

мрежата с най-добро покритие в България



www.vivacom.bg

**VIVACOM**  
Всичко, което ни свързва

ГОДИНА II  
бр. 9 (17)

www.economymagazine.bg



www.economymagazine.bg

брой 17 / септември 2012 г. / цена 5 лв.

# ИКОНОМИКА




Стоян Цветанов:

# За реформи се иска кураж

ISSN 1314-374X







**България**

Кад „Левинев“ за 15 области

По-високи пенсии за 736 ил. пенсионери...

Бизнесът иска нова схема за дължк „Смет“

**БДЖ „Товарни превози“ е унищожена**  
Компанията има дълготрайно потенциал, но се нуждаем от инвестиции

**Най-нови**

Ръст на пътуването в кризиса

По-високи пенсии за 736 ил. пенсионери...

Видеят отплетена на ЕС от „Набуко“

Бизнесът иска нова схема за дължк „Смет“

Мозаиката на България на...

**Секции**

КОМПЮТЪР

ФИНАНСИ

ПРОЕКТИ

МАЛКИ БИЗНЕС

ТУРИЗЪМ

ЕКОЛОГИЯ



**Facebook наема iPhone инженери**  
28 ноем 2012 09:49  
Компанията ще играе на смартфон пазара

**СВЕЖО**

Facebook наема iPhone инженери

Средна точка за Еуро 2012

Вотландарг за всички Слънцето и звездите

**Най-нови**

Facebook наема iPhone инженери

Вотландарг за всички Слънцето и звездите

Свободна земята за Еуро 2012

Полупровод. Елмани в кризиса от криз.

Пейдър Гага по пътя на Марк Зълъбърг

**Секции**

ЗВЕЗДИ

ЛУКС

МОДА



**Гръцките медии с 24-часова стачка**  
18 ноем 2012 06:06  
Никога да се връщат новинари по телевизионните и радио каналите без вестникарски

**Свят**

Гръцките медии с 24-часова стачка

Възможна ли е телевизията без реклами в...

Дължк от деца срещу Facebook

**Най-нови**

Европа най-голема се съживява

Видеят отплетена на ЕС от „Набуко“

Акциите на „Bankia“ се сриваха

Възможна ли е телевизията без реклами в...

Ирад долемара по продажби


**Секции**

ЕВРОПА

ОУЧЕ

РУСИЯ ОУЧЕ

АЗИЯ



**Държавата дава 5 милиона за Перник**  
27 ноем 2012 10:16  
Президентът ще в разследването на обществени отпадк, стана новия след срещата при президента

**Инфраструктура**

Държавата дава 5 милиона за Перник

20 милиона за щито в Перник

Глобалният стана на 76 години

**Най-нови**

Държавата дава 5 милиона за Перник

Триция мит за много сред зидарите...

Президентът инспектира мостовете в Мадрид

Двама министри в Перник

20 милиона за щито в Перник

**Секции**

ПРОЕКТИ

СДЕЛКИ

СТАТУСНИКА

ТРАНСПОРТ



**Акциите на „Bankia“ се сриваха**  
28 ноем 2012 07:11  
Принципата е че Банката официално поиска допълнителна дължителна помощ, с размер на 13 милиарда евро

**Финанси**

Акциите на „Bankia“ се сриваха

Целите на златна надница до 10% годишно...

Бизнесът иска нова схема за дължк „Смет“

Ирад долемара по продажби

**Най-нови**

Европа най-голема се съживява

По-високи пенсии за 736 ил. пенсионери...

Акциите на „Bankia“ се сриваха

Бизнесът иска нова схема за дължк „Смет“

Ирад долемара по продажби

**Секции**


ДИНАМИ

МАТРИЦА

ЗАСТЪРВАНЕ

РЕГУЛАЦИИ

БОРСА



**Борисов открива фуражно стопанство**  
28 ноем 2012 07:02  
Инвестицията е на стойност 2 273 504 лв.

**Земеделие**

Борисов открива фуражно стопанство

Ръст на продажбите на земеделска земя

Тържия розоберът

**Най-нови**

Борисов открива фуражно стопанство

Откриват фуражно стопанство

Тържия розоберът

Ръст на продажбите на земеделска земя

Слаба разплата на мексик

**Секции**

УРНИ

ФИНАНСИРВАНЕ

БОРСА



**По-ниска консумация на ток в училищата**  
28 ноем 2012 09:01  
Специална обикновена ще представи проекти в десет школи в града

**Енергия**

По-ниска консумация на ток в училищата

Видеят отплетена на ЕС от „Набуко“

Шести Флек изключени заради тежестта тиенем...

**Най-нови**

Видеят отплетена на ЕС от „Набуко“

По-ниска консумация на ток в училищата

Шести Флек изключени заради тежестта тиенем...

Ирад планера нова златна надница

Държавата от „Набуко“ стана златна

**Секции**

ЗЕЛЕНА ЕНЕРГИЯ

ЕЛЕКТРИЧЕСТВО

ГОРИВА

ПРОЕКТИ



**BMW разкри Zagato Coupe (ВИДЕО)**  
28 ноем 2012 10:06  
Новото е купе е базирано на BMW Z4

**Техно**

BMW разкри Zagato Coupe (ВИДЕО)

Възможна ли е телевизията без реклами в...

Google представи нова функция в...

**Най-нови**

Мобилни версии Microsoft Office про...

BMW разкри Zagato Coupe (ВИДЕО)

Възможна ли е телевизията без реклами в...

Ирад планера нова златна надница

Facebook наема iPhone инженери

**Секции**

ИКТ

АВТОМОБИЛИ

МАКЕТНИКОВЕ



Списание „Икономика“  
София 1463,  
бул. „Витоша“ 72  
Телефони: (02) 852 9696  
(02) 852 9699  
e-mail: office@economymagazine.bg



Брой 17, септември 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 Йорганова

РЕКЛАМА И МАРКЕТИНГ  
Веселина Къртева

РЕДАКТОРИ  
Антон Ангонов  
Татяна Явашева

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

ДИЗАЙН  
Едуард Лилов  
Антон Ковачев

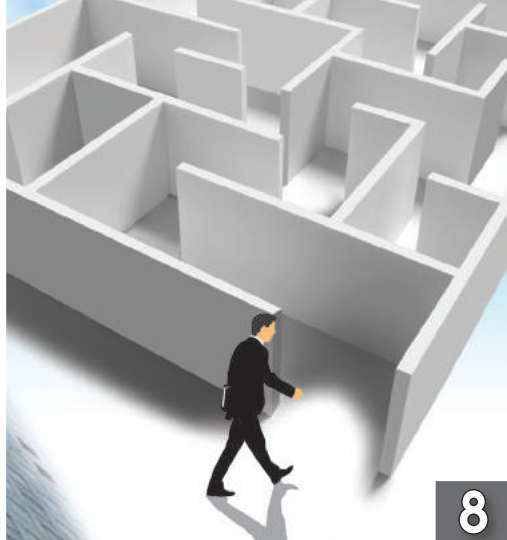
ФОТО КОРИЦА  
Петър Йорданов  
за MANIFACTURA

ПЕЧАТ  
Алианс принт

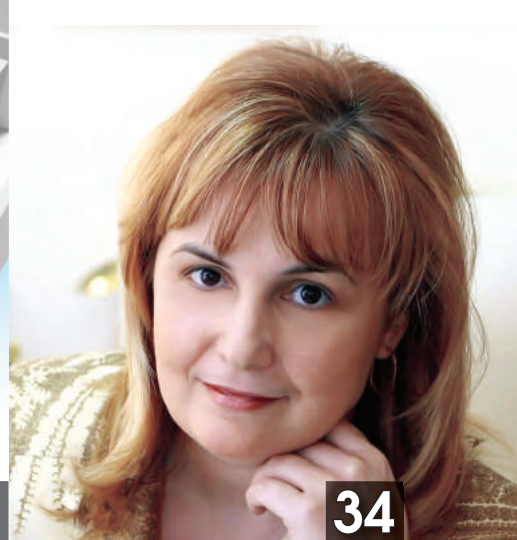
РАЗПРОСТРАНЕНИЕ  
„Стандарт нюз“ АД

www.economymagazine.bg

4 ■ ИКОНОМИКА



8



34

### Темата

- 8 - Старт назаем
- 14 - Парите идват бързо
- 19 - Инвестираме само в здрави компании
- 21 - Анна Атанасова: Без такси по кредита

### Интервю

- 22 - Стоян Цветанов: За реформи се иска кураж

### Финанси

- 30 - КРЪСТОпътят на ЕВРОпа

### Перспективи

- 33 - В очакване на американския апокалипсис

### Четвърта власт

- 34 - Славка Бозукова: Успешната формула е вестник с агенция в интернет

### На фокус

- 40 - Университетско оръжие с халосни патрони

### Тренд

- 42 - Митовете за българските храни
- 44 - Цените като наемен убиец
- 46 - Едуард Стойчев: Върти ни вихърът на световната инфлация

### Агро

- 49 - Румен Порожанов: Тръгва гаранционният фонд за заемите на бенефициентите

### На фокус

- 52 - История на фалита

### Тенденции

- 56 - В епохата на титаните

### Ракурси

- 60 - Трудно равновесие

### Индустрия

- 64 - Инвестициите ни за 15 години са 900 милиона лева



44



52





74



88

Редакционно



# Старт с ВДЪХНОВЕНИЕ

Докато не една и две разработени делови инициативи прекратиха съществуването си в кризата, за немалко предприемчиви хора именно сега е моментът да се започне нов бизнес. Стартът винаги е най-труден, но това не би отказало човек, който има идея с потенциал за добра възвръщаемост. Най-малкото – в момента съществуват добри възможности да се намери финансиране за стартиращ бизнес и за това се тружат професионалисти, успявали многократно да върнат живот на добри проекти. Да, говорим за фондове за рисков капитал и за дялово инвестиране, за акселератори. Вече сме ви представяли и български бизнес ангели, както и инициативи като Start it Smart, които също помагат в трудното начало.

Хората, които погбират суровите идеи и помагат те да се случат като успешен бизнес, носят не само отговорност за разпределянето на набраните средства, за пряката оперативна дейност на бъдещите нови фирми и тяхното укрепване. Самите те доскоро са били на мястото на сегашните стартиращи предприемачи, търсейки финансиране за своите собствени идеи. Затова днес могат да бъдат успешен пример, ментори и вдъхновители на следващата реколта млади предприемачи.

Именно затова на възможностите за финансиране на стартиращ бизнес посвещаваме основната си тема в броя през септември, когато се дава началото и на новия бизнес сезон.

*Желяя ви приятно  
и вдъхновяващо четене!*

НЕВЕНА МИРЧЕВА  
главен редактор



- Сектор**
- 65 - Скъпото евтино
- Услуги**
- 70 - Кризата ще върне интереса към универсалната пощенска услуга
- Технологии**
- 74 - София Парк vs София Тех
  - 77 - Виена - колкото повече, толкова повече
- Визионери**
- 80 - Екранни братя
- Изкуство & бизнес**
- 84 - Великолепната четворка
- Наука**
- 87 - Дъвка сменя зъболекаря
- Мрежа**
- 88 - Слуги на смартфона

- Пазар**
- 90 - Ударна доза кофеин
- Марката**
- 92 - Атракция преди началните надписи
- Биография**
- 96 - Мадам Сикрет
- Лица**
- 100 - Уди Алън - на киното с любов
- Психология**
- 104 - Шесто чувство
- Мода**
- 106 - Находки от мрежата
- Пътешествие**
- 110 - Ориндж каунти - кварталът на богатите
- Здраве**
- 114 - Фитнес мания
- Спорт**
- 119 - Игри за милиарди



100



119





ФОТО КРАСИМИР СВРАКОВ

## Земеделска земя срещу компенсационни бонове

Държавата стартира процедура за търгове за земеделска земя от поземления си фонд в 26 области на страната, с изключение на Габрово и София-град. Те ще се търгуват срещу поименни компенсационни бонове. Ще бъдат предложени 154 хиляди декара.

Заявленията за участие в търга се подават в съответните Областни дирекции „Земеделие“ по местонахождение на имотите, в срок от 30 календарни дни от датата на последната публикация на заповедта в местен вестник. Информация за предлаганите парцели ще се получава единствено в офисите на областните дирекции и общинските поземлени комисии.

Интерес се очаква да има основно от арендатори и локални земеделски производители. Очакването на подобни търгове само в последните седмици повиши цената на боновете до над 80 стотинки за 1 лев номинал.

Сделката земя срещу компенсаторки е привлекателна с това, че един от най-ценните в момента активи – земята, може да се купи на много изгодна цена, ако купувачът е придобил компенсаторните инструменти, преди да започне голямото им поскъпване. Преди година поименните компенсаторни бонове можеха да се намерят в диапазона от 30-32 стотинки за 1 лев номинал.

## Фонд ще стимулира общините



Да се създаде фонд за стимулиране на общините, предложи финансовият министър Симеон Дянков на Националното сдружение на общините. Идеята е средствата да се дават по методология, предложена от сдружението. Парите ще са за общини с добри финансови резултати или такива, които са се представяли зле, но подобряват състоянието си, за да бъдат поощрявани. Целта е средствата да се предоста-

вят основно за инфраструктурни обекти – училища, детски градини, спортни площадки, общински пътища. Министърът представи и нова методология, по която ще се оценява работата на общините и как се справят те финансово. За отличниците ще има стимули още в бюджета за следващата година, обяви Симеон Дянков. Бонусите ще бъдат отпуснати отделно от гарантираната субсидия, която всяка година се дава от държавния бюджет на общините. Тя е почти 3 млрд. лв. Собствените приходи на местните власти годишно са около 700-800 млн. лева.

## 30 милиона евро за малки фирми

Кредитна линия за 30 млн. евро за финансиране на инвестиционни проекти на малки и средни предприятия получи Райфайзенбанк (България) ЕАД от Банката за развитие към Съвета на Европа (БРСЕ). „Това е третото споразумение между Райфайзенбанк (България) и БРСЕ. В резултат на предходните кредитни линии бяха създадени около 1500 работни места, а повече от 5000 бяха запазени чрез финансирането на 74 инвестиционни проекта на български малки и средни предприятия”, коментира Момчил Андреев, председател на УС и изпълнителен директор на Райфайзенбанк (България). Със средствата от заема



банката ще отпусна на българските компании финансиране за инвестиции в производствени активи като машини и оборудване, медицинска техника, IT технологии, търговия на дребно, складове и оборудване, специализирани производствени линии, строителни машини и тежкотоварни транспортни средства.

Също така със средства от кредитната линия ще се финансират кредити за оборотни средства до 50 000 евро за всеки отделен проект, като за тях

могат да кандидатстват малки и средни предприятия с персонал до 50 души, годишен оборот или активи до 10 млн. евро.



Експертите по европейско кредитиране -  
**Близо до Вас!**



**OPEN** FOR BUSINESS 24/7 

## БИЗНЕС КРЕДИТИ

### ЗА МАЛКИ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ

- Фиксирани лихви за 10 години\*
- Гъвкави срокове за погасяване
- Преференциални условия за обезпечения

\*само за Инвестиционни кредити



Част от KBC Group



Достъпът до финансиране е сериозен проблем, но в момента се появяват златни възможности за развитие на предприемачеството

# Старт назаем

*Използването на парите на другите хора отваря вратата за шанса. То ви дава възможност да започнете бизнеса на вашите мечти и да участвате в сделки, дори и да не разполагате с необходимите средства. Това е начин да влезете в играта, твърди Майкъл Лехтър в своята именита книга „Парите на другите хора“. Сигурно мнозина внимателно са я чели в стремежа да намерят свой път в предприемачеството, но са установявали, че много от тези рецепти у нас не работят. Достъпът до финансиране за малки и средни предприятия е труден, но в още по-сложна ситуация са стартиращите компании. Наред с това битова и мнение, че цената на капитала в България е прекалено висока. Скоро обаче страницата с тези проблеми може да бъде затворена.*

- Тамко, какво сте правили, когато нямаше Google?  
- Създадохме го...





АНТОН КОВАЧЕВ

#### ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Инициативата JEREMIE (Съвместни европейски ресурси за малки и средни предприятия) предлага и в нашата страна все повече възможности за финансиране. Стига да изполваме разумно парите, може да направим чудеса. Европейският инвестиционен фонд (ЕИФ) получи мандат да управлява тези пари по оперативната програма „Конкурентоспособност”. Средствата

по JEREMIE стигат до бизнеса не безвъзмездно и не чрез администрацията, а чрез финансови посредници - банки, гаранционни фондове, фондове за рисков капитал, които посредством различни финансови инструменти подпомагат дейността на фирмите. Избрани бяха пет фонд мениджъра за фондовете за дялово инвестиране. LAUNCHub и Eleven стартираха това лято. Другите три фонда се очаква да започнат работа най-късно до края на

тази година. Neveq II е за рисков капитал, Axhess е за растеж, а Bulgaria Mezzanine Capital е т. нар. мецанин фонд – хибрид между дялово и дългово финансиране. Условие за тези три фонда е да наберат съответен частен капитал, за да получат публичния ресурс. „Невек” е със 70% финансиране по JEREMIE и 30% частен капитал, другите два са с 50:50% публични и частни средства. И трите фонда имат напредък в привличането на инвестиции, но



те все още не са достатъчни, за да станат оперативни.

## По JEREMIE вече се усеца раздвижване

Първо има банкови продукти и второ фондове за дялово инвестиране. Гаранционният продукт стартира в пет банки през миналата година и вече са отпуснати над 400 кредита с гаранция. ЕИФ поиска от Еврокомисията банките да получат позволение да отпускат револвиращи кредитни линии, както и овърдрафт. След като вече има съгласие от Брюксел, очакванията са от 1 септември кредитирането да се ускори и да се дават по над 100 заема на месец.

Ще има нова процедура за избор на банки за друг продукт по JEREMIE – така наречената лихвена субсидия, за която са предвидени 150 млн. евро., отново по оперативната програма „Конкурентоспособност“. По тази схема лихвите по кредитите за малките и средните предприятия поне наполовина ще се намаляват. Процедурата започва след споразумение с българското правителство, което трябва да бъде ратифицирано от парламента след лятната ваканция. Очаква се продуктът да е на пазара от началото на следващата година, информира Христо Стоянов от офиса на Европейския инвестиционен фонд в София. Ако банката би отпуснала кредит при 10% лихва, по новите условия лихвата не бива да надвишава 5%. Таксите за обслужване на заемите също би трябвало да спаднат поне наполовина, изчислява Христо

Стоянов. Новият продукт има конкретен адресат: един добър проект може да намери банково финансиране и може да се изплати, но често възвръщаемостта е по-ниска от банковите лихви. За да се отпуши финансирането, се намаляват лихвите. Стартиращите предприятия няма какво да зложат и затова трябва да се намерят подходящи канали за привличане на средства.

Според Христо Стоянов българският бизнес свикна с грантовите схеми, но ситуацията се променя, тъй като структурните фондове в старите страни членки се ползват в по-малка степен за грантове и повече като финансов инженеринг. С времето това ще се случва и с програмите за България, тъй като ЕС не желае да насърчава развитие, което става само чрез безвъзмездна помощ.

С гаранционното финансиране става възможно отпускането на кредити, които иначе банките не биха отпуснали заради високите изисквания за обезпеченост. Гаранцията сваля тези изисквания и така жизнеспособният бизнес може да си осигури средства за развитие.

Доброто намерение в България да се създаде подходяща среда за предприемачи вече става факт, а и заради глобализацията хората вече са доста подвижни. Фондът за инвестиции в стартиращи иновативни компании

## Eleven ще е с капитал от 12 млн. евро

Финансирането се чака през септември, заради бюрократични процедури първият транш ще дойде със значително закъснение. В името на добрата кауза и предвид сравнително краткия програмен период, още преди средствата да са пристигнали, Eleven започна работа и това лято избра 11 проекта сред 500 кандидати от цял свят. Около 60% от тях са от България, но има и от Индия, Тайван, Аржентина, от САЩ дори. Няма географски прегради за основателите, условието е да регистрират компанията у нас. „Винаги има опасност някой от най-перспективните да е пропуснат, или да се направи грешка в селекцията, затова на всеки три месеца ще има погобен избор“, обясняват от фонда. Управляващите Eleven стоят близко до кандидатите, дават им възможност за консултации, за да се представят по най-добрия начин. Менторството не се заплаща, това са професионалисти, чиято житейска

философия и нагласа е, че след като самите те са получили помощ, за да стигнат до своя връх, вече е време да помагат на други предприемачи.

Смятаме, че и в 11-те имат потенциал за бързо развитие, посочва Ивайло Симов, управляващ партньор в Eleven. В основата на всички представени разработки има някаква технология.





# 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](mailto:bulltrend@bulltrend-bg.com)  
Web: [www.bulltrend-bg.com](http://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.





„В Америка повечето от стартиращите компании са свързани със социалните мрежи, тъй като им се ще да мултиплицират успеха на Facebook, докато в Европа са насочени към решаването на определен житейски проблем”, посочва Даниел Томов, управляващ партньор в Eleven.

За фазата на акселерацията (доразвиване на идеята) компаниите на траншовете получават 50 хил. евро срещу дял от 10-15%. След това има възможност част от екипите да вземат допълнително финансиране, за което са предвидени общо 200 хил. евро, но получаването им ще зависи от напредъка. В един момент обаче всички проекти ще трябва да намерят друг източник на средства, за да продължат да се развиват.

Плановете са

## проектите да имат бърз напредък

и след 2-3 години Eleven да се освободи чрез продажба от своите дялове в тези компании. Инвестицията в стартиращ бизнес е много рискова, но от Eleven имат нагласа, че някои от разработките може да не успеят, но пък други бързо ще пораснат и продуктите им ще намерят пазарна реализация.

Какво да правят всички онези, които имат порива да станат предприемачи? Съветът на Ивайло Симов е „Да правят!”, а Да-

ниел Томов добавя: „Да следват сърцето си и да вървят напред с много хъс.” Когато работят върху даден проект, първо да мислят какъв проблем решават и какво ново предлагат. Ако нещо е наистина страхотно и от него има силна необходимост, ако продуктът е добре измислен, няма начин да не се наложи.

Екипите са много важни, в развитието на всеки проект има тежки моменти, но чрез добрата спойка

## Под лупата на Axxess Capital

- 1** *Всеки случай е индивидуален и няма универсална рецепта за всеки.*
- 2** *Ако дадена компания има интерес към привличане на дялов инвеститор, трябва да осигури прозрачност на бизнеса.*
- 3** *Колкото повече са вътрешнофирмените трансакции, при които липсва отчетност, толкова по-трудно е да вземем решение да влезем в компанията.*
- 4** *Ако индустрията, в която работите, няма растеж в кризата, управлявайте компанията консервативно. Фокусирайте се върху генерирането на максимална печалба. Внимавайте с разходите, не прахосвайте пари в странични дейности и се фокусирайте върху основния си бизнес.*



между хората всичко се преодолява. Препоръката към младите предприемачи е да продължават да работят върху идеите си и да кандидатстват отново. Вярват ли в продукта си, нека го разработят. Това увеличава шанса им да намерят финансиране. Но конкуренцията в тези програми само ще нараства. Най-късно през октомври е следващият прием на кандидатури за финансиране от Eleven. Намерението на управляващите партньори е на всеки 3-4 месеца да има нова сесия за селекция на проекти.

LAUNCHub управлява 9 млн. евро по инструмента "Entrepreneurship Acceleration and Seed Financing" на JEREMIE. В края на юли фондът избра първите 9 екипа, в които ще инвестира по 30 000 евро срещу дялово участие от 8-10%. Фондът е подкрепен с менторска програма. Той е насочен към стартиращи компании от България и региона, предимно от сектора на информационните и комуникационните технологии,

като няма ограничение за възрастта на предприемачите. В първата селекция попаднаха два чуждестранни проекта от Хърватска. Намеренията са акселераторската програма на LAUNCHub да отваря прозорци за кандидатстване три пъти годишно и фондът да селектира екипи, които ще кани на т.нар.

Дълъг уикенд (4 дни). След като се запознае отблизо с предприемачите и ги подготви да презентират по най-добрия начин пред Инвестиционен комитет, фондът избира 8-9 от екипите, които получават финансиране от 30 000 евро срещу дялово участие от 8-10%. По време на следващия



# MOST FINANCE



Управление на вземания

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



SEED етап, LAUNCHub предоставя последващо финансиране до 170 000 евро.

„Водещият принцип в избора е екипът да е отгаден на бизнеса и да работи върху проект с

## интересна концепция и с потенциал за развитие

Освен това имаме и лимит на възможностите като брой фирми, с които да работим”, разказва Любен Белов, партньор в LAUNCHub. Според него най-важното е, че с европейските

пари младите предприемачи имат изключителния комфорт да получат финансиране. „Вярваме, че ако проектите бъдат развити по правилния начин, те ще стигнат до големия пазар. Финансираме високотехнологични компании, а тимът е особено важен, тъй като хората правят продуктите. И най-добрата идея да се роди, хората трябва да я осъществят, и най-добрата технология да е разработена, пак хората трябва да я обърнат



В продукт и да намерят нейното приложение.”

Очаква се LAUNCHub да финансира около 90 компании. Намеренията са да се инвестира в около 20 фирми годишно. Основното взаимодействие между фонд мениджърите и младите предприемачи ще е в първата 1 година. В рамките на 10-годишен период LAUNCHub трябва да излезе от всичките си инвестиции. Това не

СЪВЕТИ

От Илия Йовчев, проектен ръководител в ББР

**1** За да може някой да получи финансиране, той първо трябва да го поиска.

**2** Когато търсите кредит, опитайте на няколко места и задължително някъде, където ще е за първи път. Пробвайте дори в различни клонове на една и съща банка.

**3** Предприятията имат нужда от финансиране сега, тъй като това ще им позволи да разраснат присъствието си на ключовите пазари на бъдещето – като азиатските пазари и Средния Изток. В момента съотношението на силите в световната икономика се пренарежда и българските фирми имат шанс да се възползват от това. Търсете пари сега, за да растете на нови пазари.

**4** Предприемачите е добре да знаят, че и кредитиращата институция търси увереност, че с парите, които тя отпуска, бизнесът ще постигне стабилност и растеж. Споделете плановете си с банката и коментирайте различни варианти за финансиране.

**5** За фирмите е много важно да не изпаднат в невъзможност да обслужват кредита си към дадена финансова институция, тъй като попадат в групата на т. нар. лоши платци, което ще промени условията за взимане на заеми от всички други банки.

**6** Кредит не се тегли само когато нямаш пари. Когато си на върха, е добре да се подсигуриш за времената на несигурност, които може да не те подминат. Ако ситуацията се влоши, предприятието ще има средства не само да оперира, но и да просперира.

**7** Винаги трябва да имате един-двама финансови консултанти, на които да се доверявате и да се допитвате до тях за различни инвестиционни проекти.



## Парите

В България има пари за бизнеса, уверяват от Българската банка за развитие (ББР). Предприемачите срещат трудности в достъпа до финансиране и за да е полезна при справяне с проблема, тя е подписала редица международни кредитни линии с други банки за развитие. В началото на 2012 г. ББР предостави

### кредитни линии за 100 млн. лева

на шест търговски банки, които те да отпуснат на малки и средни предприятия (МСП) под формата на заеми с преференциални условия. Лихвеният процент не може да надвишава 7% годишно, а таксите и комисионите също са лимитирани от изискванията на самата програма. До края на годината ББР има възможност да „налее” в икономиката още 200 млн. лева. Друг плюс е, че чрез Националния гаранционен фонд ББР може да гарантира до 50% от заема, който малко или средно предприятие взема от търговска банка. Има обаче и възможност кредитът да се вземе директно от ББР.

Българската банка за развитие вече е в сътрудничество с браншовите организации, за да може парите по-лесно и безпрепятствено да стигнат до онези, които остро се нуждаят от тях. При отпускането на кредити предимство имат компаниите с експортна ориентация, но заем може да получи и всеки друг, който отговаря на изискванията. Консултантите на ББР са на разположение на заинтересованите компании, те дават пълна информация от кои кредитни линии, как и при какви условия биха могли да се



означава, че с всяка компания ще са 10 години. Средно за сферата на технологиите периодът е между 5 и 7 години. „Ще стоим в инвестицията до момента, до който можем да добавяме стойност, или докато видим, че възможността за растеж вече е наситена - уточнява Любен Белов. - Нашата индустрия се нарича

## рисков капитал

и не е изненадващо да сме инвестирали с по-големи очаквания, а да се окаже, че няма съвпадение между продукта и интереса на пазара. Пътищата са два – или



# ИДВАТ БЪРЗО

възползват. Предприемачите е добре да изяснят от какви средства се нуждаят и каква ще е целевата насоченост на заема. От ключово значение в момента е, че банката опитва да се настрои и да отговори на нуждите на бизнеса, вместо да му налага обратното. Това ще позволи на фирмите да се развиват

## да растат и да просперират

а не да се свиват. „Бизнесът ще получи кредит при условия, които са изпълними от самия него. Още повече че му помагаме да намери най-изгодния модел на финансиране”, обяснява Илия Йовчев, проектен ръководител в ББР. Връзката между консултанта и заемополучателя продължава и след отпускането на парите, тя е съществена за живота на кредита, тъй като ако възникнат проблеми, те своевременно се решават. При променени обстоятелства се предприема незабавна реакция, за да може бизнесът да стои изправен на крака.

Живеем в ерата на комуникациите и затова може да кандидатствате онлайн, като попълните апликацията на сайта на ББР. Обещанието е в рамките на 24 часа консултант от банката да се свърже с вас. В централата на ул. „Стефан Караджа” 10 в столицата вече са разбрали, че за бизнеса е важно, ако отговорът е „не”, ръководството на компанията да го знае навреме, така че решенията се вземат бързо. Не всеки кандидат за кредит, може да получи одобрение, но ако не опита, със сигурност няма да вземе заем, коментира Илия Йовчев. Варианти биха могли да се

намерят, ако дейността на фирмата има потенциал за развитие. Внимателно се преценява състоянието на всеки конкретен бизнес, гледат се паричните потоци, възможните обезпечения. Някои може да получат отказ, но други ще постигнат жителната глътка въздух.

## Размерът на лихвите

зависи от типа бизнес, от неговото състояние, от целта на кредита, а съответно и от включената рискова премия. Инвестиционните кредити започват от 8% лихва, а заемите за оборотни средства – от 7% лихва. От ключово значение са гъвкавостта и партньорството, което ББР предлага и на практика реализира чрез персоналния консултант, който остава в услуга на предприятието и в периода на изплащане на заема.

ББР има задължение към групите банки за развитие, които са ѝ оказали доверие да управлява техни средства. В момента кредитните линии са отпуснати от Банката за развитие към Съвета на Европа, Черноморската банка за търговия и развитие, Японската банка за международно сътрудничество. Има договорености с други финансови институции, но те ще бъдат подписани само когато има увереност, че в България има конкурентоспособен бизнес, който се нуждае от кредити. „Ако българските компании имат нужда от пари, ние ще намерим начин да ги осигурим”, уверява Илия Йовчев. Според

## Българската банка за развитие предлага кредити по мярка на всеки бизнес

него бизнесът има свободата да търси финансиране и извън рамките на нашата страна, друг въпрос е доколко някой ще приеме обезпечение в България.

Има много фактори при формиране

## цената на финансовите ресурси

ББР оперира със средства по международни кредитни линии и тя също плаща рискови премии за този капитал. За търговските банки от важно значение е и факторът „пари на депозит” – много малко са държавите с толкова високи лихви. Рано или късно пазарът в рамките на ЕС ще се уеднакви. Стабилизирането след кризата ще ни постави в друга конюнктура, още повече че в момента България е в процес на реиндустриализация, коментира Илия Йовчев. Микро и малки предприятия, в това число стартиращи предприемачи, биха могли да получат достъп до финансиране чрез Микрофинансираща институция ДЖОБС, която е част от групата на ББР. Чрез този инструмент се намалява тяхната „изключеност” от пазара на финансови услуги и с подобна финансова инжекция те биха могли да развият своя бизнес и да изградят добра кредитна история. В момента който търси възможности, има шанс да ги открие. В ББР бизнесът ще намери „ухо”, което да изслушва проблемите му, ще получи съдействие да се намери финансов инструмент, който да отговори на неговите нужди, и ще има партньор, който да стои рамо до рамо с предприятието и да му помага в периода на изплащане на кредита.

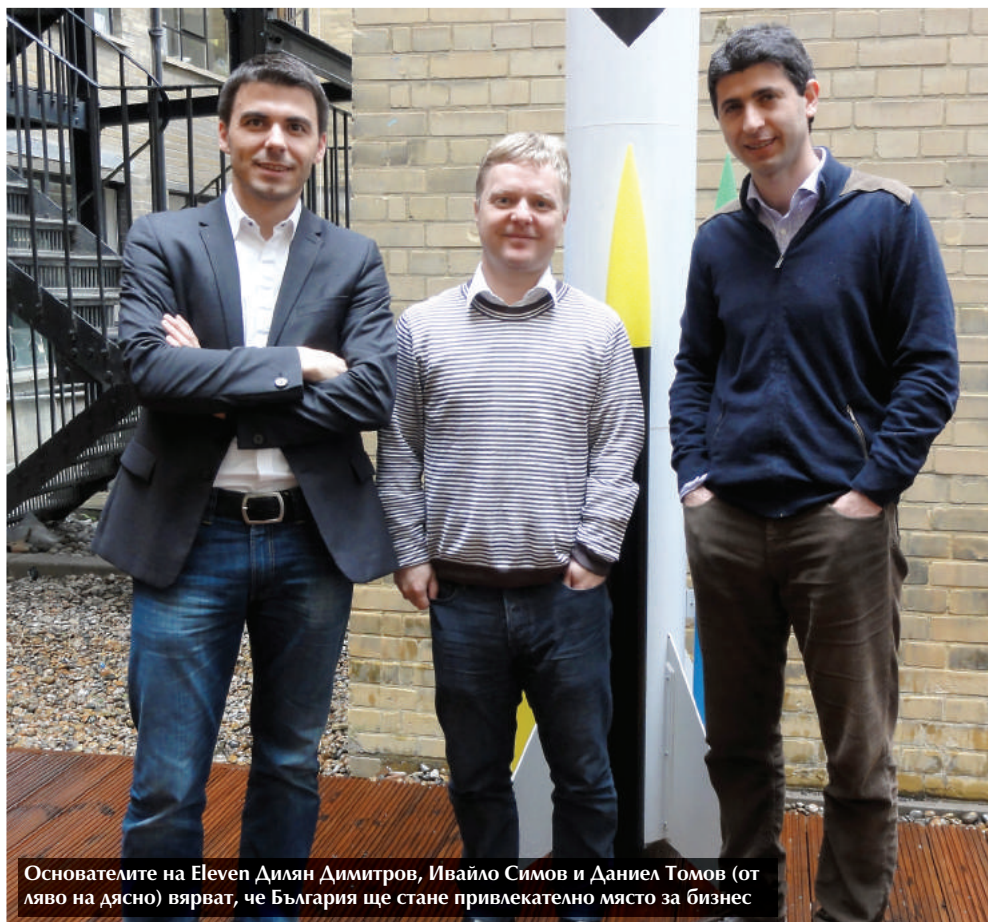


да се направи промяна в стратегията и продукта, така че той да е в синхрон с очакванията на пазара. Или ако стане ясно, че е безперспективен, да излезем от инвестицията си на минимална цена.”

В LAUNCHHub вярват, че няма нужда от усилия за задържане на младите в България, те трябва да са на мястото, което е най-добро за тях. В момента за тях огромните възможности за финансиране са тук, като при поносими разходи биха могли да сформират екип и да се конкурентират на световния пазар. В България вече се случват неща, които ще направят страната привлекателна за правенето на бизнес, и това ще се предпочитва пред алтернативата да си поредният служител в някоя компания в Америка. В технологичната сфера в България има много талант, освен него със средствата по JEREMIE ще бъдат привлечени и предприемачи от цял свят, които да припознаят страната ни като притегателния център, в който да започнат своя бизнес. Колкото повече такива успешни компании се появят, толкова повече техни последователи ще дойдат. Това ще даде други перспективи и няма да се фокусираме само върху нашия малък пазар, казва още Любен Белов. „Набирането на капитал е

## процес, който отнема време

но към фондовете за рисков капитал проявяват интерес както институционални, така и частни инвеститори”, посочва Константин Петров, управляващ партньор на фонда за рисков финансиране Neveq. Това е неговият отговор на въпроса кога Neveq II, който е част от схемите по JEREMIE, ще стане активен. По негови думи тази европейска инициатива се префокусира и това дава възможност професионалисти да подбират качествените проекти, в които има потенциал за развитие. Стана ясно, че вариантът добрата идея за бизнес



Основателите на Eleven Делян Димитров, Ивайло Симов и Даниел Томов (от ляво на дясно) вярват, че България ще стане привлекателно място за бизнес

да се развие в проект и да се кандидатства по ОП „Конкурентност”, където след 12-16 месеца евентуално да получи одобрение, не е работещ вариант в сферата на технологиите. Създаването на тези пет целеви фонда ще подпомогне изграждането на т. нар. екосистема за предприемачество. В Израел например работят около 1000 фонда за финансиране. Чрез тях се управлява икономика с много висока добавена стойност. Но това, което се случва в момента в България, е

## едно добро начало

Важно според Константин Петров е как броят на фондовете в България да нарасне. Според него необходимо условие е да има образовани хора с дух на предприемачи, както и ментори, готови да помагат в развитието на компаниите. Нужна е цялостната стратегическа визия за развитие на държавата за години напред – кои са нейните силни и слаби страни и как искаме икономиката да се развие в следващите 15 до 50 години.

Константин Петров е с голям опит в рисковото финансиране и с охота коментира ситуацията, в която се намираме: „IT, нано- и биотехнологиите, новите източници на енергия в момента са най-перспективните сфери. Таланти се раждат непрекъснато, както по света, така и у нас. Има много българи, които работят в чужбина, и за тях е предизвикателство в България да направят проекти. За да се развият нано- и биотехнологиите, или невронните технологии, свързани с човешкия мозък, първо трябва информационните технологии да се усъвършенстват. Без мощните компютри, интернет мрежите, взаимодействието между учените и отделните екипи развитието не е възможно. Ако се върнем 10-20 години назад, ще видим, че нямаше интернет, нямаше и мобилни телефони. Но

## светът коренно се промени

в този много кратък период от време.”

Когато създавам Neveq (New





# Kmeta.bg



ОЧАКВАЙТЕ  
ОЧАКВАЙТЕ





**Историята показва, че най-добрите сделки на фондовете за дялово инвестиране са правени в подобна ситуация – когато не е имало ликвидност от банките, фондовите борси не са били надежден източник на капитал, както е сега. Тогава фондовете се явяват канал за свежо финансиране**

ПАВЛИН ПЕТКОВ, Axxess Capital

Europe Venture Equity) през 2006-а, основният погтик е, че в България има талант, но липсва рисков капитал. Той е необходимо условие, за да може гадена компания да се развие и да излезе на нови пазари. Особено в сферата на високите технологии компаниите няма какво да зложат, освен ума на своите служители. Константин Петров е сред основателите и на Българската мрежа на бизнес ангелите. Тя концентрира информация за проектите, които търсят финансиране, за инвеститорите, но привлича и менторите, а това е особено ценно в началото на всяка бизнес идея – да има кой да те поведе по пътя. Парите са важни, но те не са всичко.

„В началото са бизнес-ангелите, после са рисковите фондове, фондовете за растеж, мецанин фондовете. На следващ етап актуален ще е и въпросът как тези компании да излязат извън България, тъй като нашият пазар е прекалено малък. Разходите за налагане на един продукт са сходни в отделните страни, но размерът и потенциалът на пазарите е различен“, казва още Константин Петров. Неговата рецепта за растеж на икономиката: Колкото може повече фондове, колкото може повече предприемачи, колкото може повече успешни проекти.

„Аххес е фонд за дялови инвестиции по програма JEREMIE, в момента той набира капитал и в края на 2012-а или в началото на 2013 г. този процес трябва да е приключил. Имаме

и друг фонд, който е отворен за предприемачи“, посочва Павлин Петков от Axxess Capital. Emerging Europe Accession Fund е за дялови инвестиции в България, Румъния, Турция, като

### инвестицията е 3-8 млн. евро

а за България – поне 3 млн. евро. Тази есен се очаква финализирането на няколко сделки.

Axxess Capital управлява 250 млн. евро в няколко различни фонда. Romanian American Enterprise Fund и Balkan Accession Fund също са фондове под тяхно управление. Изключени от фокуса на



✓ *Vancroft управлява парите на институционални инвеститори като пенсионни фондове, банки, застрахователни компании, както и по-големи частни инвеститори.*

✓ *Едно от условията да влязат в гадена компания е и мениджмънтът ѝ да им хареса.*

✓ *Много от собствениците не са склонни да продават, чакат някак си кризата да се размине и се обръщат към нас, когато е твърде късно. В такава компания обаче никой не иска да влезе.*

✓ *Vancroft не инвестира в стартиращ бизнес. Фондовете по Jeremie са добър шанс, те са нещо уникално за региона. Особено за стартиращия бизнес възможностите са ограничени. Няма добре развити мрежи на бизнес ангелите, тъй като няма развита инвестиционна култура в региона, а няма и чак толкова много богати хора, които да са склонни към голям риск. Идеи има, но някой трябва да ги селектира и подпомага.*

внимание са недвижимите имоти, тютюнопушене, хазарт, оръжие. Нужно е компанията да е с добра финансова отчетност, иначе няма как да се вземе решение за дялова инвестиция, обяснява Павлин Петков. Преценява се и възможността за изход от сделката.

Традиционно за Axxess Capital са интересни компаниите за

финансови услуги, IT бизнесът, който не работи само за българския пазар, фирмите в сферата на аутсорсинг услугите. В здравеопазването се очаква раздвижване, понеже страната изостава госта, но въпреки това вече има ниши, които са привлекателни за дялово инвестиране. Историята

Валери Петров,  
партньор в  
Bancroft:



Страхът от кризата, несигурността от бъдещето, липсата на видим ръст карат банките, а и инвеститорите, да са по-предпазливи и да оглеждат внимателно проектите. Цената на парите е по-висока, тъй като се предвижда по-голям риск, и затова няма интерес. Ние сме по-внимателни в избора. Предпочитаме производства, доказали се във времето. Това са класическите индустрии, в които и Уорън Бъфет инвестира. Производство на авточасти, бои и лакове, керамични плочки, транспорт в Турция, логистика в Румъния, куриерски услуги в Хърватия, кабелна телевизия в Естония... Минимумът, който трябва да вложим в една сделка, е 10 млн. евро. В България Bancroft все още няма сделка, защото или не сме идентифицирали подходящ проект, или не сме се договорили за цената. Купуваме мажоритарен дял, ако не цялата фирма. Това е начинът да влияем върху стратегията и върху управлението, за да постигнем инвестиционните си цели.

Интерес представляват компании с добро управление и мениджмънт, които има ясни цели в развитието на бизнеса, компании с възможности за ръст и за износ, но не и предприятия пред фалит или закъсали фирми. Търсят се относително здрави компании, които имат планове за развитие, но в момента може да нямат достатъчно възможности

показва, че

## най-добрите сделки

на фондовете за дялово инвестиране са правени в подобна ситуация – когато не е имало ликвидност от банките, фондовите борси не са били надежден източник на капитал, както е сега. Тогава фондовете се явяват канал за свежо финансиране. Предприятие, в което като партньор е влязъл дялов инвеститор, след време би могло да привлече

# Инвестираме само в здрави компании

сами да осъществят това и се нуждаят от партньор. Собствениците и мениджърите е добре да знаят, че ако са в подобна ситуация, е необходимо да подготвят компанията за сделката с финансов инвеститор. Фирмата трябва да е с чисти и прозрачни отчети, да е с професионален мениджмънт, да има достатъчно данни за собствения си бизнес, но и за пазара и за индустрията, в която работят, и не бива да е в сивия сектор. Добре е да имат виждане как биха искали да развият компанията, бизнес планът им трябва да е надежден и реалистичен.

Често собствениците и предприемачите подценяват този момент от подготовката за разговори с потенциалния инвеститор. Затова ги съветваме да си наемат консултант по сливания и придобивания, който да им помогне. Често предприемачите мислят, че това са излишни разходи. Но то многократно би увеличило шансовете им да привлекат партньор, а и да бъдат по-добре оценени като бизнес.

Когато инвеститорият придобие мажоритарен дял, собствениците губят контрола над компанията, но те не спират да управляват. Същевременно печелят надежден финансов партньор с опит в много индустрии и ако е с инвестиции в региона, може да се получат различни синергии. Освен всичко, те влизат в мрежа от контакти, ще имат достъп до по-голяма информация, ще получат и средства, с които плановете им за растеж да се финансират.

„Минусите“ от това, в компани-

ята да влезе финансов инвеститор, са, че отчетността ще трябва да се затегне. За да се разраства бизнесът, трябва да има корпоративна структура и планиране. Финансовият инвеститор може да помогне при преминаването от един етап на друг. Понякога самият предприемач е тясно място за развитието на бизнеса, тъй като той е свикнал всичко да минава през него, не знае как да реорганизира фирмата, а и не иска да делегира отговорности. Това е спънка компанията да расте и ръстът се блокира. След 5-6 години обикновено финансовият инвеститор продава на стратегически инвеститор. Но фирмата вече е придобила друга стойност и собственикът може да вземе многократно повече, макар и само като партньор. За някои про-

гажбата на бизнеса определено е проблем, тъй като предпочитат да си го запазят. С парите обаче биха могли да развият нов бизнес, може да се доверят на специализирани компании, които да управляват средствата.

Кризата показва, че рискът трябва да се оценява по-добре,

използването на дълг за развитието на бизнеса трябва да е в умерени граници. Дългът помага за разрастването, когато бизнесът върви нагоре, и пречи много, когато върви надолу. Възможностите не бива да се надценяват, важно е какви хора управляват бизнеса и какви са заетите в него. Онези, които навреме превръщат нещата и навреме вземат мерки, са най-ценни.

**Дългът помага за разрастването на компанията, когато бизнесът върви нагоре, и пречи, когато върви надолу**

мултинационална компания, тъй като тя ще е сигурна, че няма да купи „скелети в гардероба“, и след продажбата бизнесът ще продължи да расте. Ние сме като гарант и даваме сигурност, уверява Павлин Петков.

Bulgaria Mezzanine Capital е новосъздаващ се фонд с обща сума 60 млн. евро. Той е частично финансиран по програмата JEREMIE. Bulgaria Mezzanine Partners е фирмата, която ще го управлява. Тя е джойнт венчър между Growth Capital Partners AG и Иво

Евгениев, основател и изпълнителен директор на Rosslyn Capital Partners. Growth Capital Partners е част от водещото австрийско дружество за мецанин инвестиции в Централна и Източна Европа Mezzanine Management Group (31 мецанин инвестиции в района на обща стойност 370 млн. евро, от които 9 на стойност над 95 млн. евро са в България). „Рослин“ е водещо българско дружество за управление на инвестиционни фондове, в последните години неговите експерти са управлявали





инвестиции и активи, надхвърлящи 160 млн.евро.

„Когато предприемач или собственици на дадена компания

## търсят финансиране

те биха могли да се обърнат към консултант по сливания и придобивания, който ще им помогне да намерят максимално добрата алтернатива - съветва Антон Добрев, изпълнителен директор на Bulgarian Business Consultants. – В момента най-голям е интересът към дялово финансиране или цялостно придобиване на бизнес в сфери, които са малко засегнати от кризата, като IT сектора например. Медицински услуги, фармацевция, енергетика са отрасли, в които има раздвижване. Застрахователният бизнес все още е интересен. Дейностите, свързани със строителството и недвижимите имоти силно пострадаха и има отгръпване от тях.”

Решите ли да търсите дялово финансиране или продавате бизнес, потърсете опитен консултант, който ще е с вас в целия този процес. Той знае всички стъпки, а има и необходимите контакти. Придобиването на бизнес е много по-сложна сделка от обикновената покупко-продажба. Консултантът би могъл много да допринесе и всичко да стане много по-успешно, отколкото ако предприемачът сам се заеме с

това. Друг плюс е, че може

## да стигнете до точния партньор

чрез консултанта, казва още Антон Добрев.

Бизнесът все повече ще трябва сам да намира финансиране, вместо да чака държавната администрация да направи нещо. Освен познатите форми - банки, лизингови и факторингови компании, има и множество инвестиционни фондове и някои от тях ползват помощ от структурните фондове, което ще рече, че биха могли да ви предложат финансиране при облекчени условия.

И ако сте предприемач, със сигурност ще се интересувате как бизнесът в България да порасне. Разговорът трябва да започне от образованието и от това, как ще се създава предприемаческа класа в България. Стига се до данъчните условия и държавната администрация. Колкото и бюрократична да е една икономика, голямата компания ще намери начин да лавира. Но малката фирма по-трудно ще се справи. Относително лесно е да се стартира бизнес, но не е лесно да се намерят пари той да расте.

В момента се появяват златни възможности, каквито в последните 20 години не е имало. Наред със структурираните схеми за финансиране по JEREMIE, заедно с предложенията на ББР, има и активни частни предприемачи, „ловци“ на перспективен бизнес.

# 400 млн. евро за заеми

През юли миналата година по линия на инициативата JEREMIE бяха подписани гаранционни споразумения с пет български банки - СИБАНК, ПроКредит, Райфайзенбанк, Обединена българска банка и УниКредит Булбанк, за да отпускат заеми за малки и средни предприятия в размер общо на 400 млн. евро. Договореностите предвиждат да бъдат покрити загубите за институциите в размер до 25% от общия кредитен портфейл. Банките кредитират със свой ресурс. Срокът, през който се отпускат пари по тази програма, е 30 месеца и той тече от септември 2011 г. Размерът на заемите към един кредитополучател за всяка банка е различен - в СИБАНК и ОББ е до 1.875 млн. евро, УниКредит Булбанк дава до 1 млн. евро, ПроКредит банк - до 800 хил. евро. Срокът на кредитите е до 6 години. Освен инвестиционни, кредитите може да са и за оборотни средства, но само ако допълват инвестиционен проект.

Тези кредити се отпускат при облекчени условия за обезпеченията (с до 50%), тъй като Европейският инвестиционен фонд (ЕИФ), който управлява средствата по JEREMIE, покрива загуба от 80% за всеки отделен кредит, в случай че не бъде върнат.

Размерът на лихвата, при която се договарят и отпускат средствата в отделните банки, е различен, но в общи линии тя е с около 2-3 процентни пункта по-ниска от средното за пазарна ниво, което е около 10% годишна лихва за инвестиционен заем за малко или средно предприятие.

Освен облекченията, свързани с осигуряване на значително по-нисък размер на обезпеченост от страна на кредитополучателите от обичайно изисквания от банките, и финансиране при по-благоприятни лихвени условия, други преференции към заемите са по-ниските или премахнати такси. Кредитите по JEREMIE са насочени към фирмите от всички сектори на икономиката с изключение на строителството и селското стопанство.

Анна Атанасова, директор на дирекция "Малки и средни предприятия" в СИБАНК:

# Без такси по кредита

**- СИБАНК е сред петте банки, които от година насам отпускат заеми за малкия и средния бизнес с гаранции по инициативата JEREMIE. Какъв е интересът към тези кредити от страна на бизнеса?**

- Банките продължават да привличат интереса на компаниите поради облекчения достъп до финансиране за малките и средните предприятия. Знаете, че банките бяха по-консервативни при отпускането на нови кредити и основната причина бе влошаването на кредитните им експозиции. Значение имат, разбира се, и преференциалните условия на кредитиране. За компаниите, които продължават да инвестират и да се развиват, много важни са разходите по кредита – колкото по-малки са те, толкова повече свободен ресурс ще остане в компанията. И не на последно място фирмите са привлечени от тази инициатива поради по-ниските изисквания за обезпечения. В момента пазарът за недвижими имоти е слаб и оттам оценките на активите, които имат фирмите, са доста ниски. Това спира достъпа им до финансиране поради недостатъчно обезпечение. Включвайки гаранция по JEREMIE, конкретно в СИБАНК кредитът се счита за обезпечен на 50 %.

**- В какъв диапазон са лихвите, а съответно и таксите по обслужването, за кредитите, които СИБАНК отпуска за бизнеса, и как финансирането по JEREMIE влияе върху тяхното снижаване, а и като цяло върху достъпа до средства?**

- За отстъпките за клиентите се споразумяхме още преди подписване на договора с Европейски инвестиционен фонд. При кредитите с гаранция по JEREMIE клиентите не дължат такса за кандигатстване, а останалите такси по кредита са наполовина по-ниски от стандартните условия. При лихвените нива отстъпката стига до 2.5%, сравнено със стандартните лихви на банката. Освен това всички клиенти, кандигатстващи по инициативата

JEREMIE до края на ноември, могат да се възползват от новите по-добри условия на СИБАНК – без такси по кредита.

**- Как селектирате компаниите, на които да дадете заем?**

- Насочваме се основно към секторите търговия, производство и услуги, желеещи да реализират нов инвестиционен проект. Важно е да се отбележи, че ако по инвестиционния проект има очаквана субсидия от еврофондовете, то кредитът няма да бъде допустим по програмата JEREMIE. Но търсим и други преференциални програми за финансиране на клиента. За да се одобри бързо един кредит, е много важно фирмите да преценят ясно какъв ще е ефектът от инвестицията за компанията.

**- Какво сочи статистиката на СИБАНК по тази програма до момента – представителите на кои сектори са най-активни, с каква цел най-често се вземат заеми?**

- Засега над 90% от одобрените и усвоени кредити са за инвестиционни нужди. Те са за дълготрайни активи, изграждане на нови производства, закупуване на машини, оборудване или транспортни средства. Най-активни са фирмите от производствения сектор.

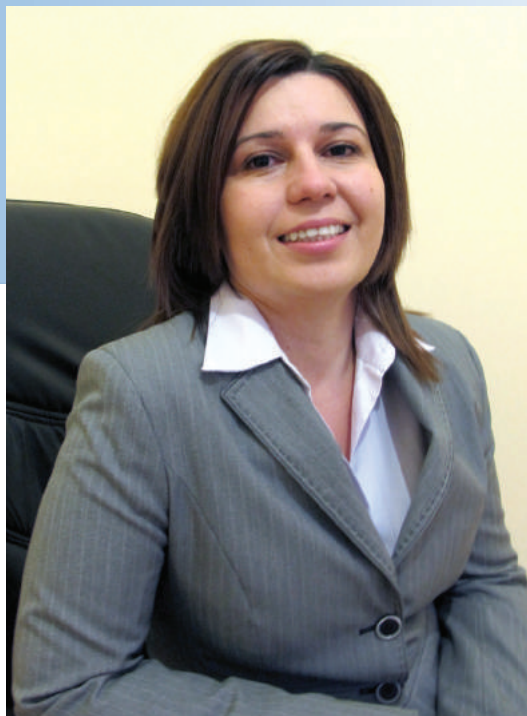
**- Появиха ли се проблемни кредити, отпуснати с гаранция по JEREMIE?**

- Програмата стартира преди една година и проблемни кредити няма.

**- Вашата банка е една от тези, които отпускат до 1.875 млн. евро, което е най-високият размер според споразумението с ЕИФ. Това своеобразна привилегия ли е?**

- Максималният размер е част от условията, които договорихме с ЕИФ. Фондът взе решението, след като направи анализ на предложениата от всички банки.

**- Кои е най-големият заем, кой-**




**то сте отпуснали по тази инициатива, има ли проблеми с обслужването му?**

- Най-големият кредит е за максималния размер от 1.875 млн. евро. Той е за инвестиционни нужди – закупуване на машини, и очакваме съвсем скоро да бъде подписан.

**- Кои печели от това, че парите не се дават директно като грант, а като гаранция за отпускане на кредити с по-ниска лихва?**

- Печелят и двете страни. Клиентът печели, защото получава кредити с по-ниски лихви и такси. Изискванията за обезпечението са по-малки, разходите за оценка на обезпеченията и за учредяване на обезпеченията също са по-малки, тъй като и предлаганото обезпечение е по-малко. А ползата за банката е, че гаранцията по JEREMIE се приема за бързо ликвидно обезпечение, като има и преференциално третиране на включените кредити от гледна точка наредбите на БНБ.

**- Как се разпределя между петте банки общият ресурс от 400 млн. евро? Има ли принцип на състезателност?**

- Ресурстът бе разпределен между петте спечелили банки още преди година чрез провеждането на публичен конкурс, отворен за всички банки в България. Това, което в момента прави всяка една, е да привлича нови клиенти и бързо да запълни портфейла от кредити по тази програма. 



# За реформи се иска кураж

*Търсим и нови начини за разнообразяване на първичния енергиен ресурс, които да са алтернатива на природния газ. Това могат да бъдат както преработените битови отпадъци, така и използването на геотермалната енергия.*

*Цената на горивото е убийствена. Време е да започнем дискусия за възможността за алтернативни доставки на синьо гориво, както и за диференцирани цени, казва изпълнителният директор на „Топлофикация София“ Стоян Цветанов.*







ТАНЯ КИРКОВА

**- Г-н Цветанов, скоро ще станат почти две години, откакто поехте управлението на „Топлофикация София“. Какво е нейното финансово състояние в момента?**

- Финансовото състояние на „Топлофикация София“ за последната година и половина е добро. Към полугодieto продължаваме да сме на счетоводна печалба. Не съм убеден обаче дали ще успеем да завършим годината на печалба, тъй като през януари 2012 г. поради тежка производствена авария бяха изведени от експлоатация двете ключови съоръжения в една от основните ни централи. Като цяло финансовото състояние на компанията е галеч по-добро, отколкото в предходните години и се надявам да продължим тази тенденция.

**- Какво място заема „Топлофикация София“ в икономиката на общината и на страната?**

- „Топлофикация София“ е най-голямото общинско предприятие. В зимните месеци компанията произвежда повече енергия от всяко друго енергийно предприятие в България и това показва мястото ѝ в икономиката както на столицата, така и на страната. В най-студените зимни дни на този отоплителен сезон например централите ни произвеждаха 2000-2100 мегаватчаса енергия. През лятото, разбира се, мощността пада на 200-300 мегаватчаса. Без „Топлофикация София“ енергийната система би се сринала. Независимо че съоръженията са стари и на предела на технологичния им ресурс, смятам, че се справяме добре и експлоатационният персонал работи на нужното ниво.

**- Докъде стигна реформата в дружеството?**

- Голямата ни амбиция е до два месеца да приключим със струк-

**Голямата ни амбиция е до два месеца да приключим със структурната реформа в компанията. Това означава редукция на началниците**

турната реформа в компанията. Казано простичко, това означава редукция на началниците. От 12 директори на дирекции ще станат 5. Ще премахнем длъжностите заместник изпълнителен директори, тъй като смятам, че това е доста тромава и остаряла система от времето на социализма. Идеята е да се сформират пет ключови дирекции, които ще отговарят за основните сектори в системата. Ще бъдат намалени началниците на отдели и ръководителите на звена. Структурната реформа цели не намаляване на персонала, а оптимизиране на работния процес, така че хората трябва да бъдат спокойни.

В „Топлофикация София“ съществуват парадокси. Има началници на отдели, а няма отдели. От 2006 г. съм тук и вече присъствам на четвърти или пети опит за правене на структурна промяна, а такава още не се е случила. Хаосът беше тотален и няма как да не си помисля, че е правен умишлено. Народът



турната реформа в компанията. Казано про-

го е казал: „Риба се лови в мътна вода“.

Тази ситуация вече се променя, макар и не толкова бързо, колкото бих искал. Всеки трябва да носи своята отговорност, аз само задавам визията и темпото на колегите си. Които не може да тича с това темпо - отива на резервната скамейка. Най-важното за мен е, когато поставям задача да виждам резултати. Аз съм служител като всички в компанията, но с повече задължения и отговорности и с двойно по-голям работен ден. На бюрото ми стои една стара пишеща машина, която ми напомня откъде съм тръгнал.

**- Сега сте в почивка, а сте ходили да обикаляте тецове. (б.а. – интервюто е проведено в края на август).**

- Почивката за човек с моята длъжност е относително понятие. Бях във Варна и използвах възможността да видя как върви работата по ремонта на една от турбините на ТЕЦ „София“, която се ремонтира там. Междувременно успях да се срещна и с колегите от ТЕЦ „Варна“ - това



www.toplo.bg

ПЕТЪР ЙОРДАНОВ ЗА МАНИФАКТУРА

е може би единствената централа от енергийната система, в която не бях ходил.

**- Все още ли сте горещ привърженик на проектното финансиране? Преди три месеца, пак в интервю за списание „Икономика“, казахте, че финансите на дружеството няма да се оправят, ако няма помощ от общината или от държавата. Все още ли мислите така?**

- Нямам никакви илюзии, че някой в тази кризисна ситуация ще извади пари и ще ги даде на „Топлофикация София“ наготово. Единственият начин към момента да си осигурим нужните средства за инвестиции е проектното финансиране.

Съоръженията в компанията са на предела на технологичния ресурс. Освен това всичките машини в „Топлофикация София“ след две години няма да отговарят на европейските изисквания за високоефективно производ-

ство на електрическа и топлинна енергия. Така че, ако сега не предприемем действия, след две години ще сме безвъзвратно закъснели. За съжаление бяха пропуснати последните четири

години, в които трябваше да се инвестира. Защото, за да погмем една турбина например, са нужни най-малко година и половина-две. Това е технологичен цикъл, който няма

как да бъде съкратен. Затова казвам, че ако сега не инвестираме в модернизация и ремонт, утре ще бъде късно. Нека да е ясно, че не приоритизираме и няма да инвестираме само в мрежа или само в централи, а приемаме топлофикационната система като единен организъм.

**- Кога е това сега, сам казахте, че не става веднага?**

- От година и половина усиления ни са насочени предимно в подготовката на нужната документация за европейско финансиране. В момента работим по

**Доскоро синьото гориво формираше 75% от себестойността на топлинната енергия. Сега стига до 80%**

19 проекта, като за седем от тях очакваме финансиране от международния фонд „Козлодуй“.

Други пет проекта са свързани с дерогацията, или отложеното плащане на въглеродни емисии. Това

са средства, които ние няма да платим за емисии, но ще използваме за зелени проекти. Имаме и два проекта за безопасни условия на труд, които са одобрени, а единият вече е и изпълнен. Сега стартираме работата и по втория.

Подмяната на горивната база с РДФ гориво от софийските отпадъци е най-приоритетният ни проект от всички. На този етап сме с одобрено финансиране за избор на консултант. В конкурса се явиха 22 фирми, от които в шорт листата влязоха 6. Ако всичко върви както трябва, през септември ще имаме избран консултант. Планираме анализът да бъде изготвен за 8 месеца. Това е оптимистичен срок, но се надявам да убедя изпълнителя да разшири екипите си, за да подготвят анализа в рамките на половин година.

**- Има ли бъдеще този проект? „Ще има ли Топлофикация София“ инсталация, която не работи с газ, а с РДФ гориво, получено от боклука на столцата?**

- Според мен този проект няма алтернатива. Към момента това е най-добротото решение, което може да се вземе. От една страна, защото Столична община ще предоставя горивото на „Топлофикация“. От друга страна, защото с него ние реално ще диверсифицираме горивната база. Не можем да си правим илюзията, че 100% ще разнообразим доставките на природен газ, но с този проект ще имаме алтернатива да намалим с около 10% доставките, което означава спестени около 70 млн. нормални кубични метра газ.

**Без „Топлофикация София“ енергийната система би се сринала**



**- Но и това гориво ще ви го дават срещу пари.**

- Все още е рано да се каже какъв ще бъде механизмът. Ние много сериозно разсъждаваме как по друг начин да диверсифицираме горивната база. Затова в момента правим проучване със Столична община как да оползотворяваме енергията от минералния извор в центъра на София. Това е и 19-ият ни проект, по който работим много усилено.

**- Каква е идеята?**

- Водата от минералното находище при Централна баня е с температура около 50 градуса. Най-вероятно чрез термопомпена инсталация ще бъде възможно използването на топлината енергия от минералната вода за отопление. Мисля, че това е най-елегантното и добро решение. Така реално ще можем да използваме капацитета на минералната вода, която години наред се излива в канала. В Дания например при температура на морската вода от плюс 3 градуса я подгряват до 75 градуса. Ние в София имаме естествено 50-градусова вода и не я използваме. Този проект може да се превърне в началото на оползотворяване на топлините извори на София. В столицата има още няколко находища, които могат да се използват. Не съм привърженик на първоначалната идея – да има независим производител, т.е. посредник между нас и усвояването на природните богатства на столичани. Проектът трябва да бъде инвестиция на „Топлофикация София“, за да използваме водата в мрежата на компанията и оттам да можем да предложим достъпна цена на топлинната енергия на нашите клиенти. Природните богатства на София са на столичани и те трябва да могат да се възползват от това.

**- Мислите ли да купувате газ от друг доставчик, ако ви предложи по-добра цена? От**

**колко години говорим за диверсифициране на цените за различните потребители според количеството газ, така че големите да купуват на по-ниска цена.**

- Аз мисля, че е време да отворим тази тема. „Топлофикация София“ консумира повече от една трета от природния газ, който влиза в България. Нормално е да търси своя икономически интерес. Да потърси или по-добра цена от „Булгаргаз“, или възможности, които би дал друг потенциален доставчик. Защо да

няма конкуренция на доставките на газ?

**- Как вървят доставките и разплащанията за гориво с „Булгаргаз“?**

- За предстоящия отоплителен сезон, за най-студените месеци

на годината декември и януари, очакваме фактурите ни да достигнат около 100 млн. лв. на месец. А може и да ги надхвърлят. Цената на природния газ е убийствена. Доскоро синьото гориво формираше 75% от себестойността на топлинната енергия. Сега стига до около 80%. Всичко останало - инвестиции, ремонти, заплати, производствени разходи, идват след това. Така че хората трябва да са наясно, че цената на топлинната енергия е резултат от цената на природния газ. Ако тя е висока, няма как да произведем топлинна енергия на ниска цена. Затова трябва да се търси веднъж диверсификация на газа и второ - възможности за по-добра цена. Тя може да дойде и от „Булгаргаз“, не е задължително да бъде от друг доставчик. Но наистина трябва да се помисли за такава цена.

**- Вие сте настроен много добре към иновациите. Как ще**

**До 1 октомври трябва да сме приключили с ремонтите по мрежата**



коментирате идеята „Топлофикация“ да отоплява през зимата и да охлажда през лятото?

- Много сме далече от този етап, макар че съм си мислил дали не може да се направи пилотен проект. На малко места в света има такава комбинирана система. Във Виена например го правят частично.

**- А идеята „Топлофикация“ да догрива водата, затопляна чрез слънчеви колектори, поставени върху покривите на жилищни или обществени сгради?**

- Принципно я подкрепям. Не е в интерес на бизнеса на „Топлофикация“ да кара хората да спестяват, но е в интерес на всички нас като общество да спестяваме. Не случайно започнахме да санираме своите сгради. Енергийното обследване на сградния

## Правим проучване със Столична община как да оползотворяваме енергията от минералния извор в центъра на София

46% след прилагането на енергоспестяващите мерки. Както хората спестяват, така трябва да пестим и ние. Но най-големият инструмент за въздействие върху разходната част на компанията си остава ефективното управление на системата.

**- Това са гуми. Какво означава ефективното управление на системата?**

- Не са гуми. За миналата година успяхме да намалим техническите разходи по преноса с 1,27%, а относителният дял на енергията за собствени нужди – с около 1%. Превърнато в пари – това са над 8 млн. лв. спестени средства, които няма да влязат като разход при определянето на цената на топлинната енергия.

Наред с други оптимизации е повишена и самата производителност на компанията с рекордното производство от над 1 млн. мегаватчаса електрическа енергия и над 5 млн. мегаватчаса повече топлинна енергия спрямо 2010 г.

**- Започнахте мащабни ремонти за подмяна на мрежата,**

**които оставаха без топла вода половината софиянци. Кога ще приключат?**

- За първи път в историята на компанията се ремонтират 32 км топлопреносна мрежа навън. Без тук да включваме участъците, които изграждаме със собствени сили. Освен това се правят тежки планови ремонти, свързани със спиране на две

фонд показва, че консумацията на топлинна енергия в администрацията на компанията може да бъде намалена с до

от основните централи – нещо, което не е правено през последните 5 години. Нужни са тези ремонти, защото не можем да рискуваме да оставим столичани без парно през зимните месеци. Разбирам сериозния дискомфорт, който им причинихме, но няма как да се погменят тръби и да се ремонтират съоръжения, без да се спре топлата вода. Това, което обаче правим, а и ще продължим – където е възможно, пускаме топлата вода по-рано от обявения график. Като цяло планираме да инвестираме над 350 млн. лв. за модернизация на системата през следващите четири години основно чрез проектите, за които вече говорихме.

**- Докъде стигнахте с новата информационна система на компанията?**

- Информационната система е готова на 99,9%. В момента се правят нужните тестове. Правим всичко възможно да стартираме отоплителния сезон с нова информационна система.

**- Какво означава това за потребителите?**

- По-добро обслужване на нашите клиенти, което е основният приоритет в работата ни. Ще можем да съкратим времето за обслужване на гшетата в пъти, ще разполагаме с пълната информация за отношенията ни с всеки един клиент, ще има възможност да се плащат сметки от чужбина, по интернет и

т.н. С новата информационна система ще бъде достатъчно само да се вкара в софтуера абонатният номер, за да се получи цялата информация веднага, в момента, на секундата.

**- Можеш**

**ли да платиш**

**последна сметка, въпреки че не си платил предишни?**

- С новата информационна система клиентите ни ще могат да

**Всички съоръжения в „Топлофикация София“ след две години няма да отговарят на европейските изисквания. Ако сега не направим модернизация на цялата система, може да стане късно**







плащат избрана от тях сметка. До сега тази услуга не беше възможна. Истината е, че

през всичките тези години никои не посмя да сложи пръст в раната - информационната система на компанията. Бяхме пред сриб на системата и ако това станеше през зимата, цената, която компанията трябваше да плати, е намаление в приходната част на баланса с над 2 млн. на ден. Ето защо намерихме куража да стартираме този процес.

**- А клиентите, които не си плащат задълженията към компанията?**

- Следва съдебна процедура към клиента. До този момент от началото на годината сме събрали над 11 млн. лв. от съдебни дела. Всеки ден се подписват по над 30 споразумения за разсрочване плащането на стари задължения. Сумата на тези споразумения е около 12 млн. лв., като тези пари ще влязат в сметките на компанията в рамките до една година. Но съдебната процедура е крайната фаза от процеса по управление на едно вземане. Затова и сме насочили усилията си към персоналните контакти с клиентите си. И те знаят, че няма нито едно задължение в границите на тригодишната погасителна давност, за което да не сме направили контакт с длъжника.

**- Казвате, че сега реговно си плащате текущата сметка за природен газ. А какво ще правите с натрупаните стари задължения?**

- Когато на 22 декември 2010 г. подписах договора си за управление и собствеността беше прехвърлена на общината, поех компанията с над половин милиард лева по пасива на баланса. Всяка година преди „Топлофикация“ е задължнявала с между 30 и 70 млн. лв. годишно. Затова на няколко пъти гържавата търсеше решения чрез трансформиране на капиталовата структура. Днес това е

## Стартираме отоплителния сезон с работеща нова информационна система

невъзможно, тъй като се наблюдава от Евростат и би се счело за нерегламентирана гържавна помощ.

Откакто поехме компанията, досега сме платили близо милиард от задълженията ни към „Булгаргаз“ и сме успели да намалим заварения дълг макар с малко. От януари 2012 г. до средата на август „Булгаргаз“ ни е фактурирал 378 млн. лв., а сме превели 399 млн. лв.

Най-тежкият въпрос, който стои за решаване, е проблемът с унаследените стари задължения за природен газ. Работим върху няколко варианта за решаването на този глобален въпрос.

**- И как ще го решите?**

- Има механизми. Длъжни сме да предложим решения, а собственикът на капитала ще прецени кой е най-добрият вариант за компанията. Искам обаче да подчертая, че основен приоритет и занаят ще остане разплащането ни с газовия доставчик.

**- Лихвата, която взимате при просрочие, е доста голямичка, не се ли превръщате в нещо като кредитор?**

- Практически да - ние кредитираме своите клиенти, тъй като плащаме авансово фактурите си за природен газ, а те се издължават към нас минимум два месеца по-късно. Що се касае за начисляването на лихва от наша страна на просрочените задължения, то е съгласно изискването на Закона

за задълженията и договорите, а именно - основният лихвен процент плюс 10 пункта. Дори и да искам, не можем да определим друг размер на лихва при просрочия. Това не е моето предприятие, не е и на баща ми... Компанията е на тези 92% от столичани, които независимо от всичко успяват по някакъв начин да си плащат сметките. Проблемни са 8% от абонатите. Те са тези, които деструктивират работата на фирмата.


**- Какво друго в отношенията с потребителите ще промените?**

- Най-трудното е да променя нагласата на администрацията, че клиентът е най-важен. Не може да гоиде клиент и служителът да му каже: „Чакай малко, сега съм в обедна почивка.“ Няма обедна почивка, когато трябва да бъде обслужен клиент. Така сме създали организацията, че през обедните почивки, ако един служител почива, работи друг. Не можеш да върнеш човек, който угва да плати. Най-важното е да проумяят хората, че нещата вече не са такива, каквито бяха. Всички в компанията трябва да осъзнаем необходимостта от съвършено нов подход при работата с клиентите ни. Но затова са нужни реформи. А за реформи се иска кураж.

**- Как ще вдигнете „Топлофикация София“ на крака?**

- Във всички случаи не със словесна еквилибристика. Нужна е още много работа. От всички. Три са основните направления, в които трябва да се работи - технологична модернизация, обслужване на клиентите и умно управление на вземанията, както и печелене на нови клиенти. Ние трябва да търсим клиентите си, не те нас. Не можем да създаваме пречки пред присъединяването на клиентите. Трябва да

признаем, че когато е изграждана, мрежата е преобразмерена. Отделно от това тенденцията е всеки да

пести повече енергия, което свива пазара, независимо от постоянното увеличаване на новите клиенти. Само за една година имаме над 5000 нови абонати, които предпочетоха ние да правим дяловото им разпределение. Очевидно е, че имаме успехи, макар и те да са все още далеч от онова, което желаем да постигнем, Затова ние ще продължим да се борим за доверието на всеки един клиент. 

## Продължаваме да се борим за доверието на всеки един клиент



# Кръстопътят на Европа

АНТОН АНДОНОВ

Жегага в политическите пазарлъци за икономиката на Евросъюза ще продължи и през септември. Рейтинговите агенции няма да спрат да подклаждат локални пожари тук-там в Европа, Брюксел пак ще обещае да прави обща икономическа политика, Европейската централна банка ще продължи със защитата на единната валута, а Международният валутен фонд няма да се измори да праща емисари и да предлага услугите си в горещите точки на Стария континент. А те – за съжаление – стават повече от очакваното, след като към тях върви и отличникът доскоро Словения.

Гърция е на прага на фалит. Ако Атина не успее да се договори с Европа и отново да отложи провеждането на тежките икономически реформи – този път с две години, страната ще бъде принудена да признае, че не е в състояние да плаща задълженията към кредиторите си. Последните совалки на премиера Антонис Самарас в Европа бяха

само за печелене на време, което локомотивите на Стария континент – Германия и Франция – не са склонни да дават. Ангела Меркел не иска и да чуе воплите на гръцкото правителство за отсрочка за изпълнение на строгата програма за икономии до след 2016 г., а Франция вече има достатъчно проблеми с бюджета си, за да прави още отстъпки пред елините, които на всичкото отгоре трябва да финансира. Сагага с отпуснатите два спасителни заема на Атина и договорката за отписване на голяма част от задълженията на страната към частни кредитори, продължаваща втора година, е на път да омръзне на европейските лидери, които в замяна получават само обещания. И почти никакви конкретни действия за икономии.



Банкер номер едно на Европа Марио Драги и германският канцлер Ангела Меркел носят цялата отговорност за стабилността на валутния съюз

ФОТТЕРС



Новоизбраният гръцки кабинет вече заяви, че страната няма да успее до 2014 г. да свие гържавните разходи с 11,5 млрд. евро. Цифрата бе договорена при отпускането на втория спасителен заем за Атина, но сега Самарас иска отлагане на срока до 2016 г. Идеята обаче се посреща на нож не само от Берлин и Париж. В горещия август Виена декларира, че няма да дава повече пари на Атина, щом Гърция не изпълнява договорения план на Тройката – ЕС, ЕЦБ и МВФ. Същото заплаши и Финландия, а шефката на МВФ Кристин Лагард размахва пръст на Гърция и директно заяви,



KOGAN

NORDKAPP 1372

NARVIK 639

POLARSIRKEL 296

MOSKVA 1541

KIRKENES 1682

TROMSØ 894

NORDPOLEN 3053

MO I RANA 216

LENINGRAD 819

лупа сметките, а в главите им ще кънтят изказванията на техни колеги, които вече предупреиха, че шансовете Гърция да изплати онези 130 млрд. евро клонят към минус безкрайност, а спасението на страната от фалит се намира на същото

разстояние. Няма ефект и от спешната помощ на ЕЦБ, която според немски медии е отпуснала на Атина 4 млрд. евро извънреден заем през август. С парите гръцкият кабинет е платил пенсията и заплатите на чиновниците миналия месец. Напрежението около Гърция започна да

настройва страните от еврозоната една срещу друга. За това предупреди италианският премиер Марио Монти. Той дори заяви, че процесът може „да разкъса Европа“. В

Рим растат настроенята срещу Берлин, който предупреди, че Ботушът не прави достатъчно, за да се справи с дълговата криза в Италия. Според Монти „натискът, обхванал еврозоната в последните години, вече носи белезите на психологическо разпадане на Европа“. Той допълни, че ако евроето стане причина за разпадането на Европа, то „основите на европейския проект“ ще бъдат унищожени. За същото предупреди и бившият британски премиер Тони Блеър. Според него планираното прехвърляне на суверенни правомощия от страните членки към ръководните органи на

ЕС „може да провокира излизането на Великобритания от съюза“. Това ще стане, ако заради сегашната икономическа криза в еврозоната ЕС реши да направи политически промени на Стария континент и допусне дори една грешка в процеса. Ако това се случи, ще последва политическа криза, която ще бъде не по-лека от настоящата икономическа, уточни спряганят за президент на ЕС британски политик. Според него от изключително значение в момента е да бъде запазена националната гържава в рамките на европейския проект. На този фон от политически престрелки рейтинговата агенция „Стандарт енд Пуърс“ (S&P) намали кредитния рейтинг на 15 италиански банки, но остави непроменена оценката на други 15 трезора, сред които и на лидерите на местния финансов пазар - „Уникредит“, „Интеса Санпаоло“ и „Медиобанка“. Според S&P „кредитният риск за италианската икономика и нейните банки се увеличава“.

Другата наблюдавана внимателно страна от еврозоната – Испания – също пое курс на икономии. Магриг обеща до 2014 г. да спести 102 млрд. евро. Премиерът Мариано Рахой призна, че страната му се намира в тежко икономическо положение. Разходите растат непрестанно, а планът за строги икономии на парвительството се посреща с улични протести, защото всеки четвърти испанец е без работа. На всичко отгоре кабинетът имаше намерение да направи икономии само за 65 млрд. евро, а сега необходимостта наложи те да нараснат до 102 млрд. Това накара правителството да вдигне ДДС и да премахне допълнителните възнаграждения в общественения сектор, което бе посрещнато на нож от поданиците на крал Хуан Карлос.

Кризата в банковия сектор, който бе спасен в 12 без 5 със 100 млрд. заем от еврозоната, допълнително наля напрежение и скептицизъм, че страната ще успее да преодолее сама проблемите си и няма да прибегне до финансова помощ от Европа. За такава намекна премиерът Рахой, който заяви, че иска да види как ще сработи плана на ЕЦБ за борба срещу дълговата криза, и едва след това ще реши кое

че „страната трябва да извърши договорените реформи и да направи всичко възможно за оставането си в еврозоната“. Кое то преведено от езика на дипломацията означава – „Писна ни от номерата ви. Или правете, каквото сте обещали, или ще ви спрем парите и изключим от европейския клуб на богатите“.

Официално този месец Тройката ще се завърне отново в Атина, за да оцени гръцката програма за бюджетни икономии. Докладът директно ще препоръча отпускане или спиране на парите от следващия транш от спасителния пакет. Експертите ще гледат пог



е най-доброто за испанците.

Спасителен заем от Европа обаче може да поиска Словения. Довчерашният отличник на Европа ще се опита да оцелее с парите на Стария континент. За начало Любляна ще поиска помощ за заздравяване на банковия си сектор, за да се превърне във втората след Испания държава, потърсила спасение чрез укрепване на банковата система. До кризата в Словения се стига, след като тя отчете нулев стопански растеж, банковият сектор забуксува с липсата на свеж финансов ресурс, а агенция Moody's понижи значително кредитния рейтинг на страната от А2 на Баа2. Нивото е само две стъпки преди оценката „боклук“, която може да срине доверието в емитираните от фиска държавни облигации.

Макар и малка, Словения ще създаде допълнителни проблеми на еврозоната, ако се превърне в шестата държава, потърсила финансиране от Европейския фонд за финансова стабилност (ЕФФС). През юли Кипър направи точно това - поиска финансова помощ. А парите, с които Старият континент разполага, на практика са преброени. В момента в „касата на Европа“ има събрани 1,431 млрд. евро от пласираните тримесечни облигации, които фондът емитира за първи път с отрицателни лихви. Операцията бе проведена от германската централна банка – Бундесбанк, а ЕФФС получи 1,431 млрд. евро при средна лихва минус 0,0217 на сто. Въпреки че при тази лихва инвеститорите приемат да получат при падежа по-ниска от предоставената на емитента в деня на пускането на книгата на пазара сума, интересът към търга бе огромен. Заявките за участие в него превишаваха 4,95 млрд. евро, което е три пъти повече от продадените облигации. Освен на ЕФФС за битката с кризата Европа ще разчита на своята централна банка. Шефът на ЕЦБ Марио Драги обеща да подкрепи закъсалите държави от еврозоната с ново изкупуване на техни облигации. Това се случи след три годишни неспирни спорове и колебания сред европейските политици и експерти, които гържаха настрана ЕЦБ в битката с финансовата криза

Европейската централна банка започна битка за спасяването на еврото



РОЙТЕРС


в еврозоната. Сега гоюде времето, в което политиките отстъпват място на експертите и ги оставят да действат. Или поне привидно.

Всъщност банката влезе в играта, след като положението в еврозоната се влоши опасно и дълговата криза започна да придобива очертанията на монетарна, а гласовете, че краят на еврото наближава, достигнаха прекалено високи тонове. Оказа се, че единният междудържавен банков пазар в страните от еврозоната преживява процес на национално обособяване. Заради страха от разпада на еврозоната националните банки на много европейски страни започнаха да отпускат кредити само на банки в пределите на държавните граници. Процесът се оказа опасен за страните от периферията на еврозоната, които започнаха да усещат недостиг от свеж финансов ресурс. Това на практика отне способността на ЕЦБ да определи лихвите по кредитите в еврозоната и постави под въпрос съществуването на единната европейска валута. Кое то се превърна във фактор, наблюдаван от кредитните агенции, заради който те дръпнаха нивото на т.нар. държави от PIIGS надолу. А Португалия, Ирландия, Италия, Гърция и Испания наистина усетиха сериозни дупки в държавната хазна, които сами едва ли могат да запушат.

Всички тези процеси наложиха сегашните действия на ЕЦБ, ЕС и МВФ, които поискаха от закъсалите държави още по-жестоки икономии, а в замяна отпуснаха финансова помощ. Фискалните мерки се взема-

ха от политиките, а ЕЦБ влезаше по-скоро в ролята на изпълнител. Но сигналът, че съществуването на единната европейска валута е в опасност, накара банкерите във Франкфурт да се размърдат и да предприемат действия, с които да покажат, че няма да толерират засилване на фрагментацията в еврозоната, защото процесът наистина може да доведе до нейния разпад.

Първият резултат от активизирането на ЕЦБ бе планът за стабилизиране на финансовия пазар в Испания. При него се предвижда изкупуване на държавни облигации на Магрид не само на вторичния пазар, но и от ЕФФС. Ако се доверим на бродещите в Европа слухове, Магрид ще погпише в най-скоро време кредитна линия за 300 млрд. евро с ЕС. В сметката не влизат отпуснатите вече за стабилизирането на банковата система 100 млрд. Гаранция пред кредититорите ще станат недвижими имоти и други активи, които ЕЦБ и ЕФФС ще приемат. През октомври Испания трябва да погаси дълг от 20 млрд. евро, което означава, че време за губене няма. Ако слуховете се окажат верни, то сделката трябва да бъде реализирана през септември. А ако Магрид вземе помощ, следващата на опашката за пари пред Брюксел е Италия.

И всички сметки ще трябва да плати... Германия, която се превърна в главния донор на Европа. Берлин пое основната финансова тежест за спасяването на Стария континент, но дали иска да продължи да налива пари и да гледа как те се губят като вода в пустинята? 

# В очакване на американския апокалипсис

**Отлагането на тежките бюджетни решения за след президентските избори със сигурност ще съдейства за ръста на дефицита и дълга на Щатите, което може да заплаши кредитния рейтинг**



**КРАСИМИРА МИНКОВА**

В началото на август миналата година една рейтингова агенция буквално взриви пазарите. Standard & Poor's (S&P) понижи кредитния рейтинг на САЩ от AAA до AA+ заради опасенията от нарастването на бюджетния дефицит на страната.

Половин година след действието си от агенцията предупредиха, че Щатите са застрашени от ново понижение на рейтинга в следващите 6 до 24 месеца, но при всички случаи след президентските избори през ноември. Основната причина за това е липсата на план за ограничаване на дефицита и безрезултатните дебати между републиканци и демократи за намаляването на разходите.

През следващите месеци Вашингтон ще трябва пак да се изправи пред собствените си дългови проблеми, защото политиките така и не приеха бюджетен план за устойчиво фискално развитие. До няколко месеца управляващите в Америка пак ще трябва да вземат решение за тавана на американския дълг, като отново се очертават инфарктни дебати.

Освен това САЩ в момента нямат изготвен бюджет за фискалната 2013 г., която започва на

1 октомври. В началото на август Конгресът осигури пари на американското правителство до изборите, за да не спрат работата правителствените служби.

Година след безпрецедентното решение на S&P обаче търсенето на американски облигации значително се повиши заради европейската криза, а американският дълг все още се счита за един от най-безопасните активи от инвеститорите.

Щатите излязоха късметливи заради кризата в Европа. През изминалите 12 месеца цените на американските облигации се покачиха до исторически нива, основно заради бягството от кризата в еврозоната. Същевременно доходността по американския дълг падна до рекордно ниски нива заради сериозното търсене.

По същото време миналата година всички се опасяваха от точно обратното. Затова сега анализаторите са по-оптимистични в прогнозите си и заради влошаването на перспективите пред еврозоната очакват лихвите по американските облигации да се смъкнат още, дори само до 1%.

Тревожни за инвеститорите обаче биха били действията на другите две водещи световни рейтингови агенции - Fitch Ratings и Moody's

Investors Service. Те също подгържат негативна перспектива пред рейтинга на САЩ и предупреждават, че всички рискове от пропускане на плащания застрашават първокласния американски рейтинг.

Ако още една рейтингова агенция посегне на американ-

ския кредитен рейтинг, апокалиптичните прогнози от миналата година за високи лихви по облигациите може и да се реализират.

И трите рейтингови агенции настояват, че САЩ имат нужда от убедителен средносрочен фискален план. Опасенията са свързани с предстоящите дебати за ново повишаване на тавана на дълга и за оряването на публичните разходи в средносрочен план.

S&P през юни потвърди рейтинга на САЩ, но запази перспективата пред него негативна заради политическите и фискални рискове. Така шансовете агенцията отново да понижи американския рейтинг през 2014 г. са едно към три.

Отлагането на тежките бюджетни решения за след президентските избори със сигурност ще съдействат за ръста на дефицита и дълга на Щатите. Освен това страната разчита основно на стимулиращите държавни програми за генерирането на растеж, докато частният сектор, от който трябва да тръгне подобряването на икономиката, все още не желае да прави инвестиции.

Това поставя сериозен въпрос пред целесъобразността на икономическите стимули, въпреки че пазарите очакват Федералният резерв на САЩ да предприеме нов кръг от вливане на ликвидност в икономиката.



Г-жа Славка Бозукова е в „Стандарт“ вече от 17 години. Пътят ѝ във вестника минава през всички стъпала на редакцияната йерархия – репортер, редактор и завеждащ отдел „Бизнес“. След това е първи заместник главен редактор, а от 2006 г. е главен редактор и изпълнителен директор на вестника. В момента тя е и председател на Съвета на директорите на „ГМ Прес“, което притежава 50% от акциите на „Интермедиа“ – дружеството, което издава вестниците „Шоу“, „Доктор“, „Над 55“ и агенция „Блиц“. „ГМ Прес“ е едноличен собственик на вестниците „Струма“ и „Марица“.



Славка Бозукова:

## Успешната формула е вестник с агенция в интернет

В криза мениджърите не трябва да търсят само свиване на разходите, но и увеличение на приходите – за него няма предел, казва Славка Бозукова, главен редактор на вестник „Стандарт“

НИЯ ИЛИЕВА

- Г-жо Бозукова, „Стандарт“ отбелязва своята 20-а годишнина. С какво смятате, че вестникът успя да спечели своите читатели през тези години?

- Вестникът печели читате-

лите си със своята лоялност и с това, че им остава верен през тези 20 години. Това е вестникът, който е независим от политически и корпоративни интереси. Той е за хората, които отричат статуквото, които са носители на промяната. Със самото излизане на синя хартия преди 20 години „Стандарт“



беше носител на нов тип журналистика в началото на прехода. От тогава до сега той остана вестник на гражданското общество и мога да докажа това с различни примери.

**- Бихте ли посочили такива примери?**

- През 1997 г., при управлението на Жан Виденов, „Стандарт“ и „Дарик“ бяха двете медии, които поведоха хората в онези времена, когато всички бяха на улицата и искаха да отхвърлят Виденовата зима. „Стандарт“ беше гласът на гражданското общество в целия 20-годишен период на разграбване на държавата. Има емблематични примери за сделки, които бяха предотвратени благодарение на „Стандарт“. Първата от тях е за „Булгартабак“, когато вестникът разкри, че единственият купувач, избран по време на царското управление „Клар Инис“, е една кухня фирма, „пощенска кутия“, базирана в Амстердам. На адреса ѝ се помещаваше само една секретарка, а тази фирма искаше да сложи ръка на тютюневия холдинг. Благодарение на нашите разкрития държавата тогава отмени приватизацията. Ние бяхме първите, които написахме скандалната схема за първоначалната приватизация на БТК, когато държавата беше оцетена с над 400 млн. долара. Примерите са много. Ние бяхме тези, които първи се опълчихме срещу практиките в управлението на Костов, свързани със скандални приватизации. След това по същия начин го направихме при кабинета на Симеон Сакскобургготски. При управлението на Тройната коалиция първи алармирахме за непрозрачното използване на европейски средства, както и за схемата за оцетяване на държавата

при концесията на магистрала Тракия. Така че в този смисъл ние сме вестникът, който е бил за читателите си камбаната, която бие срещу несправедливостите в 20-годишния преход. И смятам, че с това се съхраняваме като изданието със своите стабилни читатели. Правейки различни социологически проучвания, ние открихме един факт, който изключително ни радва. Повечето вестници имат за ядро от читатели малък брой хора, докато периферията е госта по-голяма. Това е типично за нашите основни конкуренти. Докато при „Стандарт“ схемата е точно обратната. Ядрото е госта голямо, а периферията е по-малка. Което даде възможност в периода на криза, когато хората започнаха да стесняват семейните си бюджети, „Стандарт“ да не бъде перото, от което те се лишават. Така към днешна дата 250 хиляди души всеки ден четат „Стандарт“ в печатното и електронното издание.

**- Електронните издания набират все повече скорост, докато печатните губят пазар. Заплаха ли е интернет за вестникарството, ще изчезне**

**ли то?**

- Основната заплаха за вестникарството в момента е маленото доверие на читателите, а не електронните издания. Смятам, че продължилите вече повече от година медийни войни доведоха до едно изключително намаляване на доверието на хората към вестниците. Кое се отрази и в тиражите и продажбите. И смятам, че в момента печатната журналистика е застанала на своя абсолютен кръстопът. Пред нея съществува един екзистенциален въпрос - не какво ще бъде нейното развитие оттук насетне, а ще я бъде ли изобщо и занаят. Защо печатните издания трябва да се докажат като лоялни партньори на своите читатели, които ги купуват всеки ден. И ако не успеят да върнат доверието и не покажат на хората, че темите, които поставят на дневен ред, са теми на гражданското общество, а не тези, провокирани от някоя политическа прослойка или корпоративна група, то тогава хората ще престанат да ги четат. В същото време е вярно, че навлизането на интернет променя вестникарството, но аз смятам, че успешната формула





за развитие на вестникарството оттук нататък е формулата на крос-медията. Действително една медия не може да се развива като печатно издание, без да има своята алтернативност в интернет пространството. И от тук вече излизат и новите предизвикателства пред печатните медии. Ако в началото на 90-те години борбата между отделните печатни медии беше кой първи ще гаде новината, то сега в цялото многообразие на сайтове въпросът е не точно кой първи в секундата ще съобщи информация, а кой най-добре ще я развие с различни коментари, анализи и най-вече с най-много гледни точки. Затова аз казвам, че всъщност бюджетето на печатните медии е в създаването на групи, които да бъдат успешни крос-медии, и това е най-голямото предизвикателство пред „Стандарт“, по което работим през последната година. Смятам, че ще успеем да се утвърдим като крос-медия номер 1, което е нашата задача за следващите 2-3 години.

**- Всяка медия е институция и е натоварена с очакванията да е коректив на властта и да работи в обществен интерес. В този смисъл по-трудно ли се ръководи медия от всяко друго търговско дружество?**

- Една медия се ръководи доста по-трудно от всяко друго търговско дружество по няколко причини. Първата е, че тя е специфично дружество, което търси не толкова финансов резултат, колкото обществено влияние. На второ място, медийният пазар в България е структуриран по цени така, че себестойността на изданията е в голяма степен по-висока от коричната цена. Това е така благодарение на факта, че за последните 10 години издателите не поискаха да променят цената на вестниците, която варира от 40 до 90 стотинки. На този фон дружеството не може да разчита да се самоиздържа от приходи от продажби, а това може да се направи единствено чрез допълнителни приходи - от реклама, ПР и в

последно време - участие в обществени европейски поръчки за медии. Тук идва и трудността за управление на дружеството. Ние разчитаме на приходи от реклама и ПР, но в същото време се опитваме да сме независим, балансиран вестник, който да не стои в защита на определени корпоративни интереси.

**- Като човек, чийто професионален път е тясно свързан с икономиката, как оценявате условията за бизнес в България на фона на тежката европейска криза?**

- В „Стандарт“ съм вече 17 години и изключително много обичам моята професия. Тя ми дава възможност да контактувам с много хора, голяма част от които са бизнесмени. Когато започвах работа в журналистиката, мечтата ми беше да стана banker. И не съм си представяла, че отивайки на работа в „Стандарт“, 17 години по-късно ще бъда главен редактор и изпълнителен директор. Работейки на всички позиции в бизнес отдела, а после и като

Руският президент Владимир Путин се поклони пред мощите на Св. Йоан Кръстител при посещението си в София по-рано тази година. Пристигането им в столицата бе организирано от „Стандарт“



АРХИВ





В класацията на „Стандарт“ „Чудесата на България“ през 2011 година бяха отличени 10 обекта от културно-историческото ни наследство, като всеки от тях получи по 1 милион лева от държавата. Тази година кампанията продължава

редактор, за мен винаги е било важно да насоча журналистите да мислят в посока на това, не какви точно са политическите процеси, а как икономическите процеси на прехода влияят върху развитието на политическите процеси в България. И смятам, че именно това го голяма степен отличава „Стандарт“ от останалите вестници - политическите теми се разглеждат през призмата на икономическите. През тези 20 години съм видяла как бизнесмени, достигнали върха, се сгромолясват. Някои от тях години наред са във вихъра на съдебни битки. Виждаха съм една картина до 1997 година, след което без бизнесмени. До 2007 година повечето бяха в изключителен разцвет, но в последните няколко години виждам водещи предприемачи, които потъват и са поставени на ръба на фалита. Това е един изключително тежък момент за обществото ни и създава опасен прецедент - богатият в България е равнозначен на мошеник, което съм твърдо убедена, че не е така. Затова и „Стандарт“ има основен акцент върху бизнеса. Ние винаги сме се стремили да бъдем вестникът на бизнеса, защото съм твърдо убедена, че предприемачите

създават националния доход, голяма част от който после се разпределя и от държавата през бюджета. Затова „Стандарт“ има специално отношение към бизнеса и то не е свързано само с отделните материали и гледни точки, които показваме по всяка икономическа тема. Свързано е с улавянето на различни тенденции, полезни за бизнеса, с дискусиите, които организираме в различни градове, събирайки на една маса представители на властта и предприемачите. В същото време поддържахме постоянна рубрика „Гласът на бизнеса“, в която даваме гумата на лидери в отделните отрасли на икономиката, за да обобноват своите предложения за промени в законодателството, които биха направили работата им по-лесна. Не смятам, че бизнес климатът в България в момента е много добър, и виждам затрудненията в нашия бизнес, както и тези на нашите рекламодатели, които са от всякакви сфери. Това ме кара да мисля, че да правиш бизнес в България, в момента е изключително трудно. Голямата сума на междуфирмената задлъжнялост кара бизнеса от години да е на автопилот и да забрави за начина на управление до 2008 г., преди кризата. И аз като един

от мениджърите в държавата мога да кажа, че го голяма степен всяко излизане на положителен финансов резултат в края на годината, за който и да било бизнес, е безспорен успех. Лично аз винаги съм изповядвала тезата, че в тази трудна ситуация много повече мениджърите трябва да наблягат върху увеличаване на приходите, отколкото върху намаляване на разходите. Нещо, което е основна задача и на собствениците. Намаляването на разходите може да се направи го голяма степен, но все пак има предел. Оттам нататък нормалното функциониране на едно дружество зависи от това, как то е успяло да увеличи своите приходи. Затова в „Стандарт“ моята работа като изпълнителен директор е свързана с това, да се опитам да увелича постъпленията, което става както с вдигането на качеството на вестника, оттам и на приходите от продажби, така и с увеличаване на партньорствата с различни компании, които биха могли да бъдат рекламодатели. Но най-вече е свързано със създаването на отдел, който да се занимава с европейските проекти, защото спечелените проекти от Брюксел, от министерства и местни власти ни дават възможност да



Освобождането на българските медици от Либия, което се състоя с активната подкрепа на френския президент Никола Саркози, е една от предизвикалите международен отзвук кампании на „Стандарт“



АРХИВ

компенсираме „гупката“, която се получава от разминаването в себестойността на изданието. И още нещо - изключително важен за мен е човешкият фактор. Много често собствениците на медии в кризата търсят изход в намаляване на възнагранията и екипа. Основният капитал в една редакция са хората. И намаляването на екипа е свързано с намаляване на качеството. Това е една константа, с която винаги съм се съобразявала. Управлението на хора и на пари е нещо различно. Ако пари и активи се управляват, хората се вдъхновяват, за да може екипът да работи и да поеме всички турбуленции във времето и да бъде увлечен от мисията си, която за нас в редакцията е мисията „Стандарт“.

- Един от проектите на „Стандарт“ е и списание „Икономика“, както и възраждането на конкурса „Мистър Икономика“. Тази година той ще се случи отново през ноември и за първи път ще има и отделна награда „Мисис Икономика“, лично по ваша идея.

### Защо решихте да се обърне специално внимание и на дамите в бизнеса?

- Един от най-успешните проекти на „Стандарт“ в последната година и половина е „Икономика“, макар и в началото да бе една авантюра на фона на слабия пазар на списания в страната. Но за повече от година то успя да се наложи като водещо, създаде и своя онлайн агенция - [www.ecopotumagazine.bg](http://www.ecopotumagazine.bg), и спечели доверието на голямата аудитория, която се интересува от тази проблематика. В него тежките икономически проблеми са обяснени на разбираем език и от всякакви гледни точки, което прави това списание многопалитрово. Агенцията само за няколко месеца се сдоба с аудитория от над 22 хиляди приятели във Фейсбук. Което означава, че не е вярно твърдението, че хората не искат да четат икономически теми, въпросът е как те се поднасят и как добрата обратна връзка прави хората съпричастни по описаните проблеми.

А относно конкурса „Мистър Икономика“ - той предизвика

истински фурор със завръщането си през 2011 година. И беше направен при изключително силна конкуренция. До голяма степен конкурсът мина под влиянието на медийните войни и заради това у мен остана едно неприятно усещане. Смятам, че безспорен авторитет в бизнеса като Цветан Василев не може да бъде поставян под съмнение като абсолютен призвор и заслужено получи статуетката. В България сме свикнали да сочим с пръст успешните, завистта и злобата вземат връх понякога. Затова се надявам сега, година по-късно, когато страстите са потушени, голямата академия на списание „Икономика“ да направи равностметка кои са хората с най-сериозен принос за икономиката в този госта тежък за държавата момент и кои са тези, които могат да бъдат отличени във всичките категории. И тъй като ние, дамите, винаги сме били по някакъв начин по похлупак от мъжете в бизнеса - мениджъри и собственици, и на фона на засиленото мъжко присъствие в миналогодишния конкурс на „Икономика“, вземем



решение да направим отделна категория за дамите, които имат своя принос за развитието на страната. И съм убедена, че женската надпревара ще бъде още по-силна и от тази при мъжете.

**- Кои са обществените, социалните и културните кампании и каузи, за които ще застане „Стандарт“ в годината на юбилея си?**

- Един вестник няма как да е номер едно, ако не е на пулса на хората. „Стандарт“ е доказал, че е институция, защото не просто информира от първа до 48-ма страница, а прелива в социални и обществени кампании. Те дори са запазен патент на „Стандарт“ в последните 4-5 години. Една от тях е „Не сте сами“ - за спасяването на българските медици, осъдени в Либия. А също и „Милост за децата“, „Чудесата на България“, „Коледата и Великден безопасни“, дискусиите между бизнеса и управлението, които търсят разрешаването на специални регионални проблеми. Преливат и в издателство „Стандарт“, където е насочена голяма част от нашата политика към културно-историческото

наследство с поредиците от книги, които издаваме. Преливат и в създаването на голямо ветрило от сайтове, които съпътстват основния сайт на „Стандарт“. Но специално от нашите кампании бих искала да открия „Чудесата на България“, защото тя е показателна за това, как един вестник може да превърне културно-историческото наследство в държавна политика. И ще изброя само няколко конкретни резултата от тази кампания - за първи път, благодарение на отличените ТОП 10 културно-исторически обекти, държавата отпусна 10 млн. лева за проекти за развитието на това културно наследство. Благодарение на нашата кампания за първи път се направи туристическият маршрут „Виа Понтика“, в който държавата вложи над 20 млн. лева за разкопки и реконструкция на църкви по Южното Черноморие. За първи път, благодарение на „Стандарт“, държавата прие като национална политика развитието на културното наследство в региона на Велико Търново, Белоградчик и Видин, което е изключително важно за

развитоето на Северозапада, особено след пускането в края на годината на Дунав мост 2. Тази кампания имаше и много сериозен международен отзвук. Благодарение на нашите срещи с румънски журналисти държавата отчита над 7,5% ръст на румънските туристи, особено около Албена и Балчик. Кампания на „Стандарт“ за пренасянето на мощите на Св. Йоан Кръстител в София също бе жест към хилядите хора, дошли да ги видят в столицата. Поклони им се дори руският президент Владимир Путин при посещение-то си в София. След това над 250 хиляди руски туристи са посетили Созопол, където са положени мощите, само за един сезон. В същото време CNN и National Geographic направиха не само филми, но и поставиха България в ТОП 50 на туристическите дестинации, използвайки именно кампанията „Чудесата на България“. Затова ние много се гордеем с нея и ще я прогължим. Отбелязването на 20-годишния юбилей на „Стандарт“ ще бъде на 3 октомври в НДК, където ще бъде направен за първи път концерт-спектакъл, посветен на Чудесата на България. 🍷



„Коледата и Великден безопасни“ се организират ежегодно по празниците



*Ако знаех как се правят пари, нямаше да преподавам, а щях да въртя собствен бизнес, гласи популярен анекдот. Припомня го Атанас Владиков от Пловдивския университет „Паисий Хилендарски“. Но колкото повече чета и сравнявам с онова, което в действителност се случва, толкова повече започвам да не разбирам какво става, само виждам как расте пропастта между икономическите теории и практиката – продължава той.*

*Атанас Владиков е главен асистент в катедра „Икономически и политически науки“. Член е на Американското международно почетно общество за икономика, а също и на Европейската асоциация по икономика. През 2005 г. завършва МВА програма в Университет на Централна Оклахома (University of Central Oklahoma). Тогава е изправен пред дилемата – да остане или да се върне. Превес взела надеждата, че през 2007 г. България става член на ЕС, което коренно ще промени ситуацията. Още повече че той има тежко оръжие – американска диплома, плюс европейското гражданство – значи ще може да успее и в родината си. Не след дълго разбрал, че стреля с халосни патрони. Той обаче продължава да вярва, че загубиш ли желание да вървиш напред, няма значение какво и къде работиш. Но имаш ли хъс и амбиция, житейските компромиси стават неизбежни. Атанас Владиков е свикнал да гледа истината право в очите и все още вижда шанс икономиката да се оттласне от дъното.*

**Атанас Владиков гледа очи в очи истината за българската икономика и все още вижда шанс тя да се оттласне нагоре**

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

## Свиващата се икономика

В момента две трети от БВП на България се създават от сектора на услугите – хотелиерство, ресторантьорство, авторемонт. Проблемът е, че те са с ниска добавена стойност, което обрича българската икономика да е с ниски доходи. Пропуснат бе моментът за технологичен напредък и да се даде приоритет на медицинските и здравните услуги, на IT сектора, който сега основно работи на аутсорсинг. Няма големи поръчки, не се създаде добър пазар. Всичко това води до ниски цени и до свъто потребление, така попадаме в омагьосания кръг на бедността. Намираме се в ситуация на деиндустриализация - активите са остарели, повечето са силно амортизирани, част от техниката, която се вкара в годините преди кризата, поради необслужване на заемите е иззе-

та от лизинговите компании.

## Новата матрица

България закъсня с въвеждането на високите стандарти в работа, същевременно почтеността и спазването на поетите ангажименти най-често са на критично ниско ниво. Работните заплати трябва да се плащат навреме в обещания и договорен размер, обслужването на междуфирмените задължения също не бива да се бафи. В момента се обсъжда евродирективата, която ще регулира сроковете за плащанията – възнагражденията на работниците се дават най-късно в 30-дневен срок, междуфирмените плащания трябва да се уреждат за не повече от 60 дни. Очаква се тя да влезе в сила през следващата година.

Нужно е да се въведе нова матрица на коректност и лоялност, не само да искаме да живеем като французите, да караме коли като германците, да имаме гизайнерски грехи като италианците, но ако може всичко това да е не само хубаво, но и евтино...

# Университетско



Качественото изисква повече работа или по-високи технологии, затова струва и по-скъпо. А успехи в икономиката се постигат с повече „работни коне“. Нямаме такъв сектор, който да посочим като наше водещо производство. Южна Корея е с територия колкото България, но е с население от 50 млн. души и покорява върховете в икономиката. Средният годишен доход там е съизмерим с голяма част от Западна Европа. При нас дежурното оправдание е, че липсват ресурси. Специалисти сме да намираме причини защо нещо да не стане. Нека не се влияем от азиатските модели. Белгия, Холандия и скандинавските страни са достатъчно добър пример за нас.

Задава се вълна на сегрегация за страните от Югоизточна Европа, сочат ни с пръст, че не се справяме. В Гърция ври и кипи, защото там вече считат, че нямат автономия на решенията, че се управляват отвън. Май не е далеч времето, когато и България няма да има свободата без санкцията на Брюксел да прави

каквото и да било.

## Пропаст между бизнеса и образованието

Води се спор между университетите и бизнеса. Висшите училища определят какво да се учи, а бизнесът недоволства, че излизат неподготвени кадри. Няма обществен договор, който да реши тази диспропорция, но според проучванията на работодателските организации назрява проблем с човешките ресурси. Държавата трябва да реши 50-те акредитирани университета много ли са, малко ли са или са достатъчно. Ако парите не стигат, кои да се отрежат, ако средствата са достатъчно, защо тогава резултатите са слаби? Не е ли време да се сложи филтър и не всички, които са приети, да получават дипломи в края? Не трябва ли да осигурим комфорт на най-добрите, а хората с лоши резултати да отпадат? Иначе образованието се обезценява, получава се свръхпредлагане на хора с де факто

ниска квалификация и слаби умения. В западните университети има сито, през което минават най-подготвените и най-мотивираните. Още като студенти

те започват да работят по специалността и не е учудващо, че само на 25 години стигат до отговорни управленски позиции. У нас студентите завършват на 23-24, кандидатстват за работа и се препълват с изискванията за 3-годишен стаж по специалността. Младежката безработица е поредната аномалия в българската икономика.

## Парадокси


Фермерите твърдят, че са на загуба, преработвателите – също, а и търговските вериги не са на печалба. Това е голям парадокс, в разплетането на който се включват ДАНС,

НАП, аналитични екипи, за да се види какво става по пътя от нивата до шандата и да се разбере защо ние живеем при високи нива на цените, а същевременно всички стопански субекти по веригата затъват.

Много предприемачи от други сектори също твърдят, че са прегфалит, не са сигурни дали ще имат сили да издържат. Правят реструктуриране, което в български смисъл означава разпродажба на имущество и освобождаване на работна сила. При реструктуриране на Запад се прави сливане или обособяване на нови отдели, преразпределяне на функциите и на отговорностите. А у нас освободят ли кадри, работата им се поема от останалите. Така работното време надхвърля 10-12 часа, а заплащането не се променя.

Статистиката отчита повишение на средната работна заплата в страната. Това е другият парадокс. Обяснението е, че като съкратиха хората с по-ниска квалификация, аритметично средното възнаграждение скочи. Това също е илюзия, тъй като у нас не се отчита най-често срещаната работна заплата в икономиката. Иначе най-високите и най-ниските доходи деформират реалната картина.

## Пари при пари отиват

За България не е характерна ситуацията win-win, при която всички да печелят. Тук една фирма е в центъра и другите са периферия. Голямата компания или холдинг засмуква капитал и обществените поръчки и узурпира финансовите потоци. Обикновено тя е политически обвързана и борбата е за политическо присъствие на национално ниво, за да може да се прави пробив в икономически план. Подозирам, че българинът не е против корупцията, а е срещу това, че самият него не го допускат да участва в корупционни схеми. Политиката в България е най-гощодният бизнес. Два са основните пазари за правене на пари у нас – обществените поръчки и кешовият пазар. Кешовият пазар се владее от големи корпорации, най-често мултинационални. Обществените поръчки са свързани със задушливи договори. Друг източник са емигрантските пари – без тях за мнозина животът тук щеше да е още по-тъжен. 

# Оръжие с халосни патрони





**Родни продукти  
почти няма и  
това се дължи  
на липсата на  
целенасочена  
селскостопанска  
политика**



## МИТОВЕТЕ ЗА

**ПЕТЪР ПЕШЕВ**  
„Бул Тренд Брокеридж“

PR акциите на министъра на земеделието нямат край. Немалко от тях вместо да повишават рейтинга на министър Найдепов и правителството, по-скоро влизат в графа „гафове“. Спектърът им е широк - от шумно отразени акции по въвеждане на държавни стандарти и акции по

гонене на продавачите на царевича на плажа до плахи опити за директивно замразяване на цените на някои храни в магазинната мрежа. Всичко това щеше да е добре, ако не се сблъскахме с фактите, че в магазините над 70% от продадените хранителни стоки са внос, а дори и при българските - за производство то им се ползват вносни мляко, месо и други съставки. Какво

стана със зеленчуковата и овощната градина на Европа, в която България се бе превърнала? Очевидно няма и помен от тази България.

В реално изражение брутната добавена стойност, реализирана в сектор „Селско и горско стопанство“ през 2011 г., е с най-ниска стойност за последните 4 години и постоянно се понижава. Броят на заетите в селското и горското стопанство също намалява.

Средно 75-80% от месото и месните продукти, зеленчуците, плодовете, рибата и рибните продукти са внос. Единствено хлябът и хлебните изделия са основно родно производство, както и съставките, с които се произвеждат.

По данни на Българската стопанска камара през 2009 г., спрямо 2004 г. в България се произвеждат 85% по-малко лук,





национална политика по развитие на останалите дялове от селското стопанство.

Възможно решение...

За да не ви се стори статията чисто критикарска към министерството на земеделието и в частност към неговото ръководство, изброяваме и няколко възможни политики по съживяване на сектора на селското стопанство:

- Повече субсидии за зеленчукопроизводители, овощари и животновъди и по-голям контрол за разходваните средства.
- Таргетиране и на гребните производители, като мярка за създаване на заетост в малките населени места.
- Изграждане и дотиране на пазари в градовете, в които да се предлагат продукти само местно производство и по-възможност директно от производителя.

# БЪЛГАРСКИТЕ ХРАНИ

79% по-малко зеле, 75% по-малко картофи, 73% по-малко домати, 43% по-малко пипер, 37% по-малко плодове, с 20% е по-малък броят на отглежданите свине и говеда. Ако в анализа се включи и 2012 г., то нещата сигурно са още по-плачевни.

Тези факти говорят само за едно - за липса на ефективна селскостопанска политика, която да използва даденостите на българските територии. Иначе няма как да си обясним, че внасяме мляко, месо, лук, зеленчуци и плодове от Германия, Франция, Полша, Гърция, Турция, в които заплати и данъци са по-високи. Разбира се, и субсидиите са най-вероятно повече, както и самият мащаб на производството в тези страни позволява и по-ниски крайни цени. Това обаче се постига с целенасочена селскостопанска политика, която има за цел да се използват максимално дадености-



те на всяка страна.

В момента българското селско стопанство се изчерпва до голяма степен със зърнопроизводството. Именно класата на зърнопроизводителите и свързаните с тях рентниери се оказват като едни от най-проспериращите в българското общество в момента. Затова основна „вина“ имат субсидиите от ЕС и местните доплащания, както и липсата на

• Подпомагане в плащането на осигуровки и заплати на новоразкритите работни места в подсекторите, които са обект на съживяващата селскостопанска политика.

• Минимални изкупни цени за произвежданата селскостопанска продукция.

\*Заглавията са на редакцията





КОЛАЖ АНТОН КОВАЧЕВ

# Цените като наемен убиец

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Когато се повиши цената на тока, тя гръпва нагоре цената на всичко останало, след което се повишава и цената на самата електроенергия. Така змията захваща опашката си. Поскъпването на тока от 1 юли с 13% за бита и с цели 16% за бизнеса предвещава ново поскъпване на тока най-късно догодина.

Това не е извадка от някой учебник по икономика, а реалност, на която сме свидетели

това лято. Въпрос на благозвучие е дали ще го наречем повишаване на цените, или инфлация. Казват, че в зависимост от онзи, когото слушате, инфлацията или ще почисти зъбите ви, или ще ги избие. Така например бившият председател на Бундесбанк Ото Пьол твърди: "Инфлацията е като настата за зъби – след като излезе от тубата, трудно може да я вкарате обратно." А бившият президент на САЩ Роналд Рейгън е още по-краен: „Тя упражнява насилие

**Влязохме в инфлационната спирала: токът поскъпна и дръпна всичко нагоре, след което отново идва час за поредния му скок**

като грабител, страшна е като въоръжен разбойник и е смъртоносна като наемен убиец.”

Инфлацията е най-неизбежният данък, тя иззема нашия доход и това просто няма как да го избегнем. Или както Милтън Фридман твърди, „инфлацията е единствената форма на данъчно облагане, което може да бъде наложено без специално законодателство.”

В САЩ основният индекс на цените изключва горивата и храната по претекст, че са зависими от глобалните пазари. Нещо като това палачът

## Великодушно да предложи превръзка за очи

малко преди да извърши екзекуцията. И няма нужда да се чудим кое би ни засегнало повече - дали поскъпването на тока и на бензина, или едни повишени цени на пощенските услуги в ерата на електронните комуникации. България е във валутен борд и продължаваме да храним увереност, че това ни дава стабилност. Левът е вързан към еврото, но с какво е обезпечено то? Дълговата криза е сериозен проблем в еврозоната. Едва ли и най-големите оптимисти вярват, че в тази сложна ситуация той се решава по друг начин освен с виртуални пари и работа на печатниците. Големият дълг на другите неусетно отприщва инфлацията и в крайна сметка единствените печеливши от нея са длъжниците, стига банките да не им преизчислят дълговото бреме.

Губещи са спестителите, както и всички онези, които страдат от ръста на цените, особено щом не получават блага от техния скок.

Резонен е въпросът не биха ли могли цените да си стоят на едно и също ниво особено по време на криза. Да, това е възможно и през определени периоди от развитието те почти са замръзвали за години наред.

Инфлацията обаче се ползва и като

## инструмент на принудата

Така например тя насърчава хората да харчат, вместо да пестят, особено когато усетят, че покупателната стойност на парите в банковата им сметка намалява, независимо от нарастването на тяхното количество.

Правителствата с дългове също прибавят го парична обезценка, в средата на 90-те години на миналия век България мина през хиперинфлация. Има и примери в световната банкова история, когато банките искат техните клиенти да си плащат, че приемат парите им на депозит. Но то е краен вариант, с който да подтикват хората да харчат, вместо да пестят.

След като токът поскъпна от 1 юли, всички цени тръгнаха нагоре. Стигна се дори до спорове дали да чакаме цените сами да намерят своето пазарно равновесие, или държавата все пак да не е ням свидетел. И двете тези имат своите яростни привърженици и противници. Винаги обаче

в подобна ситуация се поставя и въпросът за доходите при този ценови марш нагоре. Но

## Винаги се намират умни глави

които да кажат, че доходи се увеличават само при растеж на икономиката. Сами виждаме, че теорията за невидимата ръка на пазара, която дирижира нещата така, че цените растат, когато има недостиг на определена стока или услуга, и пагат, когато са налице много доставчици, в определени ситуации не работи. Особено когато се намеси факторът „монополи” и „поскъпване на енергоносителите”, който е безспорен ценови трамплин.

Опитите за фиксиране цената на определена стока или група от продукти е публично признание, че пазарните механизми не действат. Абсурдът е, че всички по веригата от полето до пазара твърдят, че са на загуба, потребителите също са гневни, тъй като доходите им не растат. В такъв случай въпросът е къде са парите? И как и кога в тази ситуация икономиката като Барон Мюнхаузен ще има сили сама да се извади от блатото.



Това лято цените осезаемо тръгнаха нагоре

АНТОН ЧАЛЪКОВ



*Председателят на Държавната комисия по стоковите борси и тържищата Едуард Стойчев е роден през 1964 г. Завършил е микроелектроника в Техническия университет в София. От 1991 г. е изпълнителен директор и управител на редица дружества в сферата на храните и на козметиката. Той добре познава цялата верига на производство и търговия – от полето до предприятието и оттам до щанда.*



Едуард Стойчев,  
председател на  
Държавната комисия  
по стоковите борси и  
тържищата:

## ВЪРТИ НИ ВИХЪРЪТ НА СВЕТОВНАТА ИНФЛАЦИЯ

**- Господин Стойчев, има ли ефикасен начин поскупването да бъде овладяно?**

- Ако нямаме собствено производство с висока добавена стойност, нищо добро не ни чака. Може всякакви мерки да вземем, може гържата да опитва да помага, но няма ли работеща икономика, подобни усилия няма да дадат резултат. Една гържава е силна и велика, ако като Холандия и Германия е работилница на Европа. Нямаме ли силен износ, обречени сме. При 85% внос и едва 15% собствено производство, дори на чедна стойка да застанем, икономиката няма да се оправи. Министър Делян Добрев заговори за свитото собствено производство и за свитото потребление, от чиято желязна прегръдка вече трябва да се освободим.

**- Събраха се много „трябва“, но кой е този, който трябва да се заеме с всичко това?**

- Нужна е визия за развитие, както и пари. В криза едни са много зле, а други – много добре. Колкото и ситуацията като цяло в света да е тежка, виждаме как Германия и Холандия все повече изнасят и ние започваме да ядем само техните продукти, да караме техните коли, носим техните грехи, пращаме децата си в техните университети.

**- Лятото ли е обичайният сезон, когато цените тръгват нагоре?**

- От няколко години насам през лятото се експериментира с поскупването на най-чувствителната стока – зърнените храни. Защото тогава излиза новата реколта. И всички, които са в тази сфера, биват увлечени от спекулативния капитал, който работи на световните борси. Нормално е спекулативният капитал, който се оттегли от строителство, петрол, а вече и от ВЕИ, да се насочи към нещо друго. И вместо да играе на фондовите борси, той се устреми към стоковете. Програват се фючърси, които се търгуват през лятото, като гоставете в определения момент може да бъдат извършени, но може и да не се случат. Борсовата търговия е безналична, там се търгуват контракти и договорката може да не бъде изпълнена. Някой ще загуби пари от неизпълнението, ако цените паднат много. Това са само борсови игри, а реалната пазарна икономика е друго нещо.

**- Но в реалната пазарна икономика, след като се качи цената на електроенергията, всички пазарни субекти губиха апетит да качват**

**цените. Поскупнаха транспортът, храните, сред които хляб, месо, мляко...**

- Уважавам нашите производители, но не съм съгласен, че поскупналата електроенергия влияе върху всички други цени. С 16% беше качена цената на тока, сама по себе си тази цифра звучи страшно, но има производства, в които влиянието на компонентата „електроенергия“ е едва 0,5-0,7%. Къде е проблемът? Качи се цената на тока, горивата поскупнаха, увеличи се основната работна заплата, оттам и осигуровките...

**- Къде основната заплата се увеличи, като изключим опитите в здравеопазването?**

- При увеличената минимална работна заплата се налага работодателите да правят по-големи осигурителни вноски, което

увеличи разходите им. Малките поскупвания имат кумулативен ефект. Ако само едно нещо поскупне, не е страшно, защото бизнесът оптимизира разходите и търси скрити резерви. Но когато тези увеличения станат много на брой, се стига до

**Цените вървят само нагоре, но синусоидално – тръгват нагоре, после има леки корекции надолу и пак постъпателно се качват**

## Растеж ще има, когато преобърнем съотношението на потреблението в България - сега 85% от стоките са внос и само 15% са родно производство

ЕМОНА ЦОНЧЕВА

не се подлъгват да вземат големи кредити, защото скоро ситуацията ще се промени и трябва да са наясно ще могат ли да ги плащат. След пика в икономиката винаги идва спад, а с него идват и проблемите. Те казваха: „Като се случи, тогава ще го мислим.“ Сега кредитите вече са взети, потреблението у нас и в света е свито, складовете са пълни, няма продажби, а разходите растат. Ножът

е опрял до кокала. Кардинална промяна трябва да настъпи с всички субекти по веригата – от потребителя до производителя.

- Това се говори от настъпването на кризата, но всеки чака тя някак

си да отmine, без да се налага той коренно да преосмисли отношението си към бизнеса, към контрагентите и работната сила.

- Това наистина е сериозен въпрос. Но знаете ли, че преди 30 години един зает в селското стопанство изхранвал 9 души, после те са станали 17, 25, 50. В момента всеки зает в агросектора, ако е добре оборудван, може да изхранва 150 човека. Така се стига до много висока производителност, но хората започват да стават излишни. Тези, които са заети и имат висока производителност, те ще получават големи заплати. Но такъв човек, колкото и да консумира, той не би могъл да компенсира свиващото се потребление на онези, които са излезли от пазара на труда. Те от своя страна колкото и да свиват консумацията си, не могат да я сведат до нула и лежат на нечий гръб. Същевременно работодателят въвежда по-добри технологии и може да работи с още по-малко хора. Въпросът е какво да

прави с ненужните кадри. Всичко това изисква глобална промяна в света. Тази криза тръгна от финансовите транзакции, тъй като огромни пари се въртяха в безмислени операции и печалбите отиваха в една малка клика, която правеше неразбираеми финансови галавери. Тези пари не се въртяха в производство, натрупаха се кухи печалби, а сега никой не ще да взема кредити от банките, защото не вижда смисъл да произвежда.

- Какво стои зад предупреждението, че зърнената реколта е лоша?

- Реколтата в световен мащаб е намаляла с 6 млн. т. и това се представя като грама, при положение че над 50% от храните, които може да се произведат в света, не се произвеждат, за да се гържи висока цена. Индустрията може също да произвежда в пъти повече. Но според официални статистики над 50% от храните в ЕС се изхвърлят, само и само да няма поевтиняване. Някои наши експерти обаче продължават да обясняват, че борсовата цена подскочала, защото китайците започнали да ядат ориза за гарнитура, вместо като основно ястие. Тази огромна икономика не може свинско месо ли да си произведе?

- Китай произвежда дори кисело мляко и смлянски боб...

- Така е. Някои псевдоспециалисти обаче искат да ни уверят, че поскъпването е по обективни причини. Всичко тръзва от спекулативния капитал. Но и това ще отшуми.

- Министър Делян Добрев твърди, че основният проблем днес е в свитото потребление. Как да го „отключим“, за да може по естествен начин цените да се регулират, при положение че заплатите не растат?

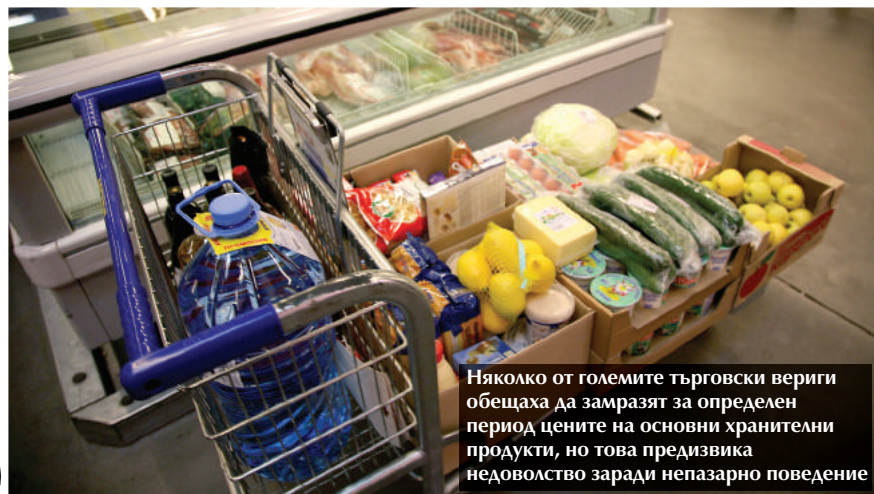
- Няма панацея в тази сложно заплетена ситуация. Това е политико-икономически въпрос. Хората са стреснати, от всички медии ги заливат коя държава фалирала, как евроето се срива, как... Всички се давим в негативизъм. Доходите са замразени, а хората стискат бели пари за черни дни. Ако погледнем статистиката на БНБ, ще видим, че в края на юни депозитите на гражданите стигнаха 32,4 млрд. лв. Трупае пари в банките, които никой не иска да вземе като кредит. Кои да увеличава производството, като не е сигурен, че ще го продаде? Спестовността означава мъртви пари, ако те не се завъртят в икономиката. Затова е време да спрем с негативизма. Пазарните механизми не може да бъдат надхитрени, освен ако не става дума за световен заговор, който води към определен песимистичен завършек.

От няколко години насам през лятото се експериментира с поскъпването на най-чувствителната стока - зърнените храни

масово повишение на цените. Когато наблюдавам графиките на движение на цените, нищо не поевтинява в рамките на едно десетилетие. Цените вървят само нагоре, но синусоидално – тръгват нагоре, после има леки корекции надолу, после пак постъпателно се качват. Колкото и модерни технологии да въвеждаме, хлябът няма да стане 20 ст./кг. Ние сме във вихъра на световната инфлация и само революционни промени биха могли коренно да променят посоката. Затова поскъпването не би трябвало да е проблем за населението. Проблемът обаче идва от това, че подобен ценови шок трябва да е съпроводен с повишение и на доходите.

- Как ще обясните това на работателите?

- Моментът е труден, знаете, че в добрите години от 2005 до 2008-а имаше огромен бум на кредитирането в световен мащаб. Тогава предупреждавах редица мои приятели да



Няколко от големите търговски вериги обещаха да замразят за определен период цените на основни хранителни продукти, но това предизвика недоволство заради непазарно поведение

КРАСИМИР СВРАКОВ



Но не съм привърженик на световната конспирация. Все се надявам, че в един момент пазарните механизми ще се задвижат. Но виждам как в България те не работят добре. Доказателство са опитите за замразяване на някои цени в някои от веригите. Вярно, не е работа на ДАНС, на НАП, на Икономическата полиция да се занимават с цените. Но излизаме милиони за субсидии, а всички по веригата твърдят, че са на загуба. Някъде са скрити едни огромни проценти, които потребителят плаща. Затова и имаше мълниеносна реакция на някои, които решиха да са социално отговорни и да замразят цените. Те веднага намериха буфери, макар го вчера да твърдяха, че нямат резерви и са на загуба.

**- В какво всъщност е проблемът?**

- Той е в световното потребление. Големите вериги твърдят, че имат 30% пазарен дял. Но това е за цялата

големите крадци на информация.

**- Българската продукция по стоковите борси и тържищата е все по-малко и все по-скъпа. Същевременно много средства бяха насочени в подкрепа на българското земеделие. Защо не усещаме субсидиите да влияят позитивно върху цените?**

- Това са грешките на растежа. През 2009-2010 г. се разгадоха малко по-сериозни субсидии и тогава започнаха да излизат проблемите със зърното. Хем го субсидираме, хем производителите казват, че ще продават много скъпо, защото на световните борси е така. От две години с изключение покупките на Държавния резерв реални сделки за зърно на българските стокови борси няма. Всеки път, когато зърнопроиз-

**Веригите натискат цените на българските производители, но не им осигуряват пазар извън страната**

нашата икономика, тъй като тук пазарните механизми действат много слабо. Ако

обърнем поглед назад, ще видим, че големите фирми, които са пораснали бързо, са онези, които са имали много държавни поръчки. Няма голяма фирма, която се е развила на пазарен принцип – създава нещо уникално, което е на много добра цена, предложила го при много добри условия, продавала е огромни количества и е натрупала големи печалби. Тук израстват фирми, които са добре при определени политически обстоятелства, а после вехнат бързо.


**- Какво ще се случва с цените тази есен? Да свикваме ли с това, че ще растат?**

- Ако цените растат бавно и постъпателно, това ще показва, че икономиката започва да се съживява и покупателната способност се повишава. Вече трета година, откакто съм начело на тази държавна комисиция, през лятото има пик на цените, защото се създава истерия, а през есента те се връщат назад. Слабото потребление влече по-ниски цени, за да може нещичко да се продава. Но това не е панацеята. Когато цените започнат плавно да се повишават, докато намерят равновесното си положение, и никой не реагира, това ще е знак, че нещата тръгват да се подобряват. В момента ми се струва, че май достигаме някакво равновесие.

**- Ще го видим през зимата, като получим сметките за отопление...**

- Ако междуременно сме успели да си повишим доходите, няма да има мрънкащи.

**- Въпросът на въпросите е как да се създаде българско производство, при положение че кредитирането е замряло и има слаб интерес към развиване на нов бизнес?**

- С магическа пръчица няма да стане, нужно е да се правят добри политики, да се създаде такава среда, в която бизнесът да пожелае да се развива. Тогава ще заживеем по-добре. От години всички се оплакват от държавата и аз вече ги питам: „Ти от кои си, не си ли от тази държава?“ Разделението е на „вие, които нищо не оправяте“ и „ние, потърпевшите от това“. Нужни са морал, инициативност и съпричастност, защото държавата, това е всеки един от нас. Мнозина не искат да спазват правилата, не желаят да са активни и да носят отговорност, а чакат да гоиде някой, който да им поднесе наготово благоденствието. 



Преди Великден яйцата ни поставиха в шок

страна. А населението е съсредоточено в пет големи града, в които хипермаркетите имат 80% пазарен дял. Те обаче натискат българските производители и вносителите да свалят цената с няколко процента на година, но не им обещават пазара в цялата верига у нас и извън страната. Защо да не изнасят българските стоки в другата част на веригата...

**- Наистина ли веригите не изнасят наши стоки?**

- Всичко се крие зад договори, които са търговска тайна. Те имат разпоредба нормата на печалба да не пада. Когато данъчните влязат, за да правят ревизия, виждат всичко. Излиза, че те биха могли да бъдат най-

**Над 50% от възможното производство на храни в света не се осъществява, за да се държи висока цена**

водителите ме убеждават, че цената на зърното е борсова, ги питам защо в такъв случай не търгуват на Софийската, Русенската или на Пловдивската стокова борса.

От няколко години се правят контракти, за да се имитира активност, сключват се сделки за 50-100 т, което е „капка“ на фона на милионите тонове, които се тързват.

**- Има ли механизми, с които това да се промени?**

- Няма регулативни лостове, тъй като Евросъюзът е изграден на основата на свободното движение на капитали, стоки и хора. Не може да нарушаваме правилата. Просто по някакъв начин трябва да излекуваме

# Тръгва гаранционният фонд за заемите на бенефициентите



**- Г-н Порожанов, какъв е финансовият ресурс, който фонд „Земеделие“ управлява?**

- Фонд „Земеделие“ е най-голямата разплащателна агенция в България. Управляваме средствата по двата европейски фонда за подпомагане на земеделието – Европейския фонд за гарантиране в земеделието (ЕФГЗ) и Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони (ЕЗФРСР). При управлението на двата фонда и на националните средства за подпомагане на земеделието през изминалата година фонд „Земеделие“ администрира по всички правила на европейското и вътрешното законодателство за усвояване на бюджетни кредити над 2 млрд. лева.

**- Нека да разгледаме най-общо субсидиите по пера. Какво сочат числата?**

- В рамките на европейския гаранционен фонд за стопанската 2011 г. фондът е предоставил над 720 млн. лева директни плащания на площ (ДПП) и 90 млн. лева национални доплащания към тях. Характерно за настоящата и тенденция от последните две години е засилване на подпомагането с национални политики в секторите животновъдство, овощарство и растениевъдство, които не бяха подпомагани до момента. Само в сектора животновъдство сме предоставили за тази година 128 млн. лева, от които 38 млн. са от европейския гаранционен фонд, а останалите са в рамките на национални схеми и подпомагане по програма de minimis. Друг сериозен компонент е финансирането на тютюнопроизводителите, което е свързано с референтен период. През март платихме над 72 млн. лева, като следващата година отново ще субсидираме производителите. Така само през настоящата година фонд „Земеделие“ е администрирал и предоставил на земеделските производители над 1,1 млрд. лева. Тази цифра не включва финансирането по

Програмата за развитие на селските райони (ПРСР), което е съвсем отделен елемент и с него сумата вече достига, както казах, над 2 млрд. лева. Вече втора година работим в максимално кратки срокове, така че директните плащания на площ и на глава животно да са преведени по сметките на фермерите предельно бързо. За кампания 2011 успяхме да изплатим субсидиите на площ и 90% от тези за животновъдите до края на януари. Скоро след това бяха изплатени и субсидиите за тютюневия сектор. Това отбелязвам, защото по регламент срокът за изпълнение на тези плащания е 30 юни.

**- Какъв е реалитичният процент на усвояване на средствата по ПРСР в края на годината и на програмния период?**

- До момента фонд „Земеделие“ като разплащателна агенция е договорил 60% от средствата по ПРСР. Интензивно работим по отварянето на приемите и много бързото договаряне на допълнителните средства, които бяха одобрени и прехвърлени от Европейската комисия след 7-мата нотификация на програмата. Това са над 305 млн. евро. И, разбира се, продължаваме работа по останалите мерки, които са отворени по график. Очакваме до края на годината да контракуваме над 600 млн. евро субсидии по договори с нашите бенефициенти, с което ще надвишим миналогодишното договаряне – от над 500 млн. евро. Към този момент фонд „Земеделие“ реално е разплатил малко над 40% от средствата. Единственият по-сериозен проблем с цялостното усвояване е в средствата по втора ос от ПРСР, която включва „зелените“ мерки, свързани с агроекология, плащания в необлагодетелствани райони и някои от мерките за финансиране в горския сектор. По регламент бюджетът за втора ос не може да бъде по-малък от 25% от общия ресурс на програмата. За съжаление нямаме достатъчно бенефициенти – най-вече в агроекологичното производство, и това няма да

**Към момента са договорени 60% и са разплатени малко над 40% от средствата по Програмата за развитие на селските райони**



ни позволи от гледна точка на пазарни възможности да усвоим цялостния процент. Дерогация на тези 25% е невъзможна и прехвърлянето, което ни бе позволено да направим, е вече сторено с предходните нотификации, които са одобрени от Брюксел.

**- Всъщност кои са основните пречки при усвояването и какви мерки сте предприели да ги разрешите?**

- Основните пречки са свързани с процедурите по договаряне и изпълнението на самото финансиране и разплащане на проектите. В компонента на договарянето през последната година и половина направихме изключително много за затваряне на всички забавени приеми, които съществуваха, и ускорихме разглеждането на всички нови приеми от 2011 и 2012 г. Дори в рамките на направените изменения в прилагащите наредби скъсихме сроковете за разглеждане до 3 или 2 месеца в зависимост от различните проекти. Това е нашата цел – максимално бързо да бъдат обработвани проектите и съответно нашите бенефициенти да могат максимално бързо да пристъпят към тяхното изпълнение. По сериозен е проблемът в контекста на финансирането и тук бих искал да разгранича частните и публичните бенефициенти. По отношение на публичните – това са общините, които попадат в програмата – ние сме осигурили една много благосклонна възможност за осигуряване на финансов ресурс. Това са авансови и междинни плащания, както и мостово финансиране чрез Министерството на финансите при окончателното плащане. Фонд „Земеделие“ осигурява ресурса за ДДС на общините на абсолютно всички нива на плащане, които споменах. Това е изключително ценно особено за малките общини, които имат по-големи проекти. По отношение на частните бенефициенти, които трябва да осигурят своето финансиране, се опитахме да окажем помощ в контекста на рамковите споразумения, които направихме с банките за осигуряване на рефинансиране при много добри условия. Разчупихме модела за гарантиране на авансите, като допуснахме освен банкова гаранция, така и модел на поръчителите. Този модел вече работи добре и имаме доста аванси, предоставени на частни бенефициенти на база на договори за поръчителство. Очакваме от септември да заработи и гаранционният фонд, който е капитализиран със средства от програмата. Той ще гарантира заеми на бенефициентите по частните мерки, свързани с ПРСР.



**- Кои са схемите, които държавата финансира?**

- Схемите и мерките за държавна помощ, които прилагаме, винаги са съобразени с моментите фактори, които оказват влияние върху земеделския сектор – пазарна обстановка, климатични условия или неравнопоставеност при получаване на субсидии. Като цяло се стремим да помагаме на секторите, които са в по-неизгодно положение поради спецификата на разпределянето на субсидии на единица площ. Това са в голяма степен животновъдството, зеленчукопроизводството и овощарството. Съвсем скоро дадохме 5 млн. лева по схема за държавно подпомагане на животновъдите с овце и кози майки. Над 5300 фермери получиха помощ по тази схема, с която да купят фураж за добитъка. За удавените животни в Хасковска област платихме извънредно около 150 000 лв. В началото на годината разработихме и схема за директни продажби на продукти от животински произход. По този начин потребителите имат достъп до висококачествени продукти директно от производителя. Отчитаме завишен интерес към купуване на млекомати за продажба на произведеното в собствените краевеферми на производителите сурово мляко. За производителите на плодове и зеленчуци също се грижим. Освен новата схема по линия на директните плащания за субсидиране на качествени плодове и зеленчуци, от септември отваряме прием за държавна помощ. Производителите от сектора ще получат 8 млн. лева.

**- Доколко обаче имате възможност да насочвате финансирането към специфични сектори?**

- Тази година за първи път в България приложихме държавна схема за подпомагане на пчеларския сектор.

Изключително студената зима бе пагубна за голям брой пчелни семейства, поради което ние определихме субсидия от 3,2 млн. лева, която получиха над 3000 пчелари. Имаме и схеми за съфинансиране на застраховки на земеделска продукция и пчелни семейства. Отделно предоставяме и изгодни кредити на пчелари с одобрени проекти, за да могат по-лесно да изпълнят инвестициите си. До момента сме изплатили близо 1 млн. по тази схема. По-рано пазарът на картофи бе крайно неблагоприятен за производителите и това предизвика намеса. По схемата de minimis платихме близо 5 млн. лева на около 1000 картофопроизводители. Подпомагаме и по-специфични сектори – отново през септември ще дадем пари на производителите на памук и гъби печурки. Дълъг е списъкът със схеми за държавна помощ, които прилагаме. Там има още и подпомагане за водене на родословни книги, участие в изложения за овце и коне, борба срещу вредители по домати и други. Имаме и кредитната схема за инвестиции в секторите растениевъдство, животновъдство и техническо обезпечаване. Лихвените проценти са 6% при пряко кредитиране и 7% при рефинансиране чрез търговска банка. От началото на годината по схемата са одобрени проекти на стойност над 3 млн. лева, а финансираните кредити са за над 300 хил. лева.

**- Какъв е реалният ефект от европейските и националните програми през годините като част от Общата селскостопанска политика (ОСП)?**

- Европейските и национални схеми за подпомагане в земеделието са скелетът на ОСП. Това е най-старата, най-динамичната и най-финансово обезпечената политика, прилагана въобще от ЕС. От създаването

си до средата на 90-те години тя разпределя повече от 60% от общия бюджет на ЕС. До началото на 90-те години тя е насочена към подпомагане и гарантиране на цените на селскостопанска продукция. През 1992 г. се провежда първата по-мощна реформа, обвързвайки ОСП не толкова с ценова политика, колкото с директно подпомагане на земеделските производители. Това поставя началото на директните плащания, или първи стъп на ОСП, които са обвързани с количеството произведена продукция. Това продължава до първите години на XXI век, но се появява ефектът от свръхпроизводство на земеделска продукция, което води до нова реформа в политиката. Тогава тя започва да бъде по-пазарно ориентирана и е обвързана с гарантиране на доходите на фермерите чрез подпомагане на хектар обработвана площ. По време на предстоящия програмен период относителният дял на ОСП в общия бюджет на ЕС ще намалее до около 40% и все пак ще остане най-мощната и най-добре финансово обезпечена политика в Европа.

#### **- Но как това ще засегне земеделските производители през новия програмен период?**

- Новият програмен период, от 2014 до 2020 г., все още е в процес на дебат между Европейската комисия (ЕК) и Европейския парламент (ЕП). Регламентите трябва да бъдат одобрени съвместно и от двете институции, което прави дискусиата по-динамична, но и води до известно забавяне. Промените, с които ще се сблъскаме ние като администрация у нашите бенефициенти, са не една и две. Разбира се, лийтмотивът е опростяване на правилата, чрез които се административат средствата. Това е валидно в пълна степен за субсидиите по ПРСР, при която имаме сериозни индикации за опростяване на правилата и най-вече за гъвкавост при финансовото администриране и планиране на средствата по отдел-

ните мерки.

Измененията по ДПП се запазват като основен механизъм за подкрепа на земеделските стопани със 100% европейско финансиране – тоест, отпада компонентът на националните доплащания по първи стъп. Прекратява се прилагането на Схемата за единно плащане на площ и се въвежда многопластова система на директни плащания. Тя представлява мрежа от различни схеми за подпомагане с отделни изисквания по всяка от тях. Вече ще има таван на плащанията, като това представляваше чувствителен елемент на дискусия между ЕК и ЕП. Въвежда се и определянето за „активен фермер“. Това са изисквания, които трябва да изпълняват бенефициентите, за да са допустими за подпомагане. Превидват се допълнителни плащания за млади производители и схема за подпомагане на малки стопанства. Нов елемент е и въвеждането на „зелени плащания“, които допълват базисната схема за подпомагане.

#### **- Определен ли е финансовият пакет за страната ни? Какво да очакват нашите фермери като нива на субсидиране?**

- На този етап предложението на комисията за България, разглеждано от ЕП, за целия програмен период от 2014 г. до 2020 г. залага изключително конкурентни нива на финансови пакети. Те са над 2.8 млрд. евро за ПРСР и над 4.6 млрд. евро за директните плащания. Това прави само за сектор земеделие около 7.5 млрд. евро подпомагане в следващия програмен период. Най-общо казано, 40% от финансовия пакет на страната по първи стъп трябва да бъде отделен за схемата за базово плащане – това е основният елемент, на който ще стъпват директните плащания. Схемата ще се прилага на базата на права за плащане, които са обвързани с помощта на допустими хектари земеделска площ. Допълнителни 30%

от финансовия пакет на страната се заделят за така наречения зелен компонент от директните плащания. ЕК превдвужда 10% от определения бюджет да отиде по схеми, обвързани с производството. За България тази възможност е изключително важна, тъй като така ще субсидираме области като животновъдство, зеленчукопроизводство, овощарство, които поради спецификата на схемите по ДПП са поставени на малко по-неблагоприятно ниво спрямо производителите на зърнено-житни култури. При нотификация от наша страна към ЕК тези 10% могат и да се увеличат. Друга една десета от финансовия ресурс ще е разпределена за малки стопанства, които ще кандидатстват при улеснени правила и съответно контролът от страна на разплащателната агенция ще е по-олекотен. Запазва се принципът 5% от рамката да се предоставя на бенефициенти, които извършват дейност в райони със специфични природни ограничения. До 2% са отделени за млади производители.

#### **- Фондът управлява милиони, но поддържате ли активни работни отношения с други финансови институции?**

- Разбира се. Партньорството на фонд „Земеделие“ с търговските банки за подпомагане на земеделските производители има вече над 10-годишна успешна история. За този период фондът е рефинансирал търговските банки с над 470 млн. лева, с които банките са кредитирали 1876 земеделски производители в изпълнението на проекти за създаване на лозя, овощни градини и други трайни насаждения, изграждане на животновъдни ферми, закупуване на селскостопанска техника от висок клас и т.н.

От август 2011 тръгна и схема за рефинансиране на проекти по ПРСР, която разработихме съвместно с Асоциацията на банките в България. Кредитирането се осъществява при значително по-изгодни лихвени условия, като размерът на годишния лихвен процент бе намален от 9.0% на 7.0%. ДФЗ вече има сключени договори за рефинансиране с 20 от 24-те търговски банки, регистрирани по българското законодателство. Към момента фондът е ангажирал ресурс за над 50 млн. лева за рефинансиране на повече от 200 кредита, като общата инвестиционна стойност на проектите е над 80 млн. лева. По този начин освен че подпомагаме бенефициентите, се повишава усвояемостта по европейските фондове.





АНТОН АНДОНОВ

Нова криза на гържавни фалити върхлита света. Все повече ще стават правителствата, които ще обявят спиране на плащанията по външните си дългове заради световната икономическа криза. Високоразвити страни в Европа, политически и икономически стабилни, се намират пред фалит. И то на континент, на който от 66 години няма войни. Това е ситуация без прецедент в цялата световна история.

Гърция, чиито колапс експертите очакват наесен, обаче съвсем няма да бъде единствената, още по-малко първата държава, обявила фалит. Просто ще се превърне в поредната. Защото почти всяка държава по време на историческото си съществуване е фалирала поне веднъж. Икономическата история твърди, че на пръсти се броят държавите, които никога досега не са спирали плащанията на задълженията си. Сред тях са САЩ, Канада, Австралия, Норвегия, Швеция, Финландия, Тайланд, Тайван, Малайзия, Северна Корея и Южна Корея, твърдят немски експерти.

България

Цели три фалита има зад гърба си България за последните 126 години. Експертите твърдят, че два от тях – през 1886 и 1990 г., са в резултат на смяна на политическата система и само един – през 1891 г., идва по икономически причини. България има пръст и във фалита на Османската империя през 1875 г. По онова време

Голямата порта отчита сериозен срив на приходите в хазната, ръст на дълговете към западните банки и големи трудности при обслужването на задълженията. Властите решават да вдигнат данъците за населението и дори да въведат нови. Мярката обаче е посрещната с недоволство, взело връх в обявени въстания и бунтове в Босна и Херцеговина и Старозагорското въстание в България. Тъй като парите в империята вече са кът, властите решават да насочат останалите средства към армията, която трябва да потуши със сила народния гняв. Така обаче средства за плащане на лихвите по външните заеми не остават и на 6 октомври 1875 г. Османската империя преустановява плащанията на лихвите по издадените

# История

от нея ценни книжа, с което де факто обявява частичен фалит.

Рекордът

Страната ни обаче съвсем не е рекордър по брой спиране на плащанията на държавните задължения към международни кредитори. Палмата на първенството се държи от Испания, която е фалирала общо 13 пъти. Историята сочи, че до 1800 г. кралството обявява фалит 6 пъти, а през XIX век страната изпада в неплатежеспособност 7 пъти. Основната причина за многобройните фалити е финансирането на скъпи войни, които Магриг Воду. Въщност световен рекордър по докарване на страна до просешка тояга може да се нарече испанският крал Фелипе Втори. По време на неговото управление държавата банкрутира цели три пъти - през 1557, 1575 и 1596 г. заради безспирните войни, водени от краля. Анализ на държавните банкрути на Испания сочи, че 16 от тях са дошли заради военни начинания, а само 2 (през 1851 г. и 1882 г.) от други фактори.

Най-големият

100 млрд. долара струва най-големият държавен фалит до момента. През 2001 г. Аржентина обявява, че спира плащанията по външния дълг, който по онова време гони рекордната сума. В периода 1999 – 2001 г. страната изпада в дълбока рецесия, а доверието във валут-

**Неплатежоспособността на една държава е явление, познато от векове. Дори най-стабилните икономики са изпадали в колапс неколкостранно**



Въпреки усилията на Европа Гърция може да фалира още тази есен, предупреди председателят на ЕК Жозе Мануел Барозу гръцкия премиер Антонис Самарас (вдясно)

РОЙТЕРС

Испания е рекордьор по фалити с 13 успешни опита. Политиката на радикални съкращения на новия министър председател Мариано Рахой изкара хората на улицата



# на фалита

ната система е загубено. Заради сериозната икономическа криза от 90-те години годишна инфлация от 5 000%, високи дефицити и икономическа стагнация правителството е принудено да въведе валутен борд и да върже песото за щатския долар в съотношение 1:1. Мякмата дава резултат – държавата стабилизира финансите, инфлацията спада, а погледите на чуждестранните инвеститори се отправят към Буенос Айрес. Към края на 90-те години ситуацията коренно се променя, защото основните партньори на страната - Мексико и Бразилия – изпадат в икономическа криза. Бразилия девалвира своята валута, доларът се покачва, а заедно с него и аржентинското песо. Това прави аржентинските стоки прекалено скъпи и неконкурентоспособни. В резултат публичният дълг на Буенос Айрес започва да расте, а приходите в хазната намаляват. Ситуацията подгонва хората към банките, за да изтеглят натрупаните спестявания, да ги обърнат в долари и изнесат на сигурно място в чужбина. През 2001 г. процентът набира такава скорост, че в Аржентина избухва банкова криза. Кабинетът реагира мигновено и замразява всички банкови сметки в страната, а на титулярите им е разрешено да теглят само до 250 долара на седмица. Раменето предизвиква социални напрежения и икономическата криза прераства в политическа. Новото правителство обявява мораториум на плащанията по външния дълг и слага край на

фиксирания валутен курс.

## Първият

Сравнение между Буенос Айрес тогава и Атина днес обаче показва, че Гърция се намира в много по-тежко положение. Преди 11 години дългът на Аржентина е 50-55% от БВП, а дупката в държавната хазна на Гърция е 150%. Но опитът на Атина с държавните фалити е доста солиден. Оказва се, че през повече от половината години на национална независимост след 1829 г. Гърция е в състояние на неплатежоспособност. Ако сега страната обяви фалит, това ще бъде шестият в най-новата ѝ история. Но Атина ще запази лавровия венец на държавата, обявила за първи път в света държавен фалит още през 377 г. преди новата ера. Държавата е и единствената, изхвърляна от съществуващ навремето валутен съюз - Латинския монетарен съюз. В периода между 1865 и 1927 г. по инициатива на Франция, Белгия, Италия и Швейцария се подписва споразумение, с което страните съгласуват своите валути към биметален стандарт с фиксирано съотношение между сребро и злато. Към него по-късно се присъединяват Испания, Гърция, Румъния, Австро-Унгария, България, Чили, Сърбия, Черна гора, Сан Марино и Ватиканът. Монетарният съюз дава възможност на хората да плащат от Антверпен до Бриндизи с едни и същи монети без рискове при обмена на валута. По онова време банкнотите не се смятат за истински пари и затова

са изключени от фиксирания обменен курс. Коемо дава основание на националните банки да печатат колкото си искат банкноти. Това обаче се превръща в сериозен проблем, защото лавинообразното пускане на книжни купюри довежда до инфлация. И неизбежното се случва - през 1893 г. Гърция обявява банкрут, а Латинският съюз се разпада през 1927 година.

## №1 в Европа

През 1340 г. Великобритания обявява първия държавен фалит в историята на Европа. По онова време британците не успяват в поредната си атака към вечния противник - Франция, което слага началото на 100-годишната война между двете държави. Заради войната Англия не може да плаща дълговете си към италианските кредитори и обявява фалит.

## Е, и?

Обявяването на държавен фалит на практика означава спиране на обслужване на заемите, които държавата е взела от вътрешния и международни капиталови пазари. Това често е съпроводено с улични бунтове на хората, които за една нощ се оказват с изпразнени джобове и девалвирана валута. Освен във вътрешнополитически план подобно решение нанася сериозен удар и върху международния имидж на страната. Доверието на чуждестранните кредитори към неоялния кредиторополучател пада рязко, а даването на свежи пари спира за неопределено време. Всъщност докато страната реши да преговори условията по плащане на натрупаните задължения, писа Spiegel.

Аржентина например предложи на кредиторите си да им плати около една трета от дължимото. Половината от тях се съгласиха, другите отказаха и осъдиха държавата. Тя обаче пак не им плати и според експерти в международното право почти няма механизми, които да принудят страната да се издължи. Тогава в ход влизат други „хvatки“, сред които опити от страна на кредиторите да конфискуват натрупани от държавата пари в чужди банки или дори да арестуват самолети на националните линии или на военни кораби, намиращи се на чужда територия. При всички случаи обаче, ако все пак след подобен мораториум някой кредитор се съгласи да даде заем на подобна държава, то той е с доста по-тежки условия от нормалните, обобщават експертите.



## Доминиканската република

1,62 млрд. долара струва фалитът на страната, обявен през април 2005 г. Разговорите с кредиторите дават резултат и Доминиканската република получава отсрочка за плащанията от пет години. Общо страната е фалирала четири пъти.



## Венецуела

Страната е фалирала шест пъти



## Мексико



Мексико също има загърба си осем фалита. Последният е от август 1982 г., когато финансовият министър Хесус Силва Ерцог обявява частичен фалит за 80 млрд. долара.

## Аржентина



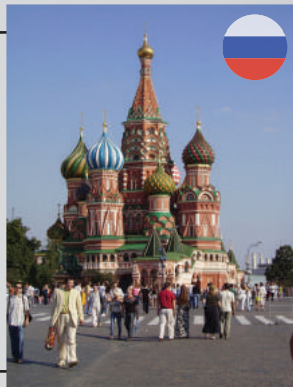
100 млрд. долара струва фалитът на Аржентина. През 2001 година президентът Адолфо Родригес Саа спира плащанията по дълга. Това е най-големият в света държавен фалит до момента.

100 млрд. долара струва фалитът на Аржентина. През 2001 година президентът Адолфо Родригес Саа спира плащанията по дълга. Това е най-големият в света държавен фалит до момента.

## Уругвай

Заради проблемите на Аржентина Уругвай обявява фалит през 2003 г. Правителството се оказва с дългове за 5,7 млрд. долара, които не може да обслужва.





## Русия

През август 1998 г. Москва обяви фалит на стойност 72 млрд. долара заради избухнала Азиатска криза и срива на цената на петрола. Тогава страната пропуска да направи вноски по местни облигации към хазната, а по-късно и по облигации и бондове в чужда валута. През следващите години дългът на Русия е реструктуриран. Общо държавните фалити на Москва са пет - през 1839, 1885, 1918, 1991 и 1998 година.

## Испания



13 пъти е обявявала фалит Испания, с което страната спокойно може да се нарече световен рекордьор по фалити.

## Португалия



Лисабон има славата на нередовен дължник. Първият държавен фалит тук е през 1560 г., последвани от още пет през годините. За да избегне нов банкрут, Португалия поиска финансова помощ от Европейския съюз.

## Франция

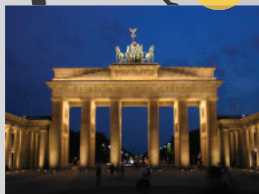


Пет пъти е обявявал фалит и Париж, последният от които е в далечната 1812 година. „Петлите“ прилагат най-интересната и резултатна практика, за да се спасят от фалити - Франция просто екзекутира вътрешните си кредитори.

## Германия



Осем фалита има за гърба си Германия. Последният банкрут



идва с края на Втората световна война, заради печатаните без покритие пари от Адолф Хитлер за финансиране на немската армия.

## Великобритания



През 1340 година британците обявяват първия държавен фалит в



историята на Европа. Те признават, че не могат да изплатят задълженията си към италиански кредитори заради неуспешна атака срещу Франция.

## Гърция



Цели пет фалита има Атина за времето от обявяването на независимостта си през 1829 г. до днес. Ако Гърция не проведе спешни икономически реформи, страната ще бъде принудена да обяви шести банкрут.



## Австрия



Виена е фалирала общо седем пъти в своята история. Това е единствената държава в света, фалирала само след загубена война или намирайки се под окупация, но никога по икономически причини.



Сингапур (на снимката) и Хонконг не са най-големите азиатски агломерации, но отдавна са водещи в икономиката



# В епохата на

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Прег очите ни светът се променя и през 2050 г. само 30% от жителите на Земята ще живеят в селата, въпреки че през 1950 г. те са населявани от 70% от хората. Урбанизацията набира скорост и според някои експерти разрастването на градовете може да бъде мощен двигател на икономическия растеж.

С преместване в града хората решават икономически проблеми не само на своето семейството, но и на държавата. Ако делът на градското население в една страна расте с 5%, БВП на глава от населението се увели-

чава с 10% - изчислиха експерти на Credit Suisse в проучването „Възможностите в урбанизирания свят.“

Взгледани в настоящето, позабравихме мрачната прогноза на Института за изследване на населението и човека към БАН, че през 2060 г. в България няма да има селско население, ако се запази сегашната тенденция за висока смъртност и ниска раждаемост в селата. Преди 100 години едва 20% от българите са живеели в градовете, докато сега тенденцията е обратна. Преброяването през миналата година показа, че у нас има около 200 обезлюдени села и близо 500, в които живеят по 10-20 души и техният брой непрекъснато се стопява.

**Мегаполисите стават още по-мощен двигател на икономическия растеж**

## Новото преселение на народите

Значението на градовете за икономиката трябва трезво да се преценява. Така например 120 от мегаполисите на планетата произвеждат 29% от световния БВП. Общият размер на техните икономики достигна 20.3 трилиона долара - много повече от БВП



Ню Йорк е номер едно по конкурентоспособност през 2012 година

Лондон отстъпва само с едно място от лидерската си позиция в началото на миналия век



планираната урбанизация осигурява икономически ползи. Неконтролираният растеж на градовете води до образуването на гета и безкрайни задръствания.

## Квалифицираните номади

Сегашното състояние на световната икономика е много благоприятно за премахване на различията. Кризата през 2008 г. принуди Европа и Америка да отменят или - в по-добрия случай - да замразят множество инфраструктурни проекти. А Азия гори напролет, тя превърна в свой приоритет икономическия растеж, но наред с това се зае и с ефективно потребление на енергия и вода. В същото време за младите икономисти днес е лесно да привлекат чуждестранни специалисти. В действителност, въпреки че през последните години в Азия и Близкия изток се отпускат огромни средства за образование, наличието на достатъчно висококвалифицирани кадри е въпрос, свързан с бъдещето. В световния рейтинг на висшите учебни заведения Top 200 на списание Time европейски и американски университети заемат челните позиции, като няма индийски университет, а има само два китайски. Но в Европа и Америка безработицата расте, което дава шанс добри професионалисти да бъдат привлечени в чужбина с привлекателни условия на труд и на живот.

## Сценарий

Ако развиващите се страни с пълен капацитет започнат да се възползват от предимствата на мегаполисите, то до 2025 г. само две от 15-те най-големи градски агломерации ще се намират в развитите страни – Токио и Ню Йорк. Лидерите по брой мегаполиси ще са Китай и Индия, прогнозира Credit Suisse. Като цяло броят на градовете с население над 1 млн. души ще продължи да расте. Прогнозите за Русия например са, че броят на градовете с висока концентрация

# ТИТАНИТЕ

на ЕС, САЩ или Китай, се казва в доклад за индекса на конкурентоспособността на най-големите градове в света, изготвен от Economist Intelligence Unit (аналитичното направление на британското списание „Economist“) заедно с транснационалната финансова група Citigroup. Този факт сам по себе си дава карт бланш на развиващите се страни. Ако днес в развитите държави делът на гражданите е два пъти по-висок, отколкото в развиващите се страни, ситуацията в близките години ще се промени. До 2035-а заради демографския срив в развитите страни ще намали броят на градското население, а в развиващите се региони жителите на мегаполисите ще нарастват с 68 милиона годишно, прогнозира ООН. Освен това пикът на урбанизация ще е в Азия (без Япония) и в Африка на юг от Сахара. Така че те ще получат още един коз в борбата за икономическо надмощие.

## Най-младите тигри

Сред първите 20 в класацията на най-развитите градове в света в подреждането на Economist

Intelligence Unit (EIU) само шест са от Азиатско-тихоокеанския регион. Това са Сингапур, Хонконг, Токио, Сидни, Мелбърн и Сеул. Важно е да се отбележи, че в списъка на 120-те града с най-бързите темпове на икономически растеж са онези, които са с около 5 млн. души, като Хюстън или Ханой. Техният годишен икономически растеж през следващите пет години според анализаторите на EIU ще бъде в размер до 8,7%. В крайна сметка най-важният фактор е не толкова броят на жителите, а бизнес условията: наличието на финансови ресурси, липсата на административни бариери, подходяща инфраструктура, квалифицирана работна ръка и качеството на живот. Но предимството на средните по големина градове е временно. Скоро азиатските мегаполиси ще са в състояние да използват потенциала и ще се превърнат в новите лидери на растежа. Защото големите градове предлагат повече работници, но и по-голямо търсене. С увеличението на населението обаче трябва да се подобрява и качеството на инфраструктурата. Експертите настояват, че само



на населението относително ще намалее. Причината е проста – демографският срив. „Притокът на хора към градовете няма да спре, защото урбанизацията по същество не е увеличаване броя на мегаполисите, а свръхконцентрация в градските райони. И този процес ще продължи, но в Русия той върви по собствен сценарий. Там хората се преселват да живеят около основни пътни артерии, в резултат на което не само села, но и цели градове, намиращи се встрани от пътищата, по които се движи основният поток на хора, стоки и пари, опустяват и се превръщат в призрци.“

Анализаторите от Credit Suisse смятат, че ефективната урбанизация не е само компетентно застрояване и развитие на градската инфраструктура. Добър икономически ефект би се получил, ако са налице редица фактори: първоначално невисок дял на градското население (30-50%), малка ножица между богати и бедни, ниски нива на корупция. В противен случай в 2050-а светът ще възпроизведе модела на Аржентина, където 92% от населението (най-висока степен на урбанизация в света) живеят в градовете, но една четвърт от градските жители са обитатели на бедняшки квартали.

## Къде сме ние

„Нарастването на големите градове и свиването на малките, обезлюдяването на някои райони е характерно за XXI в. и България трудно би се противопоставила на тази тенденция. Резултатите от последното преброяване показват нарастване не само на София, но на Варна и Бургас, изненадващ е по-слабият темп на Пловдив“, - коментира проф. Веселина Троева, изпълнителен директор на Националния център за териториално развитие. Чрез Националната стратегия за регионално развитие опитваме да постигнем по-балансирана насоченост на инвестициите, чрез което да се осигурява заетост по места, която ще е



Арх. Димитър Димитров вярва, че през 2030 г. София ще предлага много социални придобивки на своите жители

лява и на българите да са по-мобилни и да живеят на едно място, а да работят гругаде. Заетостта е основен фактор за миграцията, както и качеството на услугите от публичния сектор като образование и здравеопазване.

## София през 2030 г.

Прогнозата на проф. Троева за София през 2030 г. е градът да се развива, но с по-бавни темпове, отколкото ни се иска: „Прекалено много неща в годините оставаха несвършени, за да може в един момент като с магическа пръчица да имаме и отлична улична мрежа, и интелигентен транспорт, и прекрасни паркове. Но не бива да се забравя, че развитието на едно населено място, в която и да е точка на света, се постига с активното участие на хората, без да се чака само държавата или общината да направят всичко.“ Обликът на столицата ще зависи и от това, доколко по-младите и способни хора ще бъдат задържани тук, за да може със своите лидерски качества да увлекат хората в позитивната промяна.

Преброяването през миналата година показва, че в столицата живеят близо 1,3 млн. души. Безработицата принуди много българи тук да опитат късмета си. Но през 2008-а работните места в стро-

## Топ 20 на градовете по конкурентоспособност за 2012 г.

1	Ню Йорк
2	Лондон
3	Сингапур
4	Хонконг
4	Париж
6	Токио
7	Цюрих
8	Вашингтон
9	Чикаго
10	Бостън
11	Франкфурт
12	Торонто
13	Женева
13	Сан Франциско
15	Сигни
16	Мелбърн
17	Амстердам
18	Ванкувър
19	Лос Анджелис
20	Сеул
20	Стокхолм

Източник: Economist Intelligence Unit

задържач миграцията фактор.“

Световната тенденция не включва нарастване само на мегаполисите, но и на градовете от следващите йерархични равнища. Увеличава се населението на малки градчета, които са в близост до големите населени места. Според проф. Троева развитието на транспортната инфраструктура позво-

ителството и в промишлеността рязко се свиха заради кризата, а и ниските нива на заплащане станаха подтик за мнозина да купят едностранен билет за граница.

„София може да има икономически растеж, ако се създадат привлекателни условия за европейски и азиатски инвеститори. Има много пари, които търсят убежище, още повече че Старият континент върви към модела „Европа на три скорости“. Тогава София би била идеален център за третото ниво, където доходите са до 2 хил. евро месечно”, твърди арх. Димитър Димитров, председател на инициативата „Граждани за София“. Безплатна вода, безплатен транспорт, безплатно образование и здравеопазване – с такива придобивки през 2030 г. София би могла да е много по-добра среда за обитаване, където комуникациите работят като по часовник. Тогава ще сме в началото на гражданството, т.е. на всичко, което може да е в полза на хората, вярва арх. Димитров.

Всъщност преди да мечтаем за придобивки, трябва коренно да променим икономиката не само на столицата, но и в цяла България. Иначе глобализацията отвори граници и вече няма пречки хората да отиват там, където им предлагат солидно образование, по-високо платена работа и по-привлекателни условия на труд и на живот. Защо България да не е едно от тези места...



Японската столица е най-голямата агломерация в света с 35 млн. души

## КАК ГОЛЕМИТЕ СТАВАТ ОЩЕ ПО-ГОЛЕМИ

През 1900 г. най-големият град в света е бил Лондон със своите 6.5 млн. души. По това време той все още не е бил мегаполис, ако приемем, че минимумът е 10 млн. жители. Тогава всички градове в топ 10 са били в Европа или Америка, с изключение на Токио – с 1.5-милионното си население, когато японската столица е била седмият по големина град в света. Днес с населението от около 35 млн. души Токио е най-голямата агломерация на земята. Според прогнози на ООН градът ще запази първото си място и до 2015 г., но нарастването на населението в Токио започва да се забавя, докато в градове като Мумбай, Шанхай и Джакарта то расте главоломно.

Днес човечеството е над 7 млрд. души, но дори когато световното население стане 9–10 милиарда, както прогнозира експертите, мегаполисите ще продължат да растат, а преселението от селските райони към градските ще продължи въпреки проблемите на големите градове като престъпност, замърсяване и липса на жилища.

През 1900 г. три от десетте най-големи градове в света са били в САЩ – Ню Йорк, Чикаго и Филаделфия. До 1920 г. 50% от населението на страната е съсредоточено в градските райони, а днес мнозинството от американците живеят в градовете и определят условията си на живот като комфортни. В момента най-големите градове в САЩ са Ню Йорк и Лос Анджелис.



Мумбай и Шанхай (на снимката) са на път да изпреварят Токио по динамика на развитието си

## Класация на най-големите градове през 1900 г.

ГРАД	1900 Г.	2012 Г.
1. Лондон	6.5 млн. жители	14 млн.
2. Ню Йорк	4.2 млн. жители	22 млн.
3. Париж	3.3 млн. жители	10 млн.
4. Берлин	2.7 млн. жители	4,5 млн.
5. Чикаго	1.7 млн. жители	10 млн.
6. Виена	1.7 млн. жители	2 млн.
7. Токио	1.5 млн. жители	34 млн.
8. Санкт Петербург	1.4 млн. жители	6 млн.
9. Манчестър	1.4 млн. жители	2 млн.
10. Филаделфия	1.4 млн. жители	6 млн.





*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](http://www.royalcastle-bg.net)





Строителството на молове продължава и с пускането на новоизградените обекти страната ни ще достигне средните европейски показатели за търговски площи на 1000 души

ФОТО КРАСИМИР СВРАКОВ

# Трудно равновесие

КРАСИМИРА МИНКОВА

Пазарът на имоти в България като цяло остава в тежко положение и през първата половина на 2012 г., макар и да има известна динамика най-вече при търговските и индустриалните площи.

Актуалните данни на Агенцията по вписванията показват, че в периода януари-юни има сериозен спад на броя на сключените сделки с недвижими имоти спрямо същия период на миналата година.

Докато през първото полугодие на 2011-а от агенцията регистрираха над 102 хил. сделки, през първата половина на настоящата година те са под 90 хиляди. Голяма част от тях вероятно са със земеделски земи, които преживяват истински разцвет в момента, но те не са предмет на настоящата статия.

За разлика от земеделските

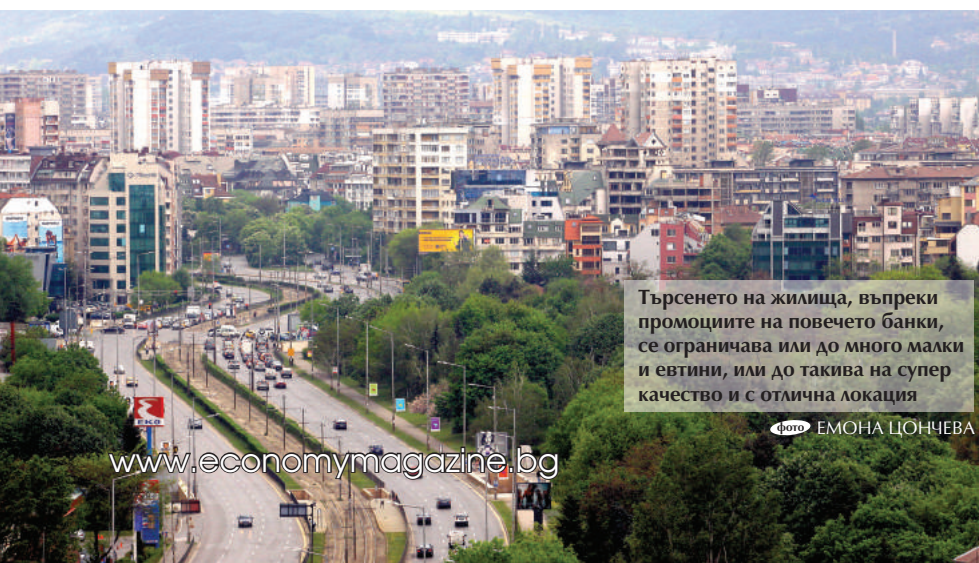
земи обаче в останалите пазарни сегменти цари застой. Жилищният пазар показва признаци на стабилизация, тъй като спадът на цените забавя темповете си от няколко поредни тримесечия насам. Активността на купувачите все още е далеч от предкризисните нива, въпреки демонстрираното желание на много банки да кредитират сделки при преференциални условия.

Пазарът на офиси е пренаситен, особено в София, празните площи достигат 20-30%, а нови проекти почти не се реализират.

При търговските площи се наблюдава засилена конкуренция между играчите на пазара. Прегстои да бъдат открити няколко големи търговски центъра, които освен че привлякоха нови за българския пазар брандове, „откраднаха“ и някои наематели от други молове и от търговските улици. По-лошо позиционирани търговски центрове и магазини имат два избора – или да намерят начин да догонят пазара, или да загинат.

По-активни са наемателите на пазара на логистични и складови площи, които се движат основно от инвестициите в леката промишленост. Очаква се тази тенденция да се задържи на пазара, което означава, че поне този сегмент може да се надява на устойчиво възстановяване, макар и мудно и гължащо се по-скоро

**Колапсът на строителството се задълбочава на фона на ниската активност на пазара на имоти**



Търсенето на жилища, въпреки промоциите на повечето банки, се ограничава или до много малки и евтини, или до такива на супер качество и с отлична локация

ФОТО ЕМОНА ЦОНЧЕВА



на ограниченото предлагане на модерни складови площи.

## Евтини жилища

Националният статистически институт (НСИ) отчете обичайното сезонно раздвижване на пазара, макар и активността да е много под нивата ѝ отпреди кризата.

Националната статистика показва, че през второто тримесечие на годината цените на жилищата са се повишили със скромните 0,2%, но на годишна база спадът продължава, макар и с по-бавни темпове.

Основният двигател на пазара остава задоволяването на жилищни нужди – покупка на първо собствено жилище, преместване в по-голямо жилище или покупка на малко, евтино жилище за порасналото дете – студент в друг град.

Забавеното понижение на цените е един от факторите на пазара на жилища, който подсказва, че той е на път да намери равновесната си точка. Големите агенции за имоти съобщават, че все по-рядко продавачите правят големи отстъпки от офертната цена, а очакванията на купувачи и продавачи на имоти за цената стават все по-близки.

Сделките с инвестиционна цел обаче са рядкост на пазара и обикновено се осъществяват от хора с налични пари, които търсят, от една страна, защита от инфлация, а от друга намират разумна доходност за своята инвестиция.

Търсенето освен това е концентрирано в ниския и средния ценови сегмент, а сделките с луксозни имоти са единици.

Агенциите са единодушни в прогнозите си за пазарния сегмент и не очакват резки движения нито при активността по сключването на сделките, нито при цените.

## Свърхпредлагане на офиси

Пазарният сегмент все още не се е отърсил от хроничното свърхпредлагане, особено в столицата. Делът на незаетите офиси остава висок – между 20 и 30%,



според оценките на различни агенции и консултантски компании.

Празните офис сгради са предимно в покрайнините на столицата и са активни второ качество, най-вече заради достъпа до адекватна инфраструктура.

За разлика от тях усвояването на площите в първокласните сгради, които отговарят на международните стандарти, с отлична локация, даже се засилва.

Много инвеститори продължават да отлагат въвеждането в експлоатация на своите проекти, изчаквайки да получат повече

сигурност и по-висок процент на заетост. Офис сградите в процес на изграждане са около 50% по-малко спрямо предходната година и значително под нивата на строителство, регистрирани преди кризата.

Основен двигател на търсенето на качествени офис площи остават компаниите от аутсорсинг сектора, банковия сектор, ИТ компаниите. Заради тяхната активност на пазара експерти от бранша са склонни да очакват ръст на сключените сделки до края на годината, но не и нови



Свърхпредлагане затиска пазара на офис площи



Инфраструктурните обекти по държавни поръчки са единственото спасение за строителния бранш, но според компаниите ни много малка част имат достъп до тях

съществени строителни проекти.

## Индустриалните площи

Това е пазарният сегмент който като че ли най-малко пострада от кризата и остана стабилен дори по време на най-големия срив, но се спаси благодарение на по-силното търсене от страна на големите вериги магазини и леката промишленост, както и заради ограниченото предлагане.

Заетостта на складовите площи вече започна да се увеличава през първата половина на годината, като процесът отново се движи от инвестициите в леката промишленост.

Цените на площите обаче продължават да падат, а средните наеми на кв. м вече са под 4 евро.

Заради недостига на съвременни индустриални площи експерти очакват пазарът да продължи устойчиво да се възстановява.

## Конкуренция за търговските обекти

Това е може би пазарният сегмент, в който в последните месеци се вихри най-голяма конкуренция.

С отварянето на най-новия мол в Бургас през първото полугодие на 2012 г. общият обем на модерните търговски площи в страната достигна близо 600 хил. кв. м. След откриването на проектите, които се строят в момента, в края на 2013 г. модерните търговски площи ще надвишат 775 хил. кв. м.

След няколко месеца, когато ще отворят врати новостроящите се 3 мола, търговските площи в столицата почти ще се утроят до над 300 кв. м на 1000 души. С откриването на новите търговски центрове като цяло България почти ще достигне средноевропейския показател от 450-500 кв. м търговски площи на 1000 души население.

При това предлагане е напълно разбираема битката за наематели, както и натискът върху наемните цени. Новите играчи на пазара привличат нови брандове, а заради очаквания интерес към тях вече познатите на българския пазар марки или се разширяват, или се местят.

Старите играчи пък се опитват да задържат наемателите си с атрактивни промоции и още по-ниски наеми.

Бургас се превръща във все по-атрактивна дестинация за

търговците заради наплива на модерни търговски площи в града. До месеци той ще стане първенецът на България по площ на търговските центрове на хиляда души население.

## Строителството - спаговете се задълбочават

По-големите строителни проекти, които в момента се изграждат в България, се броят на пръсти. Строителната продукция се е свила почти наполовина спрямо пика от 2008 г., а инвестициите в сектора, които намаляха с почти 90% през кризата, все още се възстановяват твърде бавно.

Пренаситеният пазар няма нужда от нови жилища, освен ако не става въпрос за търсенето на суперкачествено строителство на добри локации, нито от нови офиси и магазини.

Практически почти единственият източник на работа за строителните фирми са обществените поръчки на държавата и общините. Те обаче са недостъпна територия за повечето фирми от бранша, особено по-малките, алармират от Камарата на строителите.

Конкуренцията сред оцелелите след кризата фирми за парите на държавата и общините е много сериозна. От камарата обаче се оплакват от залагани дискриминационни критерии за участие и дори обвиняват държавата и общините, че се толерират едни и същи фирми.

Съкращенията в сектора ще продължат, защото сградното строителство продължава да се свива с бързи темпове, а инженерното, на което се залага големи надежди да задвижи бранша, не успя да се превърне в катализатор на строителните дейности.

Друг проблем за строителния бранш е голямата междуфирмена задлъжнялост, както и разклатената финансова стабилност дори на фирми с традиции на пазара.





# Инвестициите ни за 15 години са 900 милиона лева



„Солвей Соли“, Девня, е най-големият завод за производство на синтетична калцинирана сода в Европа и един от най-големите в света. Първият содов завод е създаден в Девня през 1954 г., а през 1974 г. е изграден и пуснат в експлоатация новият содов завод „Соли“ със значително по-голям производствен капацитет. През 1997 г. дружеството е приватизирано от „Солвей Шийсджем Холдинг“, чиито основни акционери са индустриалните групи „Солвей“ (75%) и „Шийсджем“ (25%). Основните продукти на компанията са калцинирана сода (лека и тежка) и сода бикарбонат. През 2000 година „Солвей Соли“ придобива собствеността върху някои от основните доставчици на суровини за содовото производство - ТЕЦ „Девен“, сондажите за разсол в Провадия („Провасол“), а съвместно с „Девня Цимент“ - кариерата за Варовик („Девня Варовик“). „Солвей Соли“ е едно от най-големите индустриални предприятия в България, което осигурява около 1% от общия износ за страната, има 640 служители и осигурява работа за над 1000 души от фирми на подизпълнители.

- Г-н Номикос, тази година „Солвей Соли“ отбелязва 15 г. от приватизацията. Каква е равнотетката за развитието на дружеството за този период?

- „Солвей Соли“ и неговите филиали са пример за една от най-успешните приватизации в България. Този успех е в резултат на отношенията, които поддържа на ниво общински и областни администрации във Варна и региона, както и с правителството в София. Той се дължи също и на ангажираността на нашите служители, които са най-ценният актив на дружеството и, както се изразяваме тук, „имат сода в кръвта си“. Изключително важни са и нашите акционери, които през последните 15 години направиха значителни инвестиции, възлизащи на близо 900 милиона лева.

- Какво сочат данните за резултатите на дружеството през 2011 г.?

- Резултатите за 2011 г. (23,3 млн. лева печалба) са доказателство за работата на тази амбициозна и устойчива визия за стратегическо развитие на нашия завод. 2011 година е рекордна за „Солвей Соли“ (произведохме близо 1,5 милиона тона калцинирана сода и сода бикарбонат). С цел да постигаме такива резултати и в бъдеще, трябва да прогължам да се подобряваме във всички сфери, за да успеем да превъзмогнем конкуренцията на производителите на трона (естествена калцинирана сода), които работят при много по-ниски разходи. Положителното е, че „Солвей Соли“ има възможността да се възползва от близо 150-годишния опит на група „Солвей“, както и от конкурентната позиция на групата на световните пазари.

- Засегна ли кризата производството и търговията с калцинирана сода и как се отрази тя на „Солвей Соли“?

Целта ни е да останем един от най-конкурентоспособните содови заводи в света, казва изпълнителният директор на „Солвей Соли“ Спирос Номикос

- Икономическата криза засегна пряко и косвено химическата промишленост и по-специално содовия бранш, но ние се опитваме да сведем до минимум ефекта ѝ чрез увеличаване на производството и постоянно оптимизиране на разходите и консумацията на енергия - за последните 3 години тя е по-малко със 7%. Нашата основна цел е да останем един от най-конкурентоспособните содови заводи. Все още има голямо търсене на световния пазар на калцинирана сода, но и конкуренцията е силна. Тенденциите на този пазар са важни за нас, защото ние изнасяме 85% от наша продукция.

- Докъде е изпълнението на инвестиционната програма на компанията и какво предстои?

- През последните 4 години беше реализирана мащабна програма за разширяване с 25% на производствения капацитет на содовия завод от 1,2 на 1,5 милиона тона сода годишно. В проекта са вложени 300 милиона лева за модернизация и реконструкция на съществуващите и изграждането на изцяло нови мощности по цялата производствена верига. Увеличението на производствения капацитет на содовия завод доведе до по-големи нужди от суровини и най-вече от пара, която е основният енергоснабдител при производството на сода. За целта се наложи да разработим и осъществим сериозна инвестиционна програма в нашия филиал ТЕЦ „Девен“, свързана с изграждането на нов котел по изключително модерна технология за комбинирано производство на топлинна


и електрическа енергия, силно намаляваща въздействието ни върху околната среда.

За следващия 3-годишен период предвиждаме инвестиции от порядъка на 25 до 60 млн. лева годишно. Те ще са насочени предимно към икономии и оползотворяване на енергията, ще прогължим с обновяването на индустриалния парк и намаляването на емисиите в съответствие с европейските изисквания.

- Очаквате ли подобрения в бизнес средата в България? Държавата повече пречи или повече помага?

- България има много предимства, които са от полза за бизнеса, като благоприятното географско положение например или разходите за труд. Страната е богата на суровини. Друг съществен плюс, разбира се, е по-ниско-то пряко данъчно облагане, но бих искал да подчертая, че то не е достатъчно само по себе си, за да се привлекат чужди инвестиции. Необходимо е също така да се гарантира предвидимостта и стабилна инвестиционна среда, с ясна дългосрочна визия за икономическото развитие и намалена административна тежест. Мисля, че правителството госта предпазливо управлява бюджета в тази финансова криза и влага значителни усилия, за да избягва финансови бедствия, каквито преживяват някои от съседните на България държави. В тази връзка поддържа постоянни контакти и провеждаме открити дискусии с правителството и по-специално с министерствата на финансите и околната среда и водим по различни въпроси, решаването на които е от съществено значение за конкурентното предимство на „Солвей Соли“. Тези дискусии са в дух на разумен, отговорен и положителен диалог за всички страни.

- Как се отразява на производството ви увеличаването на цената на газа и горивата?

- Природният газ е много скъп в България в сравнение с другите изкопаеми горива и прекратихме използването му. Косвено всяко увеличение в цената на газа се отразява на някои от суровините. Твърдо заставаме за прозрачния метод за изчисление и предсказуемостта на цените, което гарантира конкурентната позиция на индустриалните предприятия. 





БЪЛГАРСКА АСОЦИАЦИЯ ПО ПОДЗЕМНИ ВОДИ

*Държавата се бе оттеглила от проучването и управлението на минералните води, но вече се усещат позитивни сигнали. Живителната течност обаче остава неоползотворена, след като и за общините тя се оказва голям злък*

## ТАТЯНА ЯВАШЕВА

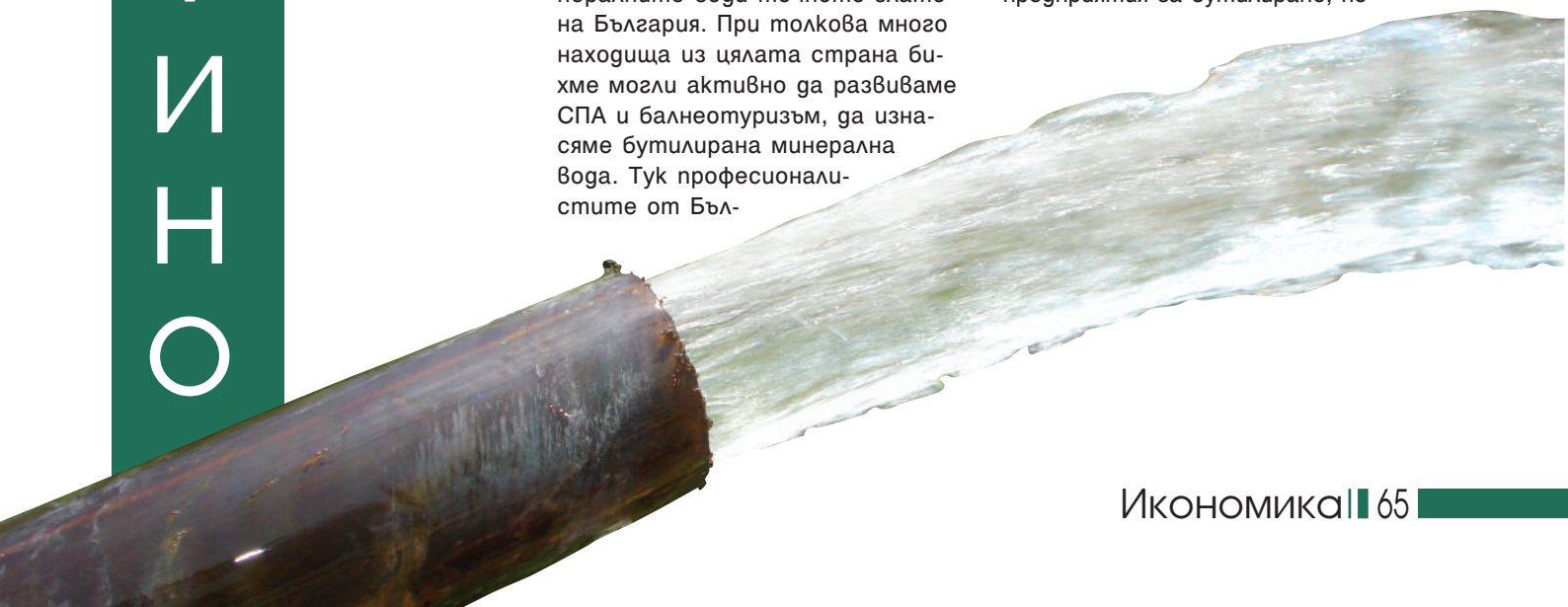
На летището в Париж бутилка от половин литър минерална вода струва 4,5 евро. В серията „Куриози“ софиянец си спомня как на една международна аерогара поискал две малки бутилки вода, дал 10 евро и зачакал ресто. Продавачката направила знак, че парите са точно. Като плащаме луди пари за животворната течност в чужбина, винаги се сещаме как водата в България напразно тече ли, тече...

## Изтичащото злато

Често чуваме да наричат минералните води течното злато на България. При толкова много находища из цялата страна бихме могли активно да развиваме СПА и балнеотуризмът, да изнасяме бутилирана минерална вода. Тук професионалистите от Бъл-

гарската асоциация за подземни води ни връщат на земята: Водата е тежка и евтина стока. Една бутилка, за да стигне от Девин до София, се оскъпява с 30%, а за да бъде доставена в Париж, цената ѝ скача с още 50%. За да се направи бутилиращо предприятие с капацитет 20 млн. л вода годишно, са нужни около 10 млн. лв. Друг е въпросът дали то ще успее да я продаде. А за сондаж с дълбочина 1800 м трябва да се даде 1,8 млн. евро. Кои частен инвеститор, освен ако не е корпорация, би могъл да си позволи това?

Построени бяха редица СПА и балнеохотели, заработиха модерни предприятия за бутилиране, но







Свищов СПА



Каптаж в парка на „Овча купел“



„Княжево“ - чешмата за водоналиване



Равно поле - един от многото сондажи

Проф. Павел Пенчев (вдясно) и инж. Величко Величков от Българската асоциация по подземни води познават проблемите и знаят как да бъдат решени

използването на минералната вода в България е далеч под възможностите. Държавата максимално се дистанцира и от управлението на минералните води, същевременно пред частната инициатива се поставят какви ли не пречки.

## Котка в чувал

„Смятам, че нищо добро няма да се случи с минералната вода в нашата обръкана действителност, тъй като не са ясни ценностите, нито икономическите критерии. Работи се на парче, ген за ген, след като липсва концепция какво конкретно да се прави. Твърдим, че сме сред страните, най-богати на минерални води, но всъщност няма адекватна икономическа оценка на това изобилие“, посочва проф. Павел Пенчев, председател на Българската асоциация по подземни води.

В годините на демократичните промени станаха много трансформации с управлението на тези ресурси, но това бягство от отговорност не доведе до успешното им оползотворяване. Обективна спънка е, че са нужни солидни капиталовложения, с дребни инвестиции нищо значимо не може да стане. Но пречките не се изчерпват с това.

Представители на местната власт упорито настояваха държавата безвъзмездно да предостави на общините минерални води на тяхна територия за ползване и управление и министърът на екологията Нона Караджова се съобрази

с желанието им. Но стана по-зле, констатира изпълнителният директор на асоциацията Величко Величков. Поради недостатъчна информираност екоминистерството приравни дълбоките и сложните сондажи с онези, които много лесно се експлоатират. Получи се ситуация „котка в чувал“ - държавата не знае какво дава, а общината не разбира какво точно взема.

## По хълмовете на безвремето

Преди едно разрешително се давало от една инстанция, а сега „с любезното съдействие на общините“ - от пет. За да илюстрира случващото се, Величко Величков дава пример с находището „Гулийна баня“ край с. Баня до Банско: Има силен интерес от инвеститорите, подадени са общо 12 заявления за получаване на разрешителни, но до август общината официално бе издала само три. Доскоро всичко ставаше на едно гише, сега процедурата е максимално усложнена, държавни и общински чиновници, а и самите общински съвети дълго гледат под лупа всяко инвестиционно намерение. Местните власти на своя глава решили одобрението да има политическа санкция и да минава и през областния управител. Правилата на играта непрекъснато се променят, а когато инвеститорът най-сетне получи мечтаното разрешително, започва да плаща такса за водоползване, макар всичко да е само на фаза идеен проект и самото строител-







ползвателите за 10-20 години напред.

В община Полски Тръмбеш през 70-те години е направен дълбок сондаж от тогавашното проучвателно предприятие „Нефт и газ“ и е открито находище на минерална вода, което е с голям потенциал. За изкарване на водата е ползван стар компресор, който обаче работи и до днес. Това е нерентабилен начин, но за да може да се разгърне потенциалът на извора, за каптиране и за изграждане на прилежащи съоръжения ще са нужни поне половин милион лева. Отделно ще трябва пари и за развитие на модерен център. Нужни са огромни средства, а няма възможности за бърза печалба, поради което инвеститорите се отдръпват, разказва Величко Величков. Друг печален пример е банята в с. Обединение. Концесионерът обещавал новият СПА център да е красив и модерен, но инвестицията се оказала над възможностите му и той се оттеглил.

## Къде сме ние днес

„Някога държавата строеше много санаториуми, тъй като това е социална дейност. Но по онова време имаше Комитет по геология, както и шест големи геологопроучвателни предприятия, те правеха сондажи, изготвяха геоложки карти, търсеха, нефт, газ и други природни ресурси. Когато откриваха минерална вода, я проучваха обстойно и я каптираха”, припомня проф. Пенчев. Комисия от специалисти оценявала потенциала на всяко находище. През 1997 г. обаче Комитетът по геология и минерални ресурси е закрит и част от функциите му са прехвърлени към Министерството на околната среда и водите (МОСВ). Постепенно и други институции са премахнати, на МОСВ му е вменено да се занимава със специфични геоложки дейности, докато на практика държавата се оттегли от процеса по проучване и добив. За разлика от ставащото у нас геоложките служби на САЩ, Великобритания, Франция са мощни

ство на обекта да не е започнало. Тук е началото на истинска агония с работното проектиране и с правото на преминаване. Докато обектът с всички съоръжения бъде окончателно изграден, се минава през изглени уши, тъй като общините обратно на логиката стопират процеса, а басейновите дирекции, които също трябва да кажат „да“ за водите държавна собственост, не бързат за никъде. Проблемите са в ниските нива на административните структури, защото някои от чиновниците, от които зависи издаването на разрешителните, са си направили частни проектантски фирми и опитват да пренасочат инвеститорите натам. Те са в конфликт на интереси, защото държат „и ножа, и сиренето“. По този начин регулаторните функции на държавата и общините оказват тормоз над предприемаческата инициатива, коментират запознати с проблемите.

## На мускули

Вече става ясно, че държавата с лека ръка даде на общините за безвъзмездно ползване находища на минерална вода. Проблемът е, че за да бъдат отгадени на инвеститори, за много от тях са нужни такива вложения, каквито средства общината няма да вземе от



В Левуново няма мръсни чинии



Хигиенен полуден в Елешница на р. Варвара





Сондаж в Казичене



Банята в Горна баня



Село Термес в Гърция - българската баня



Варна - сондаж

## Сектор

организации, които правят проучвания по цял свят.

### Енергия в прекия и преносния смисъл

От дълбоките сондажи е бликвала термална вода, която може да се използва като енергоносител. В миналото е имало предприятие „Нови енергийни източници“, с чиято помощ много български оранжерии са отоплявани с горещите подземни води. Тези оранжерии вече не съществуват. Между Казичене и Равно поле е имало огромни парници, които са ползвали геотермална енергия. Всичко това вече е унищожено и затрупано с камъни. Ясен е и позитив-

ният, и негативният опит. Искаме ли минералните води да се ползват по цивилизован начин, трябва да се създадат правила, които да насърчат и публично-частните партньорства, и частния инвестиционен интерес. Държавата е добре да създаде стимули, а не да поставя непреодолими препятствия. Тя не само не бива да абдикира от процеса на проучване, разработване и поддръжка на находищата, нейна задача е да направи резервоари на използваните водоизточници, преди те да бъдат отгледени. И докато държавата извърви пътя от лесното бездействие до отговорното използване на природните ресурси, ще работи принципът „Вода газим, жадни ходим“.

# Рай или край

Централната баня в София ставаше модерен център за СПА, за балнеология, за рехабилитация, за уелнес... След като тя затвори врати през 1986 г. поради лошо състояние, тук идваха какви ли не инвеститори с какви ли не проекти. Появи се и предложение за реконструкция на минералните бани по модела на град Бат (Bath) в Англия чрез публично-частно партньорство със Столичната община, но то продължава да трупва прах, тъй като общинарите чакат инвеститори, които за нищо няма да жалят пари. В крайна сметка това уникално място в центъра на столицата, където минералната вода не е спряла да тече, се превръща в музей, като за целта ще се наляят 6,5 млн. лв. по ОП „Регионално развитие“.

В началото на миналия век са построени десетина минерални бани на територията на цялата

страна и са влагани много средства в използването на минералните води. При проектирането и строителството им са ползвани най-добрите архитекти, инженери и специалисти, каптажите им са направени по най-високите стандарти за онова време, така нивото на българската балнеология е стигнало средноевропейското. Днес тези обекти са паметници на културата, или по-скоро тъжен спомен за минала слава. Идеиният проект за Централната баня в София е изготвен през 1904 г. от австрийския архитект Фридрих Грюнгангер. Принос за нея дават и архитектите Петко Момчилов и Йордан Миланов. Неслучайно при откриването ѝ през 1913 г. се е твърдяло, че това е най-хубавата обществена баня в света. Но за съжаление мина повече от четвърт век, откакто тя спря да работи.

Столичната община взе всички находища, които МОСВ ѝ предложи, без да ги извърши каквито и да е предварителни проучвания за актуалното състояние на водоизточниците. На практика тя



## ФАКТИ

✓ 90% от минералната вода не става за бутилиране, тъй като не отговаря на изискванията за питейна вода, но малцина в България са наясно с това. Обикновено водата, която е за балнеология, не е подходяща за пиене, и обратно - става ли за консумация, не е достатъчно лечебна. Има и такава, която е най-разумно да се използва като биотермален източник за отопление.

✓ Минералната вода е като нефта, тя не е с циркулация като другата и не тече до безкрай, а има определен капацитет.

✓ В регистъра на минералните води, който се води от МОСВ, има 102 находища с близо 400 водоизточника изключителна държавна собственост и 49 – публична общинска собственост, чиито водоизточници са два пъти повече. Съществуват редица сондажи, които не са включени в тези списъци.

✓ Находищата на минералната вода обикновено разкриват дълбоко залегащи води. Каптирането става по специален начин и докато се стигне до използването им, са нужни много средства. Това оскъпяване ги прави непривлекателни за частните инвеститори.

✓ Има места с голям потенциал на минералните води, но там общинските власти размотават инвеститорите с цел да изострят техния апетит, за да им качат цената за разрешителното.



Гулийна баня - една от многото перални



Сондаж в село Маромор



Симитли диша



Сондаж в парка на „Овча купел“

отново прие предоставените ѝ вече съгласно Закона за водите от 2000 г. находища София-Център и София-Баталова воденица и получи безпроблемно останалите 6 находища - София-Надежда, София-Свобода, София-Панчарево, София-Железница, София-Лозенец и София-Овча купел.

При тържественото приемане на заповедите за предоставяне на 8 находища от МОСВ през 2011 г. кметът Йорданка Фандъкова, без да разбере, получи вместо находище София-Надежда - пълни с боклуци тръби, а вместо находище София-Баталова воденица - обрасла поляна с водовземно съоръжение, негодно за експлоатация. И всичко това – плод на собственото беззабегие на общинското ръководство, коментират от Асоциацията на подземните води. Същевременно

Столичната община е единствената, която има специална „Стратегия с пространствен модел за използване потенциала от минерални води и геотермална енергия“. Тази разработка многократно се представя и обсъжда на всеки форум, посветен на минералните води от 2004-а до момента, без практически да е изпълнено каквото и да е. Основен проблем в нея е липсата на възможност за частни инвестиции в ползването на минерални води чрез разрешителен режим. Собствениците на скъпи хотели, построени в центъра на София, трябва да се задоволят с водоналиване за лични нужди от чешмите пред банята и да завиждат на своите колеги от Сандански, Хисаря и Велинград, коментират проф. Пенчев и инж. Величков.

„Населението на Европа застарява и

в България бихме могли да създадем модерни балнеологични центрове, като добавим СПА и уелнес процедури, страната може да стане рай на минералната вода. Това е туристическа услуга, която може да се продава четири сезона, твърди Станимир Станков, председател на Националната асоциация за СПА и уелнес туризъм. Според него минералната вода остава неоползотворено богатство, но не бива само да упрекваме държавата, че нищо не прави, а да ѝ предложим адекватно решение. Когато бизнесът в различните направления на използването на минералните води постигне консенсус и създаде добра концепция за оползотворяването им, тогава той би могъл да притисне държавата да съдейства за въвеждане на новите правила на играта, смята Станков.



# Кризата

**Помагаме на клиентите да управляват разумно разходите си, казва Павел Петров, основател и собственик на М&ВМ Експрес**

*Павел Петров е основател и собственик на М&ВМ – най-голямата частна компания в областта на аутсорсинг услугите по печат, пликоване и доставка на кореспонденция в България. Той е основател и на компанията „М&ВМ Експрес“ – първата частна пощенска компания, специализирана в предлагането на услугата „хибридна поща“, както и на универсалната поща. Завършил е Техническият университет в София. Има над 20 години опит в сферата на информационните технологии. От 1991 г. работи в частния сектор. Преди това е работил в „Информационно обслужване“, където също е сред основателите. От няколко месеца акционер в М&ВМ Експрес са и Австрийските пощи.*

РУСЛАН ЙОРДАНОВ



ТАНЯ КИРКОВА

- Г-н Петров, през май Австрийските пощи купиха 26% от частния пощенски оператор М&ВМ Express. Защо избрахте вашата компания, за да влязат на българския пазар? Вие ли решихте да продавате и потърсихте купувач?

- Преди година и половина се проведе среща в австрийското посолство на Българо-австрийския бизнес форум, чийто член съм и аз. На форума присъстваха Негово превъзходителство Герхард Райвегер, посланик на Австрия в България, и Михаел Ангерер, търговски съветник

към австрийското посолство. След срещата господин Ангерер попита дали бихме желали да се срещнем с Австрийските пощи, защото те се интересуват от пазара на пощенски услуги в България. Нашият отговор беше, че приемаме такава среща на драго сърце и така се осъществи първият контакт. Има 6 универсални пощенски оператора в България. Ние сме един от тях. Когато австрийците дойдоха на първата ни среща, разбрахме, че вече са направили обстойно проучване и знаеха много добре кои точно сме ние и къде сме на пазара на пощенски услуги. Оттам



# ЩЕ ВЪРНЕ ИНТЕРЕСА КЪМ УНИВЕРСАЛНАТА ПОЩЕНСКА УСЛУГА



## **Express, откакто работите като българо-австрийска компания?**

- Взаимодействието ни с Австрийски пощи преди сключването на сделката продължи около година. След даването на съгласие обсъждахме, правихме финансови, правни, пазарни и други анализи и на 27 април т.г. приключихме сделката. През май излезе регистрацията на съвместната българо-австрийска компания. През това време те навлизаха в нашата фирма, обсъждахме всички въпроси, свързани с бизнеса и компанията като равноправни партньори. Процесът продължи и през следващите три месеца. Колегите от Австрия дадоха висока оценка и установиха, че сме създали информационна система с отличен софтуер, осигуряващ пълен процес на проследяемост на пратките и технология на обработка на информационните материали и документи от хибридна поща на отлично професионално ниво. От своя страна, те помогнаха да изчистим някои процеси по отношение на логистиката. Сега организацията на фирмата е по-стройна и заедно правим бъдещите си бизнес планове.

## **- Къде сте на пазара на пощенските услуги? Има ли място за всички български и чуждестранни компании, които работят тук?**

- Въпросът не е дали има място за всички, а кой ще предложи по-добра услуга на пазара. В България M&VM Express е лидер в хибридна поща. Ние бяхме първите, които разработихме този сегмент. През 2000 г., на един семинар, организиран от Хегох в Швейцария, видях каква е технологията на печатане на променлива информация и как става автоматизираното

пликоване. Когато се върнах в София, започнах да търся клиенти. Българският мениджмънт все още не беше узрял за тази услуга. Насочих се към големите корпорации и към всички компании, които имаха чуждестранен мениджмънт. Те приеха идеята да ни възложат отпечатването, пликването и разнасянето на техните фактури и други регулярни месечни документи. Първа беше БТК, с която заедно изградихме частта от тяхната билингвистична система, която създава клиентските документи, и започнахме производствената ѝ експлоатация – отпечатване, пликване и доставка на документите. И продължихме клиент по клиент да изграждаме сегмента „хибридна поща“. Преди нас никой на пазара не предлагаше високо квалифицирана софтуерна помощ, печатане, пликване и разнасяне на пощенски пратки, т.е. осигуряване на комплексна услуга от един контрагент. Сега ние имаме изградени на високо технологичните и модерни принтинг центрове в София, Пловдив, Велико Търново и Варна.

**- Намесихте се сериозно и в пазара на универсалната пощенска услуга. Коментира се, че България е либерализирала рано пазара, преди държавната компания да е готова за пагането на монопола.**

- Истината е, че имаше предпоставки, но не беше подобаващо оценено, че за подготовка на пазара за либерализация е необходимо технологично време, по моя оценка поне 6-7 години. А пазарът не търпи празно място. Ако някой реши да не върши дадената дейност, груг влиза. Така съвсем естествено навлязохме и в универсалната пощенска услуга.

**- Какъв е делът ви в нея?**

започна всичко. Никога не съм мислил, че ще продам някоя от компаниите си или част от нея. И казах абсолютно същото и на сина си преди 5 години, когато той ми обясняваше, докато работеше в САЩ, че „там фирмите се развиват до определен момент и след това или се продават, или се прави по-голям конгломерат, за да продължават да работят“. Но намерението на такава по мащабна компания като Австрийските пощи да купи част от M&VM Express е признание, че сме направили един наистина продаваем продукт.

**- Какво се промени в M&VM**

- Частните пощенски оператори с лиценз за универсална пощенска услуга имат все още много малък дял от пазара. По данни на Комисия за регулиране на съобщенията за 2011 г. основният дял от 95% на пазара на пощенските услуги в България се пада на „Български пощи“ ЕАД и само 5% на частния бизнес. Както вече споменах, ние сме лидери на пазара в областта на хибридна поща. Що се отнася до пазара на универсални пощенски услуги, нашият дял е около 2,5% в частта документални пратки от 20 г., 50 г. и нагоре.

**- Но спечелихте конкурсите за универсалната кореспонденция на големи държавни организации.**

- Участваме на общо основание в конкурсите. Предлагаме по-добри технологии и атрактивни цени. Спомнете си, че либерализацията беше заложена в Закона за пощенските услуги от 2009 г., но в последния момент, в края на 2008 г., беше отложена за 2011 г. Ние бяхме готови да навлезем на пазара на универсалните пощенски услуги, като изградихме необходимата управленска структура, покриваща територията на страната, разработихме и информационна система, което ни позволява пълна проследяемост на пратките. И въпреки това кандидатствахме само в два конкурса – за кореспонденцията на НАП и НОИ, и ги спечелихме.

**- Как ги проследявате?**

- Всяка пратка /посло или документ/ влиза със свой баркод в системата, по който се вижда във всеки момент етапът от технологичния процес, на който се намира тя. Документите по смисъла на универсалната пощенска услуга не са просто писмо, което може да се загуби. Това е отговорна пратка, която е до отговорни държавни институции, свързана със съдебни дела и т.н. Направихме системата, така че да има вътрешен контрол с персонална отговорност, и колегите

от Австрийски пощи ѝ дадоха много висока оценка. Информационната система ни позволява да аутсорсваме част от подготовката на документите при клиента. Вместо да пише на ръка протоколите и изходящата си поща в големи тефтери, ние му даваме достъп за въвеждане на данни до нашата система. Клиентът си подготвя документа, разпечатва го и нашият служител го взема. Тоест част от универсалната пощенска услуга ние сме я аутсорснали при клиента, а нашият куриер по часови график взема готовите оформени пратки.

**- Такава ли е практиката в Австрийските пощи?**

- Австрийските пощи имат същия подход за важните пратки. А ние сме го внедрили за всички, защото работим с много по-малко пратки. Ние обработваме по 6.5 милиона хибридни и универсални пратки на месец.

**- Предлагате ли финансови пощенски услуги?**

- Внедрили сме системата на Easyray за плащане на всякакви видове сметки във всичките ни офиси. Повече от 3 години сме техен партньор и подизпълнител.

**- Представителят на Австрийските пощи каза, че имат намерение да увеличат дела си в M&VM Express.**

- Според договора през първото тримесечие на 2013 г. те могат да придобият още 25%, а през 2014 г. - още 25%.

**- Австрийската подкрепа ще ви направи ли най-звъкавия и силен пощенски оператор у нас и на Балканите?**

- За пазара има голямо значение, че вече сме българо-австрийска фирма. Личи си по отношението на клиентите, особено тези с чуждестранен мениджмънт. Още с представянето ни те ни посрещат с готовност за сътрудничество. Австрия поддържа фирмите си в България. В Австрийския бизнес клуб членуват всички компании с австрийско участие,



независимо дали то е 100% или по-малко. Ние вече участваме в обмена на мнения, на опит и дейности в клуба. M&VM Express освен това вече може активно да навлезе и на международния пазар и да гостава и изпраща пратки от и до всички европейски страни като част от Австрийските пощи, които са основен пощенски оператор за Австрия. Тоест международните услуги като цяло стават още една пазарна възможност, която ще развиваме. Ще предложим и нов тип услуги на клиентите ни с международни пратки. Това е следващата ни стъпка, която няма как да не стане, защото сме част от мощната структура на





Австрийски пощи. В момента разработваме финансовия план, бюджета и стратегията си за следващата година. През септември ще бъдем окончателно готови с бизнес програмата за 2013 г.

**- Министър Ивайло Московски каза, че куриерските пратки съставляват 60% от целия пазар на пощенските услуги.**

- Смятам, че там е големият ни резерв. Универсалната пощенска услуга може да се увеличи за сметка на дела на куриерските пратки.


**- Как?**

- При пощенските пратки времето за доставка е един плюс 3 дни, тоест 4 дни от

деня на подаване на пратката. При куриерските пратки то е един ден. Пощенската пратка трябва да се занесе и подаде в пощенския клон от клиента, докато при куриерската услуга е обратното. Цената на пощенската пратка обаче е неколккратно по-ниска. Какво би станало, ако аутсорснем подготовката на документите на една голяма компания при нея, а нашият куриер просто взима готовите опаковани пратки. Няма да задължаваме клиента да ходи до пощенския клон. Ще му дадем възможност да прецени дали е необходимо пратката да отиде за един ден и да плати повече, или му е достатъчно тя да стигне за

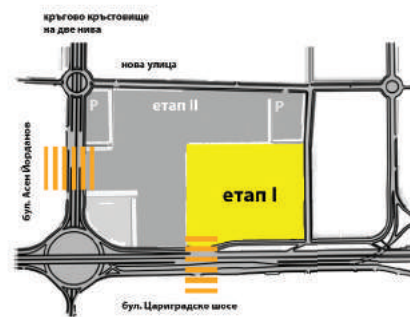
три дни и да даде много по-малка сума за услугата. Ако на фирмите им се помогне в този анализ, в условията на криза, те могат значително да оптимизират разходите си за обслужване на текуща кореспонденция. По този начин работят и колегите от Австрийски пощи. Това означава да работиш в тесен контакт с клиента, да му покажеш кое би му било по-изгодно, да обучиш клиента как по-рационално да управлява ползваните услуги. Куриерските пратки завоюваха толкова голям пазарен дял, защото фирмите вече ползват услугите им по инерция.

**- Как се отразява кризата на компанията ви и на пощенския сектор?**

- Кризата ни помогна да анализираме, управляваме и оптимизираме разходите си. Ние имаме коли, които обикалят цяла нощ страната, за да може всяка една пратка, независимо къде е подадена, на следващия ден да е доставена. Тази схема може да се оптимизира. Ако се направи една нова обща транспортна схема, по която да работят фирмите в България, това би спестило много разходи на всички. Тази идея се обмисля отдавна от Българския пощенски съюз. Кризата няма да свие пощенския пазар, а ще го реструктурира – като насочи клиента към по-прецизно планиране и използване на пощенските услуги, а оттам ще доведе и до различен от настоящия баланс между универсалните пощенски пратки и куриерските услуги. И това е направлението, по което ние ще работим догодина. Ще оптимизираме управленските структури, а няма да правим съкращения. Австрийските пощи са държавно предприятие, което разполага с около 20 000 служители. И 52% от компанията е държавна собственост, останалите 48% са листвани на борсата. А Австрия е 70% от територията на България. 



Безвъзвратно ще изостанем, ако чак през 2015 г. пуснем първия технологичен парк, а и при толкова празни сгради ще е разточителство да строим нова



# София Парк VS София Тех

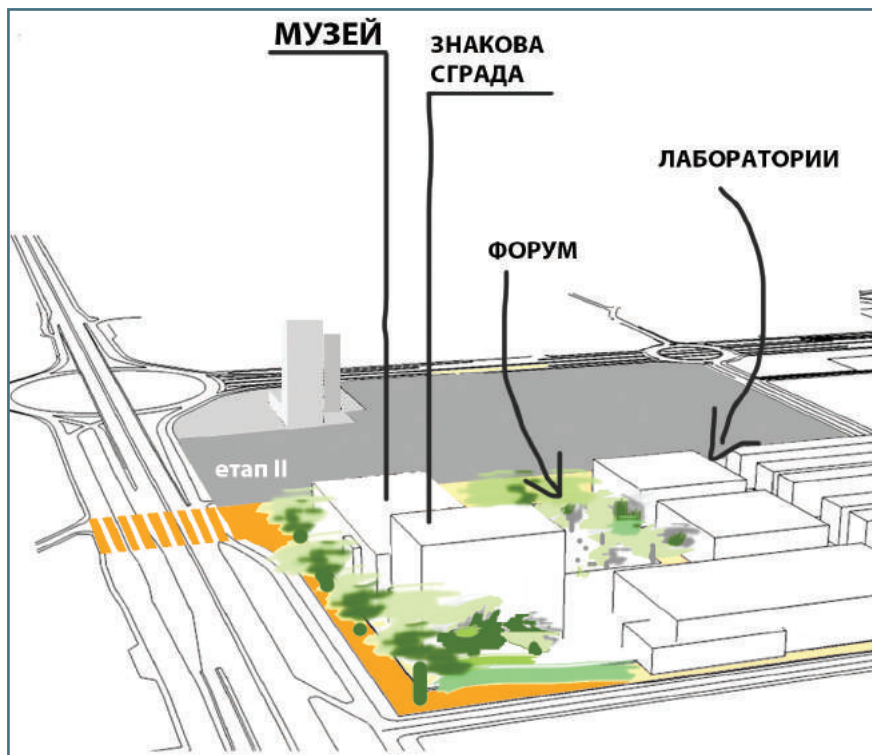
ТАТЯНА ЯВАШЕВА

България може да е Силициевата долина на Европа... Овладейте усмивките, защото тази фантастична мечта се рогди у някои български IT специалисти, след като чуа идеята за изграждане на „София Тех Парк“, но преди да са разбрали, че трябва да почакаат до далечната за технологиите 2015 г.

## Как ще ги стигнем американците

Несъмнено би било добре да се да се насърчи развитието на технологиите и иновациите в нашата страна, още повече, че не липсва потенциал за това, макар статистиката от години да алармира: България е с най-ниски показатели за иновации в Европа, българските предприятия изнасят предимно продукти с ниска добавена стойност, те не инвестират достатъчно средства в новости и в технологии от последно поколение.





ние. Патентната активност е слаба, страната е с най-ниски възможности за творчество и иновации - и като финансиране, и като търсене на научни решения. Българската икономика е сред най-слабо обновяващите се икономики, вследствие на което тя е с много нисък дял на високотехнологичния износ.

В такъв случай сама по себе си идеята за технологичен парк е навременна, за да не кажем, че вече е твърде закъсняла. Според добрите намерения на управляващите паркът ще разполага с офис площи, в него ще се провеждат обучения, той ще осигури и възможност за разработване на технологични проекти, в които да си сътрудничат хора, които се занимават с наука и с бизнес. Създаването на „София Тех Парк“ ще се финансира със 100 млн. лв. по Оперативна програма „Конкурентоспособност“. Технологичният център ще се намира на „Четвърти километър“, на бул. „Цариградско шосе“ в столицата и ще бъде завършен през 2015 г. Там ще бъде разположен и музей на науката и технологиите „Джон Атанасов“, който също ще бъде част от техноло-

гичния парк.

## Хоризонта на надеждите

Както се казва, дяволът е в детайлите – на последно място сме по иновации, нямаме и един съвременен технологичен парк, но впрягаме каруцата пред коня и вече мислим за музей, вместо за бъдещото развитие. Освен това когато си закъснял много, гори и утре е галече, а отлагането за 2015 г. е като да трънеш към хоризонта – може никога да не го достигнеш. За „София Тех Парк“ бизнесът се раздели на две: тези, които не се за-



Президентът Росен Плевнелиев, който лансира идеята за изграждането на парка като средство за привличане на млади българи обратно в страната, разгледа терените, върху които ще се изгради съоръжението, заедно с министъра на икономиката Делян Добрев и изпълнителният директор на компанията Елица Панайотова

нимават с наука и технологии, искат да се построи нещо ново и модерно, и гругите – които са от сферата на технологиите, иновациите, науката и образованието, не виждат смисъл да се хвърлят пари и да се губи време в строителство. Обособява се и трета група, в която са представители на технологичните индустрии, които вече нямат съмнения, че ще се прави сградата, щом за изпълнителен директор е назначен архитект. Затова те питат не как ще се отгават площите в бъдещото съоръжение, а как биха могли да участват в разпределението на парите. Строителните компании имат най-ясен бизнес интерес, още повече че за същото място правителството на Сергей Станишев изостри апетита им с идеята там да се обособи втори градски център с най-модерните правителствени сгради. Тази грандоманска идея бе съпътствана дори от международен конкурс, спечелен от френския архитект Доминик Перо, който трябваше да получи 10 млн. лв. за своя идеен проект.

## Защо не и виртуално

Само ако този бъдещ парк ще е катализатор за технологично развитие, ако ще се създаде бизнес инкубатор и ако стартиращи компании ще намират подкрепа, има смисъл от подобен център, смятат повечето представители на бизнеса и науката, които



Media Quarter Marx е най-големият в Австрия център за медии и креативни индустрии

имат отношение към темата. Но в ситуация като сегашната, когато цели институти на БАН стоят полупразни, а безброй офис сгради продължават да чакат своите наематели, всяко ново строителство ще е само разточителство. „Сгради има много, въпросът е какво ще се прави в тях”, уверяват представителите на ИТ индустрията. Според председателя на БАСКОМ Георги Брашнаров в момента най-важно е съдържанието на идеята за технологичен център и няма никакъв проблем той да е виртуализиран: „Време е да се изясни какво точно искаме да се случи, а не първо да търсим физическото място, където това да се прави. Имаме нужда от виртуална среда, добра комуникация и поглед към резултатите, които ще се стремим да постигнем.”

## (Не)удобните обувки

В момента на българския технологичен бизнес му убива липсата на свежи и качествени кадрови попълнения, както и недостигът на средства за осъществяване на иновативните идеи. Има нужда от силни университети, които не само да създават добре подготвени специалисти, но и самите те да развиват научват дейност на високо ниво. За предприемачите е важно да се създава подходяща среда за високо технологичен бизнес, а държа-

вата да се намесва просто за да определи правила на играта и да помага с поръчки.

Силициевата долина не може да се каже, че е най-високо организираният технологичен център, но там ври и кипи, има научна дейност и там стават най-големите открития, иновации и нововъведения. Държавата не е инвестирала директно във фирмите, нито в няколко сгради, но тя е подпомогнала създаването на инвестиционни фондове и е осигурила поръчки (за военната индустрия например). Ето защо историите за технологични гении и серийни предприемачи едва ли щяха да се родят, ако я нямаше огромната институционална подкрепа. Американците със своя прагматизъм прилагат този модел и на други места в страната, така Бостън и Ню Йорк се оформиха като центрове на технологиите, които се крепят на стожери като Масачузетския технологичен институт, Харвард, Колумбийския университет. На територии около университетите с подкрепа и от държавата се създават стартиращи компании, които после се развиват чрез бизнес ангели, сийд фондове и фондове за рисков капитал. В Европа моделът е друг – държавата или общините основават и финансират технологични центрове. Технопаркът „София Антиполис” например дълги години беше звездата на Франция, но когато правителството спря да налива средства, тя залезе. В Германия

има много научни и технологични центрове, добър пример за високи достижения е немското научно сдружение „Макс Планк”. Всяка година федералната държава заделя милиарди евро за наука и технологии, които обаче не носят пряка възвръщаемост.

## Бързи или бавни

САЩ дори планират изграждането на плаваща Силициева долина, това ще е кораб инкубатор на идеи, където ще се развиват науката, новите технологии, бизнесът, стана ясно в началото на тази година. Проектът Blueseed предвижда тази платформа да е трамплин за млади компании, работещи в сферата на високите технологии. Малкото градче в океана, разположено близо до бреговете на Калифорния, ще „отглежда” таланти от цял свят, а може би дори нови звезди за голямата Силициева долина.

Примери много – не само добри, но и лоши ще се намерят. Въпросът е да осъзнаем, че най-важното конкурентно предимство са хората и техните идеи и само от тях зависи дали сградите ще бъдат оживени от технологична динамика тук и сега, независимо дали самите те са от миналия век или са архитектурни пространства най-ново поколение. Днес все повече бързите и предвидливите изяждат бавните, а не големите – малките.





© BVP MEDIA QUARTER MARX



## Над 2 млрд. евро годишно са инвестициите за научно-изследователската дейност в австрийската столица

Виена е центърът на австрийската научноизследователска дейност: с над 1000 частни и публични изследователски центъра, с близо 35 000 специалисти, или близо 40% от общия им брой в Австрия. Годишните инвестиции в тази сфера са над 2 млрд. евро. Насърчава се развитието на области като науки за живота, креативни индустрии, информационни и комуникационни технологии, транспорт и логистика. От местния БВП

### за научни изследвания се заделят 3,13%

което е над средния процент в страните от ЕС. Над 20% от всички наети във Виена са в областта на технологиите. По броя на заетите в научни изследвания австрийската столица е на второ място след Стокхолм и на четвърто място в ранглистата на европейските градове по разходи за изследвания и развитие на публичния

сектор като процент от брутния регионален продукт.

Виена създаде нови центрове за високи технологии като Tech Gate Vienna, първия научен и технологичен парк от другата страна на Дунав при комплекса на ООН, TECHbase във „Флоридсгорф“, който е парк за бизнес и наука, Business & Research Center на „Хохщегплац“, Campus Vienna Biocenter и Media Quarter Marx. Наред с тях сред най-важните технологични паркове са и Aspern, TECH21, ENERGYbase Vienna. Някои от тези центрове ползват стар сграден фонд, който е цялостно саниран и модернизирани, други са специално проектирани и изградени чрез най-съвременни технологии в строителството.

ENERGYbase Vienna и Techbase Vienna се управляват от Икономическата агенция на Виена. Тя отговаря и за

### най-новия проект Aspern IQ

Неговото откриване е планирано

В  
И  
Е  
Н  
А

© BVP SIEMENS CITY VIENNA



Siemens City Vienna е открит през 2010 г. и се управлява от частна компания

КОЛКОТО ПОВЕЧЕ, ТОЛКОВА ПОВЕЧЕ





ФОТО SIEMENS CITY VIENNA

за тази есен. Технологичният център Aspern IQ е първата сграда на територията на новостроящия се район Зеешафт Асперн, който е един от най-големите градоустройствени проекти в Европа. В строителството на новия технологичен парк се прилагат методи на нискоенергийно строителство – Plus-Energy, т.е. в сградата се произвежда повече енергия, отколкото е необходима за поддръжката ѝ. Това става с помощта на фотоволтаична система, монтирана на покрива на сградата, както и с използването на вятърни електростанции. В Aspern IQ на 70 000 кв. м. площ ще работят до 300 души.

Пример за технологичен парк, управляван от частна организация, е Siemens City, открит през 2010 г.

## Tech Gate Vienna

също е сред най-значимите центрове. В него работят 800 души, заети в 60 фирми и научни институции, сред които Австрийският институт за технологии и Австрийската академия на науките. Основните сфери на дейност са телекомуникации, телематика, информационни технологии и софтуер, биотехнологии и науки за живота, нанотехнологии и измервателна техника, материалознание и технология на материалите.

Campus Vienna Bioscenter от своя страна обединява научни и промишлени изследвания и е един от най-важните центрове в Австрия, който развива науките за живота. В кампуса работят около 1400 учени от около 40 страни.

„Насърчаване на отлична наука и значими проекти“ и „Засилване на силните страни“ - под това мото работи Виенският научен, изследователски и технологичен фонд (WWTF), създаден през 2001 г. с подкрепата на кмета г-р Михаел Хоупл. Фондът може да планира годишен бюджет

от средно 7 млн. евро. Към тях се прибавят и парите за Центъра за иновация и технология (ZIT), който вече се утвърди като стимулатор на технологиите в предприемаческия сектор. Така WWTF дава своя принос за доизграждането на

## гигантски изследователски институции

във Виена, за интензивното свързване



ФОТО SIEMENS CITY VIENNA



Преди да гоним Виена в сградите, трябва да я гоним в технологиите





В мрежи помежду им и с изследователски групи, особено в рамките на международни партньорства. Освен това фондът подкрепя изследователските институции във функцията им на притегателен магнит за интензивно работещи изследователски предприятия. Виенският научен, изследователски и технологичен фонд създаде програмата „Vienna Research Groups for Young Investigators”, която насърчава млади изследователи, работещи във важни области. ZIT отговаря за насърчаването на вътрешнофирмените изследвания и иновации и за материализирането им.

ZIT, или Центърът за иновативни технологии, е технологичната агенция на община Виена. Целите, които са ѝ поставени, са подпомагане и насърчаване на иновациите и технологиите, за проекти за сградния фонд във важни области на икономиката и за привличане на частни партньори в изграждането на технологичните центрове. Развитието му започва през 2000 г. В него се намира и Media Quarter Marx – най-големият в Австрия център за медии и креативни индустрии, разположен на обща площ от 40 000 кв.м. Той разполага със съвременни офиси и завидно добри филмови и телевизионни студия. Идеята за създаването му е на двама виенски продуценти, които с помощта на ZIT

## купуват стара сграда

която е паметник на културата и е на територията на бившата кланица „СВ.

Маркс”, санират я, построяват студията и ги оборудват с най-модерна техника. Проектът има успех от самото начало: още преди реконструкцията всички помещения са отпадени под наем. Започват с три студия, а днес разполагат със седем. ZIT съдейства за развитието на проекта и в близост е купен допълнителен терен, където се изгражда група техническа инфраструктура. До 2015 г. в разширението на Media Quarter Marx трябва да бъдат създадени още 15 000 нови работни места.

Основна причина за построяването на такива технологични центрове от обществени институции е грижата за насърчаване на развитието на градовете и икономиката. От своя страна технологичните клъстери към

Икономическата агенция на Виена са помощни структури за компании от различни сектори – мобилни технологии, екология или IT. Идеята, която стои зад това, е, че свързани фирми и предприятия могат да постигнат по-голяма печалба и по този начин да допринесат за района, в който се намират.

Община Виена насърчава и сектора биотехнологии. Освен че има изграден клъстер (<http://www.lisavienna.at/en>), се обявяват и конкурси, които се финансират от общината – такъв е Call Life Sciences. По този начин в Трети виенски район бе построен Campus Vienna Biocenter, където през последните години са се установили множество фирми. 🍷

Tech Gate Vienna е сред най-модерните технологични паркове в австрийската столица







Сцена  
от клипа  
"Огнено  
кълбо"

# Екранни братя

**България вече е място и за рекламни продукции от висок клас, уверяват Йордан Йорданов и Николай Спасов от Screen Brothers**

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Половината от парите ми за реклама отиват на вятъра, но не знам коя половина - гласи известната крилата фраза. Заради кризата много от българските компании свиха рекламните си бюджети. Но в ерата на рекламата няма как да се откажем от нея и дори в тези трудни за икономиката времена

не спря появата на запомнящи се клипове.

## Пътят към рекламата

В битката за нови абонати на своята цифрова телевизия Vivacom поръча две наистина въздействащи филмчета – „Сблъсъкът на титаните” и „Огнено кълбо”, в които се



**ЙОРДАН ЙОРДАНОВ** създава MSAT. Тази телевизия първо е регионален за Варна канал, после става национална и е първата, качена на сателит. Той е продуцент на „Руска рулетка“, а Николай Спасов тогава създава целия софтуер, който управлява играта и нейната визуализация. После правят телевизионното шоу „Игра за милиони“, „Изпитът“, „Star Academy“. Така се стига до Screen Brothers.

Йордан Йорданов (вляво) и Николай Спасов са отличен тандем



За **НИКОЛАЙ СПАСОВ** компютрите от малък са страст, после идва ред на компютърната анимация и на специалните ефекти. Завършва микроелектроника. Израснал е във Варна, но започва работата най-напред в Първата национална телевизия със седалище в Бургас, след което се връща във Варна и постъпва в MSAT.

появяват летящи чинии, извънземни, та дори и Хари Потър. Режисьор е Валери Милев, а Андрей Андреев е операторът. Продуцентите понякога остават в сянка, затова сега ще насочим прожекторите към Screen Brothers, които съумяват да свършат работата си така, че възложителят да не съжалява за парите си.

Йордан Йорданов и Николай Спасов са в този бизнес от близо 20 години, но от 2005 г. започват да работят под бранда Screen Brothers, което в буквален превод означава екранни братя. Заедно са били продуценти на различни проекти, между които Star Academy по Нова телевизия, „Руска рулетка“ по БНТ, а след 2005-а основната им дейност се насочва към тв рекламата. Работят с големи рекламни аген-

ции, снимат клипове, като обикновено криейтивът и сюжестът са предварително зададени.

### Цената на добрите идеи

Постулатите на Дейвид Огилви са твърде важен ориентир в работата им. От собствен опит вече са се уверили, че ако липсва наистина добрата идея, то доброто изпълнение на рекламата не помага. Получат ли вдъхновяваща поръчка, те се хвърлят в нейната реализация. Намират подходящия режисьор, сглобяват точния екип и преценяват как по най-добрия начин да заснемат клипа. Снимките за Vivacom например са направени в две студени ноемврийски нощи. „Като се види крайният резултат,

всичко може да изглежда лесно, но летящи чинии няма, динозаврите отдавна са изчезнали, летящи хора също няма. Тези две филмчета само показват, че България вече е място и за продукции от висок клас“, уверяват двамата продуценти.

### Ах, този малък пазар

Понякога идеята е грандиозна, но клиентът казва, че разполага с твърде ограничен финансов ресурс, което приземява високите намерения. Ето защо е трудно да се работи на малък пазар като българския, особено при наличието на многомилionoно потребление в съседни държави. Излизането на външен пазар не е невъзможно, но все още липсва доверие към „Произведено в България“ в сферата





Сцена от "Сблъсъкът на титаните"

на визуалната реклама. Кризата обаче кара Запада да поглежда към места, които дават възможност за икономии. Цифровизацията премахва технологичните прегради, у нас се постига завидно добро качество, като цената е госта по-примамлива, а това все повече дава шанс на такива продукции. За Screen Brothers поръчките от чужбина са територия, която предстои да изследват, за да може уверено да стъпят и на този терен.

## В тандем

Николай Спасов отговаря за технологиите, Йордан Йорданов за клиентите и в това е тяхното разделение на труда. „Киното стана компютри, цифрови камери, 3D, развиваме се като познание за необходимото ноу-хау и се радваме, че в България всичко това е достъпно. От нас като продуценти не

се изисква да владеем технологиите, нашата задача е да ги познаваме готолкова, че да знаем къде и как може да са полезни в работата ни”, посочва Спасов.

За да си добър продуцент, се искат организаторски таланти и умение да се привлече необходимият финансов ресурс. Двамата са отличен тандем, те взаимно се допълват. Твърдят, че добрият екип е истински капитал, но и известна доза късмет винаги помага. Правила са реклами за застрахователни, фармацевтични и козметични компании, банки, електроразпределителни дружества, телекоми. Така например работата с италиански режисьори по проект за реклама на нескафе ги изстрелва в друга орбита. Италианците не били склонни да се вместят в прекалено свития български бюджет, клипът станал с високо качество, а Screen Brothers излезли на червено. Но и до днес

този скъпо платен опит им дава здрава основа при изпълнението на проектите.

## Харесвате ли този клип

Рекламата полага твърде много усилия да се хареса на толкова много хора. Преди това обаче тя трябва да се хареса на възложителя. Screen Brothers са имали и случай, когато се получило разминаване между очакванията на производителя на рекламирания продукт и готовото филмче. Тогава направили проучване чрез маркетингова агенция с един-единствен въпрос: „Харесвате ли този клип?” След като аудиторията дава 73% одобрение, клиентът плаща поръчката, но не излъчва клипа.

Добрият рекламен продукт обаче сам по себе си не може да направи чудеса. Необходимо условие е

## Има думата продуцентът

✓ *Най-важно е да намериш клиент, после и вдъхновен режисьор, на когото да дадеш криле, след което да убедиш възложителя, че това наистина е неговият клип.*

✓ *Екип от рекламната агенция и от компанията възложител е добре да присъства на снимките. Те трябва да осигурят компетентни хора, които добре познават продукта, който се рекламира, за да бъде представен той в неговия най-добър вид. Когато снимаме клип за бира, е добре да има човек, който по време на снимките да покаже как изглежда най-хубавото пиво, налято в чашата. Партньорството в*

*този процес е решаващо.*

✓ *Ако рекламата „крещи“, ще запомним бранда, но пък доверието ще бъде разрушено и тогава целта за повече продажби може да не бъде изпълнена.*

✓ *Обикновено един рекламен клип е с продължителност между 30 секунди и 1 минута. Фактор в цената са локациите, където се снима, кастингът на актьорите, техният брой. Понякога наемането на един актьор струва колкото самия клип. Музиката съвсем не е малко перо в разходите.*



Клипът "Сблъсъкът на титаните" е заснет в края на 2011-а и се излъчва през тази година




продуктът да е качествен, но това не е достатъчното условие, ако не е налице добра дистрибуция. Ако клиентът, след като е видял рекламата, не го намери в магазина, се получава обратен ефект. Така преди години слабата дистрибуция на рекламираната стока станала причина клипът да бъде свален от излъчване. „Производителите освен да създават желани продукти, трябва да познават и основните правила на маркетинга и рекламата. Те не бива да подценяват аудиторията, а да градят добър имидж и ревниво да го пазят“, е препоръката на двамата „екранни братя“.

### Висока монка

„Ние сме технически изпълнител на една конкретна реклама, която ни е предварително зададена за

снимане, и няма как да носим отговорност за качествата на самия продукт. От нас зависи само да го представим по-добре“, обясняват още Йорданов и Спасов. Рекламата за тях е територия, в която отдавна плуват в свои води. Голямото предизвикателство за този творчески тандем е да намери финансиране за исторически филм, който да възкреси някой велик момент от нашето минало. Подобни сериали не са комерсиални, но това не е повод

двамата да спрат да мечтаят. „Представям си как днес отново снимаме „Капитан Петко Войвода“ – филм, който продължава да ме връща в детството“, коментира Николай Спасов.

Професията на продуцентите е такава, че те стават толкова големи, колкото голям е проектът. Потенциал в България има и след като показаха висока класа, за Screen Brothers рекламните клипове може да станат удобният трамплин към голямото филмово изкуство. 



# ВЕЛИКОЛЕПНАТА



[www.kineticbg.com](http://www.kineticbg.com)

**Kineticbg винаги намират начин и не признават прегради в стремежа да развият българската кинетична скулптура**



## ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Общ бюджет от 20 лв., смели идеи и много ентузиазъм да създават кинетично изкуство - преди три години това е достатъчно за 20-годишните Ангел Петков, Стела Стойнова, Васил Василев и Любомир Грозданов да се хвърлят в приключението Kineticbg. Започват да инвестират всичко в творческата си дейност, вместо като повечето свои връстници - в мола.

## **Бурканбанк**

Когато се загава Kinetica Art Fair 2012 в Лондон, им трябва около 7 хил. паунда, за да заминат. Няма парични средства, но това не ги

отказва, а започват кампания по набиране на средствата. Организиран благотворително парти в столичен бар, където в един буркан за една вечер събират около 1000 лв., дарени от хора, повярвали в тях. Събитието не останало незабелязано за медиите и напористите младежи получават покани за участия в различни предавания. Представители на компания с успешен бизнес на път за работа ги слушали по радиото, свързали се с тях и откупили две скулптури. Платили точно толкова, колкото пари им били необходими, за да осъществят това пътуване. След Лондон Kineticbg вече имат покана и за изложба на кинетична скулптура в Индонезия

# ЧЕТВОРКА



Стела, Васил и Ангел (вдясно) търсят пресечната точка между изкуството и бизнеса

годошина.

## Изкуството (не) е за хората

В Лондон участват с проект, наречен „Изкуството не е за хората“ – три колони, приближиш ли към тях, те се огъват в противоположната посока. Посланието им е, че когато човекът се отдръпва от изкуството, то също се отдръпва от него.

Но какво самите те правят, за да се приближат към хората? „Опитваме се да им покажем новите тенденции в изкуството и нашата гледна точка към него. Обръщаме внимание и на възможностите за алтернативна реклама, тъй като неоновите светлини и билбордовете, колкото и големи да са, вече станаха незабележими, защото всички свикнаха с тях.“ Убедени са, че кинетичните скулптури ангажират сетивата и като изкуство, и като рекламно съоръжение, и просто като интериор. И веднага хвърлят идея: В зависимост от движението на хората, лампите в едно помещение биха могли да светят в различен ритъм и цвят.

През тази година Великолепната четворка получава покана и за летния музикален фестивал Elevation 2012, където в своя шатра да изложат експонати. Използвали съвременни технологии, направили страхотни скулптури, подготвили всичко - и визитките гори, но... парите свършват и няма с какво да купят гориво. Събират арматура, която са използвали в стари скулптури, предават 150 кг желязо и така набавят средствата. Без да има дилема, дали металът не става за други творби, Elevation 2012 ги очаквал.

## Едно „Хаўге“ стига

Ангел Петков е инициаторът за Kineticbg. Само казал „Хаўге!“



## На глас

✓ *Когато си активен, името ти се чува и хората започват да се интересуват от онова, което правиш.*

✓ *Всеки проект води след себе си друг. Има ли пазар навън, България ще е добро място и за живее-не, и за творчество.*

✓ *В България имаме база, винаги намираме подкрепа, следователно тук имаме възможност да осъществим идеите си. Изчислихме, че ако трябва да реализираме същите скулптури не в София, а в Лондон, това би ни струвало десетократно повече.*

✓ *Желанието ни е да станем добрия пример, тъй като все повече млади хора се интересуват от стойностни неща, които не са материални. Голяма част от тях отиват да учат в чужбина, но се връщат, загърбвайки личния си егоизъм. Те ще са следващото поколение, което ще управлява страната.*

✓ *Образователната система в България е така устроена, че може да не научиш нищо, ако нямаш интерес. Интересът е онзи, който подтиква човек да се образова, а не учебното заведение.*

✓ *Кинетичната скулптура се движи и се активизира от присъствието на хората. Стремешът ни е тя да влияе на повече сетива у човека, като той е не просто зрител, а е участник в този перформанс.*

✓ *Вярваме, че талантите, креативността и популярността биха ни помогнали след година-година и половина да нямаме необходимост от спонсорство. Мечтата ни е скоро да дойде моментът, когато ще имаме финансовата възможност да подпомагаме амбициозните млади, които идват след нас.*



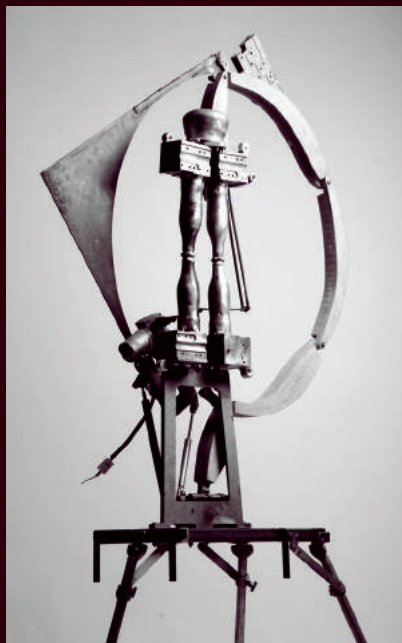


и увлякъл Стела Стойнова, Васил Василев (технически изпълнител), Любомир Грозданов (връзки с обществеността). Ангел и Стела са възпитаници на Националното училище за изящни изкуства в София, а през тази година завършили „Скулптура“ в Националната художествена академия. Кинетичното изкуство в ерата на технологиите изисква най-разнообразни умения - за да може статичните тела да се задвижат, трябва цял екип. А и опитът доказал, че заедно могат повече. Четиримата са толкова енигматични, увличат в своя вихър и винаги се намират хора, които им помагат да реализират идеите си. От отбора на подкрепящите е и фенът на роботиката Симеон Янчев от фирма „РоботеВ“, за когото няма тайни в електрониката.

## Летва, Висока 50 хил. евро

Големите брандове търсят нестандартни методи за въздействие и привличане на внимание и затова оставят свобода на авторите да предложат най-доброто, на което са способни. Вече остаря представата, че който има парите, поръчва музиката, констатира Ангел. Новите технологии дават нови възможности, за които възложителите на една реклама гори и не подозират.

Kineticbg правят симбиоза между софтуер, хардуер, механика, електроника, скулптура и дизайн. Затова не е учудващо, че нараства интересът на различни брандове за включването им в техни рекламни кампании. Участвали са в проекта за реклама на бира, водка, цигари, заведенията също отварят врати за техните умения. Но амбициите им не спират дотук. Имат покана да се включат в Tokyo Designers Week 2013. Разработките им ще са свързани с функционалния и изящен дизайн. Така отново са на стартовата линия да търсят финансиране за своето участие. Нужни са им 50 хил. евро, за да представят България на този престижен световен форум. Нямам съмнение, че ще прескочат и тази летва. Добрата им изява там би могла да извади на показ цяла една сфера от




българското изкуство, което да насочи прожекторите към „Създадено в България“. Вместо нашите брандове, компании и рекламни агенции да се обръщат към западни фирми за интерактивен дизайн, чуждестранните рекламисти ще знаят, че България е точното място за такъв вид услуги.

## Винаги има начин

Най-смелите им мечти? Участие в Токио не е мечта, то е близка реалност. Желанието им е с името на България напред да стигнат до различни точки на света. Спортът обединява и когато на олимпиада наш сънародник вземе медал, всички се радват. Защо да не се вълнуват и когато млади артисти стъпват и завоюват позиции в чужбина. Тяната амбиция е да постигнат такъв момент в кариерата си.

Какво би им се искало да изложат на открито? Ангел би направил абстрактна скулптура в центъра на столицата, която променя своята форма в зависимост от шума, замърсеността и присъствието на хората през деня. Тя ще се уголемява и смалява, и когато всичко утихне, ще се прибира в себе си, за да си отпочине. Има технологични възможности скулптурата да е устойчива на климатичните промени, да не се влияе от сезоните, от температурата и влажността. Вероятно би се смущавала само от мъгла и гръмотевични бури. „Стига да има достатъчно пари, няма невъзможни неща. С около милион евро може да се направи произведение на изкуството, което ще се превърне в забележителност на града. Иначе евтино ще е с кратък срок на годност“, казва Ангел. Стела пък е убедена, че един ден, нейна скулптура ще се задвижва от вятъра в родния Бургас и няма да струва милион евро.

Дали след време Ангел би кандидатствал да направи скулптура за „Българския Лувър“? Не, няма да кандидатствам, а ще бъда поканен, отсича той.

Великолепната четворка е готова да осъществи амбициите си и всичко, гори парите, е само въпрос на време: Захванем ли се с нещо, ние винаги намираме начин... 

Учени създадоха химикал, който изчиства кариеса за 60 секунди. Обещават, че ще се продава до няколко месеца



# Дъвка сменя зъболекаря

## АНТОН АНДОНОВ


Нов химикал убива бактериите, които причиняват кариеса, само за 60 секунди. Молекулата на химическото чудо се казва Кеер 32, защото обещава да пази всички 32 зъба в устата на човека. Тестовите на новата формула показват, че тя може да се влага в пастата за зъби, водата за уста и дори в гъвките, което я превръща в „супер почистващ препарат“. Той със сигурност може да ни отърве от основния причинител на най-масовия зъбен проблем - кариеса. И да ни спаси от досадното посещение при зъболекар.

Химическата субстанция на Кеер 32 атакува бактерията, виновна за разграждането на захарта в устната кухина до млечна киселина, която пък ерозира зъбния емайл и причинява проблема. Така новото чудо директно ликвидира основния причинител на кариеса, унищожавайки бактериите, които го предизвикват, твърдят учените.

Ефектът от препаратите Кеер 32 е с продължителност няколко часа и може да бъде подновяван с гъвченето на специални гъвки, в които

той се съдържа. Това разкрива неподозирани досега възможности за постоянна грижа за зъбите, което ще доведе до по-редки посещения при стоматолозите.

До откритието си чилийските учени са достигнали след седем години упорита работа. В началото тестовите са били провеждани върху бозайници и едва тази година върху човек. „Нашето откритие може да излезе на пазара през следващите 14 до 18 месеца“, смятат изследователите Хосе Кордоба (José Córdoba) от университета в Йейл и Ерих Ешудило (Erich Astudillo) от чилийския университет. „На практика химичното вещество може дори да бъде добавено към храни, чиято консумация ще убива бактериите, увреждащи зъбите“, допълват те.

Според тях химически гиганти като Procter and Gamble вече са проявили интерес към откритието и в най-скоро време то ще бъде лицензирано. Интерес за покупка на патента са проявили петима инвеститори, които предлагат пари за проекта или направо искат да го придобият. 

*Битката с кариеса завършва. Последния пирон в ковчега на коварните кухни по зъбите на всеки от нас и неизбежното посещение при зъболекар ще сложи Кеер 32. Химикалът обещава да изтреби до крак бактериите, които причиняват кариеса, твърдят чилийски учени. Изобретението ще ни спаси завинаги от влудяващия рев на машинките, с които стоматолозите пробиват зъба, за да достигнат до образувалите се в него кухини, които запълват с до болка познатите пломби, за да го излекуват.*



**Вместо да използват технологиите като средство за комуникация и работа, хората им подчиняват живота си, алармират психолозите**

*Смартфонът поема контрола над човека. Новите технологии изместиха акцента от човешкото говорене към общуване чрез писане на съобщения в глобалната мрежа. Така малките машини, които погледом от нас приемат като хуманоиден робот, се настаниха трайно в ежедневието и подчиниха напълно хомосапиенса, който започна да прилича на киборг.*

**АНТОН АНДОНОВ**

Умните телефони коренно променяха живота на човека. Те са навсякъде около нас – в джобовете, чанти, автомобили, на делови срещи и дори в леглото. Хората така свикнаха със смартфоните, че вече усещат болезнено липсата им, твърди американският социолог и експерт Шери Търкъл. Професорът от Масачузетския технологичен университет (MIT) смята, че влиянието на смартфоните върху живота ни ще продължава да расте, защото в забързания делник телефонът се превръща от „незаменим помощник“ в „най-големия ни приятел“. В същото време машината измества необходимостта от чистото човешко общуване лице в лице, заменяйки го с общуване с кратки съобщения. Ако преди 10 години обаждане по телефона от съпруг към съпруга се считаше по-скоро за проява на романтичен жест, то днес липсата на поне 10 обменени SMS-а в рамките на работния ден се счита за криза в отношенията. Това променя коренно нагласите най-вече на младите хора, които с охота пишат SMS, вместо да разговарят на чаша бира например. И на практика прави зависим човека от машината. Учените вече дори говорят за появата на нов синдром – на „фалшивото вибриране“. Той се проявява, когато човек „чува“, че смартфонът му звъни и вибрира, а в



# Слуги на смартфона

действителност позвъняване няма.

Електронната поща, общуването с SMS и всякакви системи за обмен на информация ликвидират индивидуалните контакти и помагат на индивида „да се скрие от пряко участие в различни социални ситуации“, твърди Търкъл. Всъщност смартфоните превръщат човека в самотник и егоист, който сам решава кого, кога и как да допусне го себе си. Всичко това води до пореден

психологически ефект, определен от професора като „ефекта съобщавам“. Чрез телефоните човек вече само съобщава, което е сигнал за останалите, че той съществува. Индивидът не иска и не може да остане насаме с мислите си, за да ги преосмисли и вземе решение, а предпочита да ги „постгне“ на стената, да види какво мислят другите и да вземе „коментирано решение“. От друга страна, генерирането на о-

# Интернет – електронният кокаин

Интернетът е чумата на XXI век. Той може да разстрои психическото ни здраве и да доведе до лудост. Редовното използване на мрежата може да провокира чувство на самота и потиснатост, откъдето крачката към специализирана помощ на Четвърти километър в София е само една. В много страни по света експертите вече включват в здравните журнали заболяването „интернет зависимост“. И са единодушни: Интернет може необратимо да повлияе на нашите мисли и емоции.

Връзката с глобалната мрежа днес е постоянна. Интернет е навсякъде около нас – мобилен, високоскоростен, всепроникващ. Но той не само ни обгражда, а и усилява чувството ни за самота, което води до състояние на тревожност, депресия, obsесивно-компулсивни разстройства, синдром на отслабеното внимание и дори до различни форми на психоза. Оказва се, че човекът днес е превърнат в киборг, защото е „включен“ постоянно в глобалната мрежа и на всичкото отгоре това му се струва нормално. Всеки трети американец например сутрин първо влиза в интернет и след това става от леглото. Това означава, че интернет създава свършено нова ментална среда, в която „природата влиза във виртуалния свят, а съзнанието на човека се превръща в управляван

отвън пулт“, твърдят експертите. Невролози като Питър Уайброу отиват още по-далеч, наричайки компютрите „електронен кокаин“, защото машините предизвикват пристъпи на маниакално веселие, бързо преминаващи в състояние на депресия.

В момента Китай, Южна Корея и Тайван са държавите, официално признали интернет като медицински проблем, а „прекаленото висене в мрежата“ се счита за обществен проблем. В тези страни от интернет зависимост се лекуват десетки милиони души, в последно време зачестяват смъртните случаи от тромбози заради прекаленото обездвижване пред мониторите. В САЩ всеки осми американец на средна възраст има развит поне един симптом на интернет зависимост.

Специалистите предупреждават, че вече е почти невъзможно човек сам да избере дали да ползва интернет или не. Защото новите технологии

обещават и възнаграждат за всяко положено усилие. Всеки звуков сигнал в мрежата се приема като потенциална възможност в социален, професионален или сексуален аспект, която човек не е склонен да изпусне, твърдят специалистите. В тази връзка китайски учени установиха, че интернет зависимостта води до структурни аномалии на сивите клетки. Оказва се, че дяловете на мозъка, отговарящи за възприемането на речта, паметта, моториката, емоциите и сензорните усещания убиват сивото вещество и забавят тези човешки дейности средно с 10-20 %. На всичкото отгоре това не е краен резултат, а процесът има кумулативен ефект с времето.

И още нещо – за финал. Оказва се, че колкото повече време човек отделя за престой във „световното село“, толкова повече се влошава настроението му. Ползването на интернет често пречи на съня, физическото

натоварване, общуването лице в лице, а всичко това заплашва жизнеспособността на човека. А ако към картинката се прибавят и неприятните инциденти във виртуалното общуване, то проблемът интернет добива апокалиптичен характер.

ромно количество „мисли и чувства“ спокойно може да се определи като „сериозен признак за развиването на патологичен нарцисизъм, който е обект на внимание от страна на лекарите психиатри“, продължава експертът.

„Сприятеливането“ със смартфона наистина крие големи опасности. Превръщането му в приятел може да доведе до сериозни страхови неврози от евентуалната му загуба или кражба. Затова на умния телефон е добре да се гледа преди всичко като на машина, която помага в ежедневието, но съвсем не е в състояние да съпреживява.

Още по-нелогична за професорката е обичайната вече гледка младите майки да пишат SMS докато кърмят детето си. Защото ситуацията може да се приеме от бебето като сигнал, че е направило грешка и майка му не е доволна от него. То няма как да разбере, че разчитаният от него негативизъм с чаткашите по клавиатурата пръсти на родителя идва не от негово действие, а от текста на получено кратко съобщение. 📱





Кафето е една от най-значимите стоки, търгувани по света. Пиенето му одавна не е само навик, а специален ритуал. Отскоро покрай черната ароматна напитка у нас навлезе и нова професия – бариста.



Със захар или без, подсладено с мед, със сметана или „чисто“, факт е, че през изминалата година сме изпили кафета за 152 млн. лв. Изразът „Да се видим на кафе“ сигурно отдавна е влязъл в рекордите на „Гинес“ по най-честата употреба в речника на съвременните хора.

# Ударна доза кофеин

## СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

Кафето си остава най-консумираната топла напитка в страната. Според някои данни по-голямо е потреблението в градовете с по-висок процент безработица. Така че ако се имат предвид икономически-

те процеси, които протичат напоследък, може да се очаква потреблението на кафе да се увеличи, казват от Асоциацията на българските баристи.

Консумацията е много голяма и се различава по отношение на видовете кафе напитки, мястото,

времето, поводите и причините за консумацията. Най-висока е консумацията на кафе сутрин от 6 до 10 часа. В този времеви интервал хората предпочитат еспресо, кафе от кубинка или разтворимо кафе, когато са вкъщи, или еспресо и кафе от вендинг машина, когато

Весела Дъбова, председател на Асоциацията на българските баристи

## Гурме кафето се

- Г-жо Дъбова, достатъчно ли баристи има у нас? Ако не, защо? Какво още трябва да се случи?

- Професията бариста става все по-популярна в България, въпреки че тази известност идва с малко закъснение. В световен мащаб професията е доста ценена и всеки клиент на кафетерия знае, че е обслужван от кафе специалист, който може да приготви правилно различни кафе напитки, както и да разкаже много за самото кафе, от което се приготвят напитките – ботаника, география, история на кафето. Бариста е човекът, който стои зад кафето на бара и ако искате да пиете наистина добро кафе, би трябвало да избирате внимателно мястото, където да го консумирате, по това колко е добър баристът зад бара.

Макар все още да не са достатъчно на брой, в България има много баристи, имайки предвид, че за нашите ширини това е нова професия. През обученията на Асоциацията на българските баристи са минали над 500 човека за 3 години – любители на кафето, работещи баристи, мениджъри и собственици на заведенията. Все

повече собственици на заведенията и мениджъри решават да инвестират в обучение на персонала зад бара, осъзнавайки, че така се повишава качеството на предлагания от тях продукт, а клиентът търси именно това.

За съжаление обучението на баристи не е включено в програмите на специализираните училища, които имат паралелки по барманство и сервитьорство. Знанията, които получават оттам учениците, са много оскъдни и недостатъчни. За съжаление също така бариста не е официално призната професия у нас и хората, грижещи се за кафе напитки зад бара, все още се водят бармани.

Необходимо е да има повече центрове за обучение на баристи, повече места, където обикновеният човек да получи кафе информация от кафе специалисти, защото развитието на професията бариста е свързано и с разширяване на кафеената култура на клиента, който едновременно напоследък започва да става по-препенциозен към напитките, които консумира.





са навън или в офиса. Поводите за консумация са предимно събуждане, енергизиране и тонизиране, споделяне на момента с други членове на домакинството или колеги в офиса.

Голяма част от кафе напитки се пият и през целия ден, като този вид консумация е изключително социален момент, споделен с приятели, познати, колеги, близки и роднини, отбелязват от „Нестле-България“.

Около 20% от консумацията на кафе се случва извън дома, а именно - в кафетерии, в училище и университетата, в офиси и ресторанти, а също и в паркове и градинки.

Вечерното кафе е определено еспресо, капучино или кафе миксове, като то се консумира преди или след вечеря.

Съотношението мъже/жени при консумацията на кафе е равно, като различие се наблюдава при различните кафе напитки. Например кафе миксове се консумират предимно от млади и динамични хора, забързани в ежедневието си, които искат балансирана кафе напитка, която лесно и бързо да ги презареди. Капучиното, както и другите кафе миксове с пяна, са запазена територия за жените между 25 и 45 години, които искат

да релаксират и да се погледят.

Изключително по-широка е целевата група на разтворимите чисти кафета, като това е категория, предназначена за градски тип хора, които нямат физическото време за приготвяне на мляно кафе.

Съотношението мляно към разтворимо кафе в България е 53% в полза на разтворимото кафе в стойност, следван от мляното – 44%.

Пазарът на безкофеиново кафе у нас се равнява на почти 2% от общия пазар за 2011 г. Друг сегмент - фрапе културата, която е със сезонна изразеност, е най-голяма през летните месеци. Голямото предизвикателство за налагането на освежаващата кафе напитка е правилното приготвяне на рецептата от кафетериите, в които се предлага.

Факт е, че през последните години изключително нашумя бариста професията. Приготвянето и поднасянето на кафе и кафе напитки е изкуство, умение, страст. Непрекъснато налаганите високи стандарти и тенденции в приготвянето им от т.нар. coffee shops обуславят важността на бариста професията както към момента, така и за бъдеще.

## налага и в България

**- Колко и какво кафе пие българинаът? Някои експерти казват, че по време на криза потреблението скача. Според други данни след атентатите на 11 септември в Ню Йорк консумацията скочила рязко?**

- Погледнато глобално, България е умерен консуматор на нискокачествено кафе. Но и в това отношение се учим, защото както много българи напоследък започват да предпочитат гурме кухнята или да си купуват отбрани вина, така и в сегмента кафе клиентът започва да става по-претенциозен и да търси качество за парите, които дава. Затова се отварят все повече кафетерии, които имат за цел да задоволят търсенето на клиента на по-висококачествено или т.нар. гурме кафе. Относно потреблението на кафе, според някои статистики по-голямо е потреблението в градовете с по-висок процент безработица. Така че ако се имат предвид икономическите процеси, които протичат напоследък, може да се очаква потреблението на кафе като цяло да се увеличи.

**- Кой вид кафе е най-популярно**

**в момента?**

- През лятото са особено популярни ледените напитки на базата на кафе – студено кафе лате, студено капучино. В България обаче подобни напитки се откриват предимно в менютата на кофи шопове, така че са достъпни за определен кръг консуматори. Повечето кафетерии у нас предлагат студени кафе напитки на базата на инстантно (разтворимо) кафе.

**- Една немалка група консуматори се ориентират и към биокафето...**

- Една от последните тенденции при избора на храни и напитки е сертификатът за био производство да присъства на етикета, като в много случаи био се асоциира с по-високото качество на продукта.

Що се отнася до кафето – не може да се каже, че биокафетата са с по-високо качество. За да бъде едно кафе био производителят трябва да е сертифициран био производител и трябва да е изпечено в сертифицирана пекарна за „био“ кафе. Ако се търси вкусът на кафето, както трябва да бъде, то смей да твърдя, че между кафетата, които са високо оценени



на престижни международни конкурси като конкурса „Cup of Excellence“, не се срещат или много рядко се срещат кафета, носещи сертификат „био“.

От друга страна, трябва да се има предвид, че много от малките фермери произвеждат био кафе, без това да е отразено на чувалите, просто защото закупуването на химични продукти (пестициди и химикали), както и самото сертифициране е финансова тежест за тях. Така кафетата им се смесват с други кафета и до крайния потребител не достига информация, че някаква част от кафето е отглеждано без използването на каквито и да е химикали.



БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

За всеки почитател на киното секундите преди да започне филмът почти задължително са свързани с мощен прилив на адреналин. Заради очакването на това, което ще се случва на екрана през следващите минимум 90 минути. Твърде често става така, че вълнението бързо бива потушено от безброй клишета, оглушителни бойни сцени, тъпи шеги или слаба актьорска игра. Но колкото и лош да се окаже филмът, началните секунди си остават безценни. А за това немалка заслуга имат логата на компаниите производителки и разпространителки.

Тяхната история започва преди близо век, а идеята за създаването им е вдъхновена от театралните представления и водевила. При тях имената на артистите, изявяващи се на сцената, ставали достояние на публиката благодарение на специални табели, регулиращи се върху стойка на авансцената.

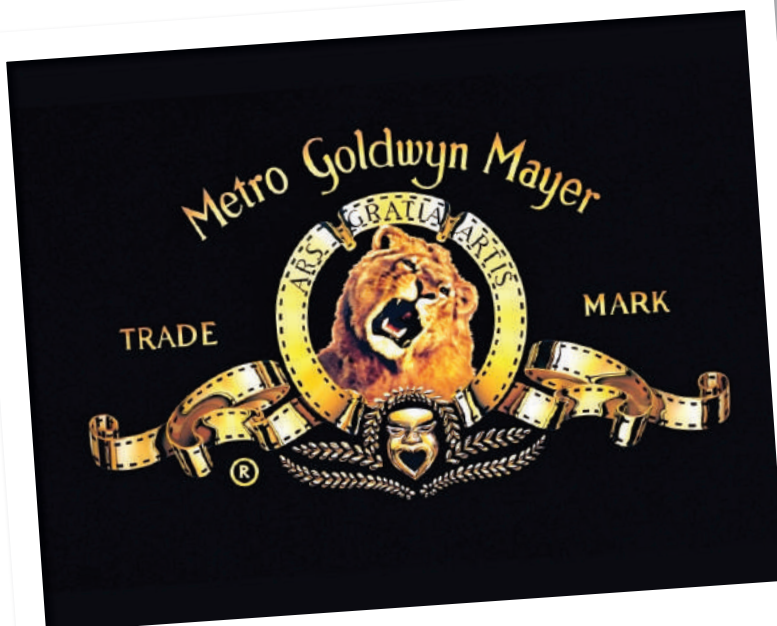
В първите години от появата си филмовите логота са съвсем опростени и статични. Но с нарастването на броя на сниманите продукции, развитието на технологиите и засилващия се интерес на аудиторията компаниите започват да влагат все повече усилия в това да бъдат максимално разпознаваеми. В резултат на това логата им се превръщат в същински произведения на изкуството, и то с движение, звук и разнообразни специални ефекти. Ето какви истории крият най-популярните представители на категорията.

# Атракция преди началните надписи

Или какво се крие зад най-прочутите логота в киноиндустрията



## ЛЪВЪТ НА Metro Goldwyn Mayer



Дизайнът на най-добре познатото лого в киноиндустрията е създаден през 1917 г. от известния американски публицист Хауърд Дийц по молба на неговия приятел Самюъл Голдуин – собственик на филмовата компания Goldwyn Pictures Corporation. Защо точно лъв? Защото в онзи период Дийц е в плен на носталгията си по времето, когато е бил звезда на футболния отбор на Колумбийския университет – „Лъвовете“.

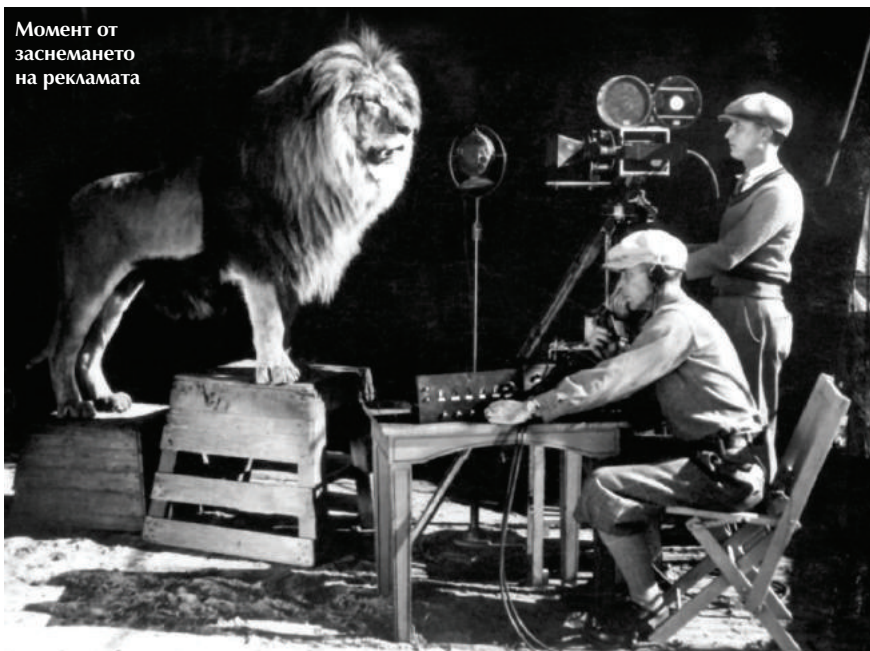
Когато през 1925 г. компанията на Голдуин се слива с Metro Pictures Corporation и Louis V. Mayer Pictures, е решено новосъздадената Metro Goldwyn Mayer да използва като свое лого творението на Дийц. През следващите десетилетия то е запазено

максимално близо до оригиналния си вид, като се изключат няколко промени, наложени от техническия прогрес.

Специално за зрителите на филмите на компанията досега са ръмжели 5 различни лъва. Първият на име Статс остава нечут от публиката, защото логото с него е използвано само до 1928 г. – в ерата на нямото кино. Честта да стресне зрителите с рева си се пада на лъвицата Джаки, която през 1932 г. получава и привилегията да бъде показана в цвят. Безразлична към очакващата я слава, по време на снимките за логото тя няколко пъти почти успява да избяга, стряскайки до смърт членовете на екипа. За сметка на това наследникът

Џ Танър е съвсем кротък и изключително артистичен. Страховитото му ръмжене е толкова правдоподобно, че се появява преди началните надписи на филмите чак до 1956 г. Следващият лъв Джордж обаче не успява да впечатли шефовете на компанията нито с уменията, нито с вида си, и само след година те го заменят с настоящия Лео. По време на снимките той е съвсем млад, затова и гривата му не е така голяма като тази на предшествениците му. Затова пък, както е очевидно, компенсирал с красота и страховитост.

Момент от заснемането на рекламата





## Прожекторите на 20th Century Fox

Решени в никакъв случай да не отстъпват на Metro Goldwyn Mayer по оригиналност на логото, през 1933 г. шефовете на Twentieth Century Pictures започват трескаво да търсят най-подходящия автор за своето собствено. Честта се пада на художника Емил Коса, който по онова време вече е прочут с красивите си пейзажи. И той оправдава очакванията.



Повлиян от нашумелия по онова време стил ар деко, отличаващ се с елегантни и симетрични линии, Коса превръща името на компанията в център на впечатляваща творба – микс между живопис, архитектура и движещ се образ. С особено голям възторг е посрещната идеята му да изобрази прожектори, които да осветяват конструкцията по начин, който да подсказва, че тя е най-важното място в Холивуд.

Но Коса има и друго блестящо хрумване – логото



да бъде придружавано от тържествени фанфари за максимален ефект върху публиката. Композирани от тогавашния музикален директор на United Artists Алфред Нюман, те и досега си остават ненадминати по популярност в киноиндустрията. До момента логото е претърпяло съвсем малко промени, повечето незначителни. Дори когато през 1935 г. Twentieth Century Pictures се слива с Fox Film Corporation, Коса просто сменя последната дума в името. Настоящата компютърно генерирана версия на логото е създадена през 1994 г.

## Звездният планински връх на Paramount Pictures

Логото на компанията е най-старото в Холивуд и е създадено само две години след основаването ѝ – през 1914 г. Идеята за него е на президента ѝ Уилям Ходкинсън. По време на делова среща с един от съдружниците си той започва да си рисува нещо върху лист хартия и в един момент му хрумва, че от него може да излезе чудесно лого – планински връх, обграден от звезди. Макар Ходкинсън никога да не е споделял възновете си за рисунката си, се смята, че като такава му е послужило детството му в Юта. Щатът е известен с красивите си величествени върхове.



През първите 60 години от съществуването на логото звездите в него са 24 – колкото актьорите, обвързани с договор с компанията по времето на създаването му. През 1974 г. бройката е намалена на 22. Междувременно логото претърпява доста промени по отношение на цветовете, обкръжението на върха, специалните ефекти и начина, по който падат звездите. Последната за момента е от декември 2011 г., когато компанията представи нова версия по случай 100-годишнината си. В новото лого е включена обкръжаваща върха планинска верига, а на заден план свети слънцето. Освен това до началото на 2013 г. в средата ще стои надписът „100 Years” („100 години”).

## Щитът на Warner Bros.

Компанията е основана през 1918 г. от четирима братя – полски имигранти. Истинската им фамилия е Уонколасер, но те я променят на Уорнър госта преди да влязат в киноиндустрията. Логото на компанията е създадено през 1923 г. и произходът му е обвит в мистерия. Най-разпространената версия е, че щитът, който изобразява, е символ на решимостта на четиримата братя да пробият в Холивуд, независимо от всички трудности. А в първите години те наистина имат много такива – особено с привличането на големи звезди.

Логото на компанията претърпява доста промени през първите 60 години от съществуването си. Идеята за щита устоява на времето, но големината, цветът и формата му, както и фонът около него,



## Лунното момче на DreamWorks



Още преди основаването на компанията през 1994 г. един от съсобствениците ѝ – режисьорът и продуцент Стивън Спилбърг, вече знае как ще изглежда нейното лого. Исква то да напомня за златната ера на Холивуд и акцентът в него да е момче, сигнал на Луната.

Спилбърг взема идеята от изображението

в логото на ранчото на Майкъл Джексън „Невърленг“, изработено 6 години по-рано. Настоява обаче това на DreamWorks да бъде създадено посредством компютърно генериране на образа. Специалистът по визуалните ефекти на компанията – Денис Мърън, го убеждава, че рисуването на ръка лого ще изглежда много по-добре. Знае и точно кой ще направи картината – близкият му приятел Робърт Хънт.

Заинтригуван от поръчката, художникът я изпълнява за рекордно кратко време – само за няколко дни. Дори изпраща алтернативна версия на логото, в която момчето на Луната лови риба. За модел му служи синът му Уилям, който е запален риболовец.

Спилбърг харесва версията на Хънт много повече от оригиналната и поръчва за логото да бъде създадена специална мелодия.



Със задачата се заема не друг, а легендарният композитор Джон Уилямс, написал музиката към някои от най-прочутите филми в историята, сред които „Списъкът на Шиндлер“, „Челюсти“, „Спасяването на редник Райън“, „Извънземното“ и много други.

## Дамата с факлата на Columbia Pictures



В съзвучие с името на компанията, логото ѝ, създадено през 1924 г., изобразява

Колумбия – женското олицетворение на САЩ. Самоличността на жената, послужила като модел на дамата с факлата, от десетилетия е обект на разгорещени дискусии. Немалко кинозвезди от 20-те и 30-те години на миналия век са заявявали, че са позирали за оригиналното лого. Онази, която в действителност го прави, е актрисата Евелин Веньбъл – съпругата на прочутия кинематограф Хал Мор.

Детайлите в логото са променяни много пъти, като в първите няколко версии жената е обвита с американското знаме. Наметката ѝ става просто синя през 1943 г.

Настоящото лого е създадено точно преди 20 години от илюстратора и портретист Майкъл Диис. За неговата рисунка позира световно неизвестната Джени Джоузеф – гомакиня и майка на 2 деца от градчето Мангевил в щата Луизиана. Диис е впечатлен от слабата ѝ изящна фигура, но за лицето в логото използва компютърно генерирано изображение. Единственото, което запазва, е прическата на Джени. 🍷



се превръщат в обект на разнообразни творчески хрумвания.

Последната за момента версия на логото е създадена през 1998 г. посредством компютърно генериране на образа. Преди щита, изобразен на небесен фон, се виждат студията на компанията от птичи поглед.





Айрис Фонтбона

**Тя няма страница в Wikipedia, точната ѝ възраст е загадка, а нейни снимки в глобалната мрежа са по-скоро изключение. Тя е втората съпруга на чилийския милиардер Андронико Лукшич (Andrónico Luksic), който приживе бе най-богатият човек в Чили, а състоянието му бе четвърто по размер в Латинска Америка и 132 в света. След смъртта на мъжа си през 2005 г. Айрис Фонтбона (Iris Fontbona) и петте ѝ деца наследиха бизнес империя, струваща 17,8 млрд. долара.**

# Мадам

АНТОН АНДОНОВ

Мистерия и загадки обгръщат живота на най-богатата чилийка днес. Въпреки че е известна като вдовицата на милиардера Лукшич, Айрис Фонтбона ревниво и със стръв крие личния си живот. Той е тайна не само за глобалната мрежа, но и за биографите, които се опитват да сглобят публичния ѝ образ от късчета новинки, свързани преди всичко с хората около нея. Мадам Сикрет не обича светлината на прожекторите, рядко се появява на публични места и държи фотографите на почтително разстояние от себе си. За нея се знае, че през тази година е 32-ра в списъка на милиардерите и е загубила 1,4 млрд. долара спрямо 2011 г. Въпреки това в родината си Чили Айрис все още е номер едно и притежава повече пари от следващите я по петите милиардери Елиодоро Мате (Eliodoro Matte) и Себастиан Пинера (Sebastian Pinera).

Бизнесът с медна руда изстрелва нагоре приходите на семейството на Андронико Лукшич. Днес те притежават най-голямата в Чили медодобивна компания Antofagasta, която отчита годишни печалби от 4,5 млрд. долара. Фирмата има джойнт венчър с компании в Перу, Испания, Португалия, Великобритания, Швеция, Турция, Пакистан, Намибия. В САЩ, Канада и Австралия работят по две медни мини, които допълват приходите на чилийската компания на Айрис Фонтбона. „Бизнесът не е само мой. Той е на семейството и предпочитам да чета за успехите на фамилията, а не за себе си”, твърди в едно от малкото си изказвания богатата вдовица. И продължава да държи със здрава ръка експлоатацията на най-голямата златна мина в Чили - Esperanza.

Айрис Фонтбона би трябвало да е на 69 г., което означава, че най-вероятно е родена през 1943 г. „Гадаенето” и сметките идват от интервю на покойния ѝ съпруг, който твърди, че когато през 1961 г. се жени за втори път, съпругата му е на 18 г. Детството на Айрис е обвито в мъгла, която погледите на светските хроникьори започват да пробиват

едва след като се омъжва за милиардера Андронико Лукшич. Чилиецът от хърватски произход губи две години по-рано първата си съпруга Ена Крейг (Ena Craig), която му ражда двама сина – Андронико (Andrónico Luksic Craig) и Гилермо (Guillermo Luksic Craig). Съдбата е на път да се присмее над „мъжкия татко”, след като втората му съпруга го гарява най-напред с две дъщери – Паола (Paola Luksic Fontbona) и Габриела (Gabriela Luksic Fontbona), но накрая се предава, защото петото дете в семейството отново е момче – Жан-Пол (Jean-Paul Luksic Fontbona).

Всъщност съдбата се наемва в целия живот на милиардера и неговото семейство. Единственото, което не може да промени, е навикът всяка вечер след края на работния ден Андронико да събира около себе си петте си деца и съпругата си и с най-големи подробности да разказва всичко от изминалия ден. Традицията е установена по изричното настояване на Айрис Фонтбона.

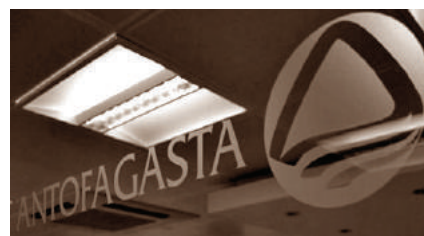
Известен като заклет работохolik, милиардерът с усет и такт успява да комбинира бизнес и семейни задължения. „Когато се прибирах въкъщи от офиса, обичах да лягам в леглото, заобиколен от петте си деца и жена ми, които, седнали край мен, в захлас слушаха разказа ми за всичко, което бях направил същия ден, с най-големи подробности. Скоро осъзнах, че тези разговори са начин да си помогна сам и да разбера къде се крие ключът за решаването на моите бизнес проблеми”, изповядва милиардерът. Споделянето със семейството ще се окаже най-успешната тактика, която Лукшич



Андронико Лукшич



# Сикрет



може да приложи, за да научи децата и Айрис как се печелят пари в Чили и гради империя, превърнала се в най-могъщата в Латинска Америка. Тя простира пипалата си до бизнеса в медодобива, банковото дело, телекомуникациите, производството и дистрибуцията на бира и туризма в Хърватсия, откъдето баща му емигрира през 1910 г.

Първата усмивка от съдбата съпругът на Айрис Фонтбона получава при първата си сериозна сделка. Андрико твърди, че богатството му се дължи на недоразумение. Като млад предприемач той решава да продаде дела си в медна мина в Чили на японската Nippon. Но от сделката печели 10 пъти повече пари, отколкото е очаквал. По време на преговорите през цялото време инвеститорите мислели, че цената е в щатски долари, а Лукшич калкулирал в песос. Секунди преди да подпише договора за продажбата, бъдещият номер 1 в Чили ще отчете грешката, но няма да я признае. „Представяте ли си колко наивен и глупав бизнесмен бих бил в очите на японците, ако на финала станеше ясно, че съм готов да продам 10 пъти по-евтино? Благодарение на недоразумението спечелих 500 000 долара”, разказва роденият на 5 ноември 1926 г. Лукшич.

Детството му преминава в гр. Антофагаста, където баща му

Поликарпо (Policarpo Luksic) има магазин. Политическият емигрант от Хърватска и съпругата му Елена (Elena Abaгоа) са достатъчно заможни, за да изпратят сина си да учи в Сорбоната в Париж. Но престоят на момчето в Европа се оказва краткотраен. Още в първия учебен ден Лукшич отказва да разкаже пред състудентите си какво има в родното Чили и засрамен напуска университетската зала, за да не се завърне там никога отново.

Все пак, за да угоди на родителите си, Андрико записва да учи право в Чили, но скоро разбира, че публичните речи в съдебна зала не са неговата стихия. Вместо това става дистрибутор на автомобилите Ford в родния Антофагаста, който преживява бурен разцвет заради гобива на мед в пустинята Атакама.

С първите си спечелени пари купува малка медна мина от съдружници, които не могат да се разберат как да я управляват. Това е същата мина, която през 1954 г. ще продаде на японската Nippon Mining Company с неочакваната печалба. Спечелените пари депозира в банка и с взетия срещу влога заем подхваща други бизнес начинания, които през следващите 16 години разцъфтяват.

Инвестициите му в отглеждането на риба и минното дело му носят нечувани печалби. Скоро се премества заедно с първата си съпруга и двете деца в столицата Сантяго, където основава фирми за местени изделия Empresas Lucchetti S.A. и Madeco S.A., която се превръща във водещия в Чили металопроизводител.

Игването на власт на президента марксист Салвадор Алиенге през

1970 г. е първият път, когато бъдещият милиардер и втората му съпруга Айрис се оказват срещу съдбата. Двамата решават, че срещу новото правителство не е добре да се ритат, и се поддават на натиска да продадат фирмите си на държавата, която заплашва да ги национализира. Старата поговорка „По-добре птиче в ръката, отколкото 100 в гората” вкарва пари в семейството, но е приета на нож от другите чилийски бизнесмени, които се противопоставят на държавните поглъщания. Заради това когато генерал Аугусто Пиночет идва на власт през 1973 г. с държавен преврат, семейство Лукшич получава забрана да инвестира в първата вълна от раздържавяването, въпреки че има много пари в брой.

Но съдбата отново поглежда благосклонно към Андрико и Айрис 7 години по-късно. В началото на 1980 г. заради финансовата криза, рецесията и масовите фалити в Чили семейството се оказва единственото с достатъчно пари, за да купи най-голямата банка в страната – Banco de Santiago и бирената компания Cervecerias Unidas S. A само за 7 млн. долара. Инвестицията се изплаща 145 пъти и носи на империята Лукшич печалба от 1 млрд. долара годишно, превръщайки се в най-печелившата в историята на Латинска Америка.

„Благодарение на Айрис и семейството ми аз успях да създам конгломерата Quinenco в края на 90-те години на миналия век, който инвестира в бирената индустрия и на съседни страни като Аржентина, Перу и Бразилия. Разразилите се там тежки икономически кризи не успяха да ме съборят, защото вече бях научил основния си урок – да диверсифицирам бизнеса си”, разказва в интервю през 1998 г. Андрико Лукшич. Милиардерът загуби пари от сливането на двете испански банки - Banco Santander of Spain и Spanish bank, където е акционер, но и това не го отказа от инвестициите в трезори.

Най-голямото богатство на фамилията се оказва рано наученият житейски урок – да се споделя. Така преди да почине от рак през



Андрико Лукшич Крейг



Габриела, Жан Пол, Айрис, Гилермо и Паола



## Биография


Работещите за най-голямата златна мина в Чили - Esperanza спокойно могат да се нарекат галеници на съдбата, защото работят за семейство Лукшич



2005 г., Андронико Лукшич успява с подкрепата на съпругата си да се превърне в най-богатия чилиец с 4,2 млрд. долара състояние. След кончината му най-големият син Андронико е готов да поеме управлението на банковите дела на семейството, брат му Гилермо се захваща с компаниите в Quipenco, S.A. а най-малкият - Жан-Пол продължава бизнеса в медните мини Antofagasta. Двете дъщери - Паола и Габриела, ръководят благотворителни фондации, които през миналата година дариха 3 млн. долара (0.017% от семейното богатство) на хора в неравностойно положение в Чили, а брат им Андронико получи награда за благотворителност от американските Harvard и

Babson College.

И Всички пет деца работят пог зоркия поглед на най-богатата днес в Чили жена – Айрис Фонтбона. Сякаш за да не забравя никога съпруга си, тя ръководи инвестициите в туризма в Хърватия. Богатата вдовица гържи с

желязна ръка, обвита в кагифена ръкавица, бизнеса в курорта Синя лагуна (Plava Laguna) и продължава да се крие от всички. 



## Luksic Group

Историята на фирмата Antofagasta в Чили и Железопътната компания в Боливия - Bolivia Railway Company plc. датира от 1888 г. Тогава на Лондонската фондова борса започва набирането на средства за изграждане и експлоатация на железопътна линия от гр. Антофагаста, пристанище на тихоокеанския бряг в северната част на Чили, до столицата на Боливия - Ла Пас. През 1980 г. мажоритарен дял в компанията е придобит от „Лукшич груп“. През 1982 г. Antofagasta Holdings plc (преименувана на Antofagasta plc през 1999 г.) бе преобразувана в нова холдингова компания, която да продължи експлоатацията на съществуващата жп връзка и да развие железопътната инфраструктура в Чили. През следващите години компанията инвестира в различни сектори – минно дело, банково дело, телекомуникации и производство. През 1996 г. Antofagasta слива своята банкова дейност с индустриалните интереси на Quipenco SA. Целта на тази операция е да бъде диверсифицирана дейността на чилийската компания. Това дава възможност на Antofagasta да се концентрира върху развитието на мините Los Pelambres и El Tesoro, които са богати на мед. Така Antofagasta се превръща в една от най-големите в света фирми, произвеждащи мед. Нейната дейност е съсредоточена основно в Чили, където притежава и експлоатира четири медни рудника – Los Pelambres, Esperanza, El Tesoro и Michilla, произвели 640 500 тона метал през 2011 г. Освен в Чили фирмата оперира и в Северна и Южна Америка, Европа и Африка. Към групата работи обширна железопътна мрежа, обслужваща богатия на природни ресурси северен регион на Чили с основен център пристанището на Антофагаста. Акциите на Antofagasta plc. се продават на борсите в Лондон и САЩ.

Групата Quipenco на семейство Лукшич купи активи на чилийската фирма Сорес Tepel, включващи 200 бензиностанции и 97 магазини. Така Quipenco ще контролира 25% от пазара на горива в Чили.



Медните мини Antofagasta, намиращи се край едноименното пристанище, са рекордьори по залежи не само в Чили



# СТАНДАРТ<sup>NEWS</sup>

представя спектакъла

## ЧУДЕСАТА НА БЪЛГАРИЯ

3 октомври 2012 г., зала 1 на НДК

... с вечната музика  
на любими български  
изпълнители



... с танците на трупата на Нешка Робева  
"Нешанъл Арт"



...с творчеството  
на талантливи  
деца на  
България

Каним ви на незабравимо пътешествие през най-загадъчните  
и романтични моменти от историята на България!

**TICKETPRO**  
www.ticketpro.bg

Билети: Билетен център НДК, партньорската мрежа на Тикетпро и онлайн на [www.ticketpro.bg](http://www.ticketpro.bg)



**DUNDEE**  
PRECIOUS METALS INC.



**БУЛГАРТРАНСГАЗ**

С подкрепата на:

**БНТ**  
Основен  
медия партньор

**СТАНДАРТ**  
ИНФОРМАЦИОННА АГЕНЦИЯ

[www.economymagazine.bg](http://www.economymagazine.bg)  
**ИКОНОМИКА**

**БГ РАДИО**

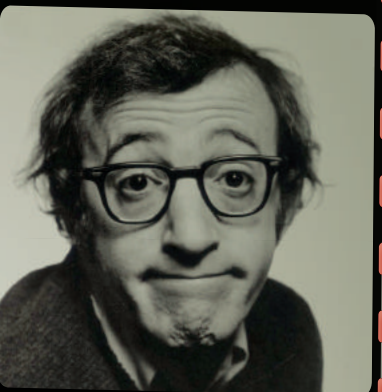
**neg**

**ДАРБИК**

**НДК** [www.ndk.bg](http://www.ndk.bg)

[www.bgchudesa.com](http://www.bgchudesa.com)





# Угу Албн

## НА КИНОТО С ЛЮБОВ

### БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

„Искам да направя велик филм и това е моята движеща сила – заяви Угу Албн на премиерата на новата си комедия „На Рим с любов“, която скоро ще тръгне и по българските екрани. – Вече съм на 76, така че не мисля, че ще се случи, но продължавам да опитвам.”

Интересен коментар от човек с репутацията на кинолегенда. След режисьорския си дебют с криминалната комедия „Вземай парите и бягай“ през 1969 г. Угу е снимал над 40 филма, немалка част от които са смятани за шедеври. „Ани Хол“, „Манхатън“, „Хана и нейните сестри“, „Радио дни“, „Кушуми над Бродуей“, „Мач пойнт“ и миналогодишният „Полнощ в Париж“ са сред най-ярките примери.

В света на киното Угу винаги е бил рядка птица. Освен че режисира и пише сценария на всичките си филми, той има и пълен творчески

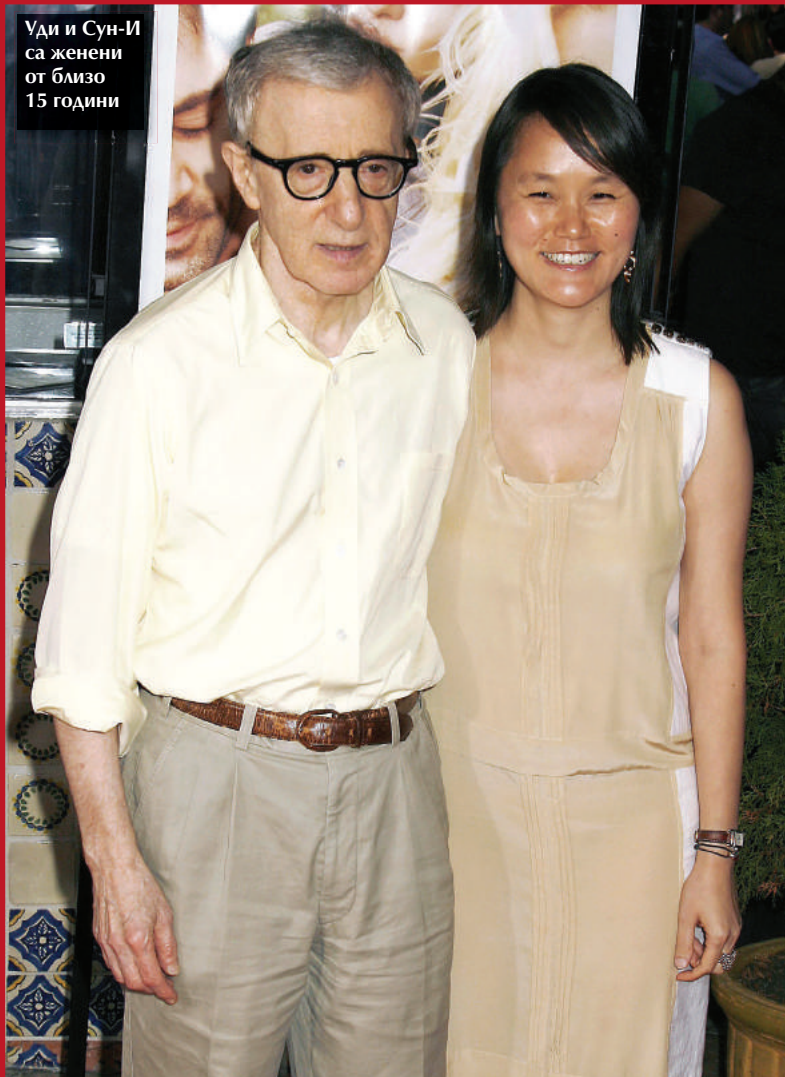
контрол над тях – почти чудоейно постижение предвид безбройните условия, поставяни от финансистите. Кинотворбите му са изискани, но непретенциозни, населени с големи звезди, но снимани със скромни бюджети. И почти без изключение носят неговата запазена марка – трагикомичност, постигната с помощта на прекрасни глумци, забавни в нелепостта си ситуации и философски размисли за смисъла на живота, любовта и изкуството.

Творческият процес на Угу е с ефективност, разчетена като по часовник. След като измисля основната тема на филма, той написва сценария за около 2-3 седмици и още преди да е изтекла една година, зрителите вече се наслаждават на крайния резултат. От 40 години работи с един и същ кастинг директор – Джулиет Тейлър, и не крие, че изборът на актьорите е най-малко любимият му момент от работата. Не обича

**След над 40 години от двете страни на камерата знаменитият творец продължава да радва света с филмите си и уверява, че няма никакво намерение да излиза в пенсия**



Уди и Сун-И са женени от близо 15 години



- ✓ Роден е на 1 декември 1935 г. в Бруклин, Ню Йорк.
- ✓ Истинското му име в Алън Стюарт Конингсбърг.
- ✓ Висок е 165 см.
- ✓ Преди Сун-И е имал други два брака – с Арлийн Роузън от 1956 г. до 1962 г. и с актрисата Луиз Ласър от 1966 г. до 1970.
- ✓ Запалва се по киното още на 3-годишна възраст, когато майка му го води на филма „Снежанка и седемте джуджета“.
- ✓ Носи един и същ модел очила от около половин век.
- ✓ Влиза в шоубизнеса на 15 години, когато започва да пише вицове за нюйоркски вестници.
- ✓ Най-големите му идоли са режисьорите Ингмар Бергман и Федерико Фелини, комикът Граучо Маркс, композиторът Коул Портър и писателят Антон Чехов.
- ✓ Говори френски.
- ✓ Дългогодишен фен е на баскетболния отбор „Ню Йорк Никс“.
- ✓ Подготвя сценариите си на пишеща машина.
- ✓ Вегетарианец е.
- ✓ Има фобия от паяците, насекомите, силната слънчева светлина, микробите, кучетата, тълпите, височините, рака и смъртта.
- ✓ През 2002 г. в испанския град Овиедо е издигната неговата бронзова статуя.
- ✓ Редовно се изявява в джаз клуб в Манхатън, където свири на кларнет.
- ✓ Държи рекорда за най-много номинации „Оскар“ за най-добър сценарий – цели 15.

да се среща с тях и прослушванията при него обикновено се състоят от

## ръкостискане и двеминутен разговор

Затова и дълго време пише сценариите си, имайки предвид себе си за главната мъжка роля, а за главната женска – интимните си партньорки. Неслучайно Миа Фароу е участвала в 13 от филмите му, а Даян Кийтън – в 8. Откакто възрастта спира да му позволява да процедира по този начин пък, първо пише сценария и тогава избира актьорите. Пенелопе Крус е единственото изключение от това правило – ролите ѝ във „Вики Кристина Барселона“ и „На Рим с любов“ са създадени специално за нея.

„Гледам филми за удоволствие и ми правят впечатление някои

актьори – обяснява Уди. – Но предпочитам да работя с тези, които познавам, защото това ми коства по-малко усилия.“

Животът му извън снимачната площадка е със звезден статус, но изключително рядко влиза в обсега на общественото внимание. Дори

най-шумният епизод от него – разкритието през 1992 г., че Уди има връзка с 21-годишната Сун-И, основената дъщеря на тогавашната му партньорка Миа Фароу, завърши с щастлив и стабилен брак.

„Влюбих се в това момиче, оженихме се и сме заедно от 20 години



Режисьорът дава инструкции на Антонио Бандерас и Наоми Уотс на снимачната площадка на „Ще срещнеш висок тъмнокос непознат“ (2010)



– коментира миналата година Алън. – Нямахме никакъв скандал, но хората предпочитат да определят станалото по този начин. В известна степен това ми харесва, защото преди да си отида, ще ми се иска да мога да се похваля, че в живота ми е имало един наистина пикантен скандал.”

Уги твърди, че противно на онова, което си мислят повечето хора, е много далеч от екранния си образ на невротичен интелектуалец.

## „Не съм толкова луг

за колкото ме мислят – уверява той. – Аз съм съвсем нормален

мъж от средната класа с жена и деца. Ставам сутрин, работя и ходя на баскетболни мачове. Имам някои особености, но всеки има.”

Една от тях е категоричният му отказ да посещава церемонията по връчването на наградите „Оскар“ и да отдава каквото и да било значение на статуетките, които печели. На тазгодишната церемония „Полунощ в Париж“ беше отличен в категорията за оригинален сценарий, а със същото могат да се похвалят и „Хана и нейните сестри“ и „Ани Хол“. Последният има „Оскар“ и за режисура.

Уги е бил на церемонията

само веднъж – през 2002 г., когато се появява изненадващо, за да отпрати призив към кинотворците да продължават да снимат филмите си в Ню Йорк след терористичните атаки от 11 септември предишната година. Звездната публика го посреща и изпраща с бурни овации на крака. А Уги си тръгва още преди да се завърти подготовеният от режисьорката и сценаристка Нора Ефрон клип от филмови сцени, ситуирани в Ню Йорк. Защото сред тях има и много, снимани от него. А той никога не гледа филмите си.

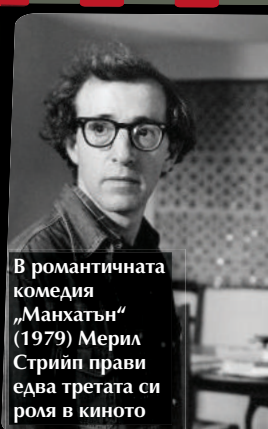
„Когато започвам снимки, винаги си мисля, че ще създам



„Ани Хол“ (1977) е първият от осемте филма, в който Алън снима Даян Кийтън



С Джуди Дейвис в сцена от най-новия си филм „На Рим с любов“



В романтичната комедия „Манхатън“ (1979) Мерил Стрийп прави едва третата си роля в киното

## Откровения и прозрения

- ✓ Не искам да постигам безсмъртие чрез филмите си. Искам да го постигна, като не умирам.
- ✓ Поради някаква причина ме ценят повече във Франция, отколкото в родината ми. Субтитрите трябва да са невероятно добри.
- ✓ Връзката ми с Холивуд не е любов-омраза, а любов-презрение. Никога не ми се е налагало да понасям което и да било от униженията, свързани с работата със студия, защото поради чист късмет винаги съм правил независими филми в Ню Йорк. Но изпитвам и топли чувства към Холивуд. Някои от старите филми, излезли оттам, са ми доставяли огромно удоволствие.
- ✓ Като цяло съм нискокултурен човек. Обичам да гледам баскетболни мачове, пивейки бира и ядейки кюфтета.
- ✓ Има и по-лоши неща от смъртта. Например да прекараш цяла вечер със застрахователен агент.
- ✓ Ако се окаже, че има Бог, не бих го нарекъл зъл. Най-лошото нещо, което бих казал за него е, че не

прави почти нищо.

- ✓ Церемонията по връчването на оскарите не ме интересува. Просто мисля, че не знаят какво правят. Когато видиш кой печели тези неща и кой не ги печели, си даваш сметка колко са безмислени.
- ✓ Най-големият недостатък на това, да си самоук е, че имаш липси. Вероятно щеше да е хубаво да бях по-добре образован, но ученето така ме отегчаваше.
- ✓ Никога не съм правил каквото и да е, за да привличам зрители.
- ✓ Умът ми е вторият ми любим орган.
- ✓ Двата най-големи мита, свързани с мен, са, че съм интелектуалец, защото нося очила, и че съм творец, защото филмите ми не печелят пари.
- ✓ Никога не съм изпадал в депресия. Разстройвам се и се натъждавам, но до определени граници.
- ✓ Ако филмите ми не спечелят пари, знам, че съм направил нещо както трябва.
- ✓ Едно от най-големите удоволствия в живота ми е да се разхождам вечер из Ню Йорк със съпругата



шедьовър като „Осем и половина“, „Великата илюзия“ или „Гражданинът Кейн“ – сподели неотдавна Алън. – Абсолютно съм убеден, че ще се получи най-великото нещо, появявало се някога на големия екран. А когато след това видя заснетия материал, се моля да не се изложи. Никога не съм бил доволен от свой филм. Снимам ги и ги предоставям за излъчване, а

## после ги забравям

Опитвам се да ги промотирам, защото това е най-малкото, което мога да направя за дис-трибуторите, но не ги гледам и

не мисля повече за тях. Просто ми остава удоволствие да пиша сценарий и да снимам. След като приключи работата по филм, си почивам ден-два, а след това започвам да пиша отново.”

През последните години Уди разполагаше снимачните си площадки из цяла Европа – Лондон, Барселона, Париж и Рим. С новия си филм, който вече е в продукция, обаче той се завръща в любимия си Ню Йорк. В главните роли ще са Кейт Бланшет, Алек Болдуин и Питър Сарсгарг, но подробностите от сюжета по традиция се пазят в абсолютна тайна. Междувременно Уди уверява, че няма никакво намерение

да се пенсионира.

„Има хора, които са щастливи, след като го направят – казва той. – Пътуват по света, ходят за риба, играят си с внуците си и работата изобщо не им липсва. Но аз не съм от тях. Обичам постоянно да съм зает с работа, пълен съм с енергия и не мога да си представя да се пенсионирам. Може би един ден ще съм принуден да го направя, защото ще получа инфаркт, няма да мога да ходя от старост или хората ще спрат да финансират филмите ми. Но дори и тогава ще продължа да пиша книги или сценарии за театрални постановки. Ще измисля нещо.”



Уди и Миа Фароу в „Хана и нейните сестри“ (1986)



С Хавиер Бардем, Пенелопе Крус и Скарлет Йохансон по време на снимките на „Вики Кристина Барселона“ (2008)

си. Тя ме извежда, както се извежда куче. Много ми харесва.

- ✓ Нямам компютър и никога не съм пращал имейл.
- ✓ Докато снимахме „Вики Кристина Барселона“ Хавиер и Пенелопе постоянно импровизираха репликите си и го правеха на испански. Не знам и дума на този език и до ден днешен нямам идея какво казват в някои от сцените.
- ✓ Винаги съм имал възможност да работя свободно, да свиря на кларнета си и да се наслаждавам на жените и спорта. Нито за момент обаче не забравям, че правя всичко това в кошмарен контекст и че животът е нещо жестоко, безмислено и ужасно. Дори най-умните, най-красиви и най-щастливи хора получават само миниатюрен отрязък от време на фона на великия природен замисъл.
- ✓ Вярвам, че някъде там има нещо, което ни наблюдава. За съжаление това е правителството.
- ✓ На снимачните ми площадки е скучно. Никога не се случва нищо вълнуващо и почти не разговарям с актьорите.

- ✓ Има само два типа роли, които мога да играя убедително – на интелектуалец и на отренка.
- ✓ Изхвърлиха ме от Нюйоркския университет заради измама на изпита по метафизика. Погледнах в гушата на момчето, което седеше до мен.
- ✓ Ако от време на време не се проваляш, това е знак, че не правиш нищо новаторско.
- ✓ Режисьорството е безделническа работа. Много по-малко стресираща е от това, по цял ден да търчиш, сервирайки пилешки сандвичи в някое заведение.
- ✓ В Калифорния не изхвърлят боклука си, а го превръщат в телевизионни предавания.
- ✓ Вкъщи аз съм шефът, но жена ми взема решенията.
- ✓ Човек може да доживее до 100 години, ако се откаже от всички неща, които го карат да иска да стигне до толкова.
- ✓ Единственото нещо, за което съжалявам, е, че не съм някой друг.



**Аномалните изживявания са реални и значими. Но това не означава, че се случват извън главата**

# Шесто ЧУВСТВО

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

Надали има човек, който поне веднъж в живота си да не е изпитвал усещането, че някой се взира в него, и когато се обърне, да установи, че е точно така. Това е един от най-разпространените примери за т.нар. шесто чувство. Или иначе казано, за изживявания, които излизат извън обичайните граници на времето и пространството и противоречат на онава, което науката смята за възможно.

Опитите на учените да изследват физическите феномени започват преди повече от 150 години. Но абсолютно всяко „доказателство“ за наличието на паранормални явления впоследствие е било оборвано от следващите поколения психолози. Твърденията на съвременните учени могат да бъдат резюмирани по следния начин – аномалните изживявания, вариращи от усещането на странни вибрации в някое помещение до извънтелесни преживявания, се случват единствено в главата като резултат на игра на ума. И е изключено да бъдат обяснявани с паранормални явления, наличие на духове, телепатия, ясновидство и каквото и да било друго.

За феномена дежавю например, който дъвама от всеки трима души са изживявали поне веднъж, има

съвсем логично обяснение. И то в никакъв случай не е свързано с моментен проблясък от минал живот, както смятат немало хора. Учените твърдят, че дежавю се появява като резултат от усещането за нещо познато без ясната представа защо е такова или от повторното оформяне на точно определена мисъл в съзнанието. Странното усещане за вече преживяван момент е просто реакцията ни към метода, използван от паметта, за да ни подсказва, че се намираме в позната ситуация.

„Човешкият мозък е устроен така, че непрекъснато

## търси готови модели

и затова няма как да пропусне да отчете съвпаденията – обяснява изтъкнатата американска психоложка Уилоуби Бритън от престижния университет „Браун“. – Дали им придаваме смисъл или не, вече е друг въпрос. Откриването на образци има толкова голямо значение за оцеляването и успеха ни, че ги виждаме навсякъде, дори на най-необичайни места. Забеляваме лица и фигури в облаци, чуваме съобщения в записи, въртени обратно, и какво ли още не. И понеже честотата, с която се случват подобни неща, е голяма,

не за всички можем да намерим разумно обяснение. Точно в такива моменти се прокрадва усещането, че разполагаме със силно развито шесто чувство. Ако съвпадението е особено значимо и натрапчиво, човек може дори да си внуши, че е ясновидец. Защото просто не може да намери друго обяснение на случващото се.”

Според психолозите една от възможните причини е т. нар. избително внимание. Ако например мислим за приятелите си често и те ни се обаждат редовно, няма как двете неща да не съвпадат от време на време. И когато това се случи, сме твърде склонни да го припишем на телепатия или ясновидство, игнорирайки подсъзнателно всички моменти, когато не се е случвало.

Друга доста основателна причина за възникването на аномални изживявания е фактът, че имаме доста ненадеждна памет. Дори само въобразяването на някаква минала случка може да създаде фалшивото усещане, че действително сме я преживели. Така спомените биват изкривени по такъв начин, че да паснат на момента, който сме убедени, че сме предсказали.

Немалка е и ролята на егоцентризма. Многобройни изследвания са доказали, че човек е склонен да смята съвпаденията, свързани с



него самия, за много по-изненадващи, отколкото идентичните, включващи други хора. Това е погхранвано от усещането, че сме

## по-специални от останалите

Някои хора са твърде добри в откриването на съвпадения. В дните преди да убие Джон Ленън например Марк Дейвид Чапман забелязва стотици от най-различен характер и ги възприема като знаци, че трябва да завърши ужасната си мисия. Разбира се, подобно засилено отчитане на съвпадения невинаги е свързано с психично разстройство. Това, което може да изкара някого извън релсите, е способно да подтикне друг към креативност, като свърже две иначе отдалечени идеи.

„Макар че аномалните изживявания често се повлияват от стресови ситуации, патологии или познавателни дефицити, сами по себе си те могат да са и нещо хубаво – уверява д-р Бритън. – В крайна сметка няма нещо, което умът да обича повече от една възможна история.”

Точно към тази категория спадат т.нар. извънтелесни преживявания и преживявания на границата на смъртта. Разказите за тях датират от зората на човечеството и в различните култури те имат доста сходни характеристики. Сред най-често споделените са способността да се наблюдава отстрана собственото тяло, повторното преминаване през живота – все едно се гледа на екран, обгръщането от силна светлина или навлизането в тъмен тунел. Много хора възприемат преживяванията на границата на смъртта като доказателство, че след нея има живот. Специалистите обаче ги обясняват по съвсем различен начин.

След многобройни изследвания

британската психоложка Сюзън Блекмор и нейният екип стигат до заключението, че

## усещането за силна светлина и тъмен тунел

може да е резултат от липсата на кислород в зрителната област на мозъчната кора. Необичайната активност в темпоралните лобове пък е възможно да доведе до появата на проблисъци от миналото. Колкото до твърденията на мнозина, че са наблюдавали тялото си и това, което се случва около него, докато са били в клинична смърт – за тях Блекмор също има обяснение. И то е следното – това по всяка вероятност се дължи на изкуствено създадени спомени.

Извънтелесните преживявания, които се случват отделно от тези, близки до смъртта, според много психолози са резултат на моментна невъзмож-

ност да действат всички неща, свързани с положението на човека в пространството – зрение, докосване, баланс и усещане за позиция на тялото. Това най-често се дължи на увреждане или електрическа стимулация на областта в мозъка, която свързва всички тези усещания.

Неотдавна учени от университета в Бирмингхам пък доказаха, че при хората, на които се е случвало да имат извънтелесни преживявания, вълните на активност в мозъка се задействат много по-лесно. А това може да наруши сетивните възприятия.

От друга страна обаче, учените твърдят, че имаме доста добре развита система за усещане на чуждо присъствие. Затова и често можем да почувстваме, че някой е наблизо, преди още да сме го видели. На това се дължи и толкова широко разпространеното усещане, че чужди очи се взират в нас.

При екстремни обстоятелства – когато ни е много студено, намираме се на висока надморска височина или изпитваме крайна

умора, страх, остър глад или мъка, това усещане за чуждо присъствие се активира от всякакви външни фактори. Причината е, че в такива ситуации се намират

под засилена тревога от нашественици в обкръжаващата ни среда. Установено е, че дори магнитните полета на Земята са достатъчни да създават илюзията, че някое място е обитавано от духове. Фактът, че хората усещат присъствие най-често когато скърбят за смъртта на близък човек, е повече от показателен.

„Съществува тенденция на необичайните преживявания от този тип да се гледа като на нещо патологично – казва д-р Бритън. – Ако не си достатъчно информиран, е лесно да заключиш, че хората, които ги имат, не са добре с главата. Но тези преживявания са здравословен начин за преодоляване на скръбта.”





**Интернет промени  
тотално начина, по  
който пазаруваме.  
Превръщайки ни в  
онлайн търсачи на  
дизайнерски творения  
с невиджани отстъпки**



# Находки от мрежата

## БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

Натали Масне – това е името на жената, която постави началото на революцията в търговията с дизайнерски облекла, обувки и аксесоари. Като я пренесе в интернет. Случва се през юни 2000 г., когато 35-годишната по онова време Натали – бивш могов редактор, стартира онлайн магазина Net-a-Porter. С първоначалната инвестиция от близо 2 млн. долара ѝ помага съпругът ѝ – инвестиционен банкер, а за офис ѝ служи кухнята на лондонския ѝ апартамент. По онова време за сайта работят само още 2 момичета.

Днес компанията се оценява на около 600 млн. долара и в нея служат над 1000 души, разпределени в офиси по целия свят. През април 2010 г. Натали про-

дава контролния пакет акции на швейцарския холдинг за луксозни стоки Richemont, сред чиито притежания са също Cartier и Chloe. Сделката ѝ донесе печалба от 80 млн. долара и възможността да остане на президентския стол.

Междувременно новаторската ѝ визия и безпогрешен бизнес нюх ѝ спечелиха репутацията на един от най-забележителните модни пионери на нашето време. Именно благодарение на Масне фешън индустрията превзе съвсем нова територия и направи значителен скок към бъдещето си. Но Натали не просто осъществи революция в дизайнерската мода. Тя промени и начина, по който хората я възприемат, и я направи в пъти по-достъпна. Net-a-Porter позволи на жените, без значение в коя точка на света живеят, да имат директен



Натали  
Масне

достъп до последните творения на най-прочутите дизайнери.

Компанията прави доставки до над 170 държави, включително България, и има над 2 млн. редовни клиенти, основно жени. Те разполагат с възможността да пазаруват облекла, обувки, бельо и аксесоари от около 300 световни модни къщи и дизайнери. Някои, като Стела Маккартни, Том Форд и Аликсандър Уанг, дори създават

## **миниколекции специално за сайта**

За него работи и екип от стилисти, готови да отговорят на всеки могов въпрос посредством



## eBay стратегии



имейл или Twitter. Разбира се, два пъти годишно има и разпродажби.

А ако клиентът не хареса онова, което е купил, може в определен срок да го върне.

През януари 2011 г. Натали отбеляза нов връх в кариерата си, като стартира мъжки вариант на Net-a-Porter – сайта Mr Porter, който е единствен по рода си в света. На много по-забележителен успех обаче се радва другият неин онлайн магазин – The Outnet, открит през април 2009 г. И това съвсем не е случайно, защото, както подсказва името му, той представлява онлайн аутлет. Творенията от стари колекции на над 250 дизайнери и модни къщи се предлагат с до 70% отстъпка от цената, а в някои случаи и повече. Освен това на сайта често се правят тотални разпродажби и търгове, по време на които стоките се разграбват буквално за минути.

„Не беше много отдавна времето, в което на много жени се налагаше да изминават десетки и дори стотици километри, за да стигнат до най-близкия аутлет, или постоянно да са нащрек за разпродажба на мостри – казва Стефани Пър, изпълнителен директор на The Outnet. – Но интернет промени това. Мисля, че нашите клиенти дори изпитват гордост, когато открият някое разкошно дизайнерско творение от минал сезон на почти нищожна цена. Защото луксозните облекла и аксесоари създават усещането, че са неподвластни на времето. Както е добре

✓ *Ако имате любими дизайнери и/или модни къщи, разучете подробно последните им колекции. Така ще можете доста по-лесно да разпознаете техните творения, когато се появяват.*

✓ *Купувайте зимни облекла през лятото, а летни – през зимата, защото тогава цените им са най-ниски.*

✓ *Пазарувайте активно в началото на януари, когато повечето хора нямат възможност да харчат много заради отминалите празници и когато искат да се отърват от подаръците, които не харесват.*

✓ *Не вдигайте цената прекалено бързо – наддавайте внимателно и предварително определете лимит на сумата, която сте склонни да дадете, защото в противен случай може да се увлечете и да похарчите неоправдано много пари.*

✓ *Ако продавате, го правете в неделя и вечер, когато хората имат повече време за ровене. Имайте предвид също, че продажбите, направени през декември, достигат четворно по-големи суми от тези през останалото време от годината.*

известно, модата е циклична и тенденциите често се повтарят. Така че намирането на греха от минал сезон, която продължава да е актуална, изобщо не е трудно.”

Появата на The Outnet даде сериозен тласък на популяризирането на онлайн магазините, предлагащи дизайнерски стоки с

### огромни намаления

Броят на тези сайтове непрекъснато се увеличава, както и почитателите им. Милioni хора от целия свят са се превърнали в страстни търсачи на облекла, обувки и аксесоари от стари колекции. Един от най-големите центрове на тази мания е популярият сайт за продажба на нови

и употребявани стоки eBay. От известно време той разполага с моден аутлет, в който отстъпката от цената е между 20 и 65%, а изборът – огромен. Но не и колкото този на другите дизайнерски стоки в сайта, за които трябва да се наддава. Ако човек знае точно какво търси и разполага с повече време, усет и търпение, може да се сдобие с прекрасни неща на смешни цени – както нови, така и втора ръка. Неслучайно на всеки 7 секунди в eBay се продава дизайнерска чанта.

„Наблюдава се изключително сериозна промяна в отношението към дизайнерските стоки втора ръка – казва Кари Биенковски, която оглавява британския моден отдел на eBay. – Почти никой вече не купува готови тоалети, които е видял върху манекена на витрината на бутик. Хората черпят модни вдъхновения от различни места и си създават собствен стил. eBay им дава възможност да открият всичко, което търсят – от представители на последните колекции до уникални винтидж находки. Дори онези, които могат да си позволят да дадат хиляди за някоя греха, вече не го правят. Или поне не толкова често. Защото знаят, че могат да платят в пъти по-малко за нещо също толкова впечатляващо.”





# Други 5 горещи точки



## Yoox

Базиран в Болоня, този дизайнерски магазин е един от най-старите в онлайн пространството. Създаден е в края на 2000 г. и в момента обслужва клиенти от над 100 страни. В него може да се намери впечатляващо разнообразие от дамски, мъжки и детски облекла, обувки и аксесоари, като тези от стари колекции се предлагат с до 70% отстъпка. Често се правят и разпродажби на мостри, при които намаленията са впечатляващи. Има и отделна винтидж секция.

## Asos



Когато става дума за съотношението цена-качество, много малко онлайн бутици могат да се мерят с този. Сайтът, който съществува от повече от десетилетие, предлага дамски и мъжки облекла, грехи и аксесоари – както от колекциите на едноименната марка, така и от стари на много прочути дизайнери, с до 70% отстъпка. Разнообразието е огромно – над 40 хиляди артикула, а оставки се правят по целия свят. Огромно плюс на този британски онлайн магазин е широко застъпеното представяне на млади и непознати дизайнери, сред които творенията могат да се открият великолепни неща на изключително гостеприимни цени.



## Bluefly

Тук може да се намерят хиляди дамски, мъжки и детски стоки от стари колекции на стоици дизайнери. В секцията с разпродажби намаленията са до 75%, а във всички други стигат до 40%. Всеки ден точно в 13.31 българско време се пускат 250 нови артикула, повечето от които се разгръбват за минути, защото сайтът има безброй верни почитатели. Централният му офис се намира в Ню Йорк.



## Then and Now Shop

Разнообразието от дизайнери, модни къщи и стоки тук може да изкуши и най-безразличните към модата. Името казва всичко – „Магазин преди и сега“. Стоките са дамски, мъжки и детски и могат да се търсят по различни критерии – по вид, по стил, от нови и от стари колекции, по тенденции, по марка. Има и специална функция, наречена „конструктор на тоалет“, която е изключително полезна. Тя позволява на клиента да събере на едно място грехите, обувките и аксесоарите, които си е харесал, за да прецени дали ще се комбинират добре помежду си.

## My-Wardrobe

Предлага голям избор на дамски и мъжки дизайнерски творения – нови и от стари колекции с до 70% отстъпка. Огромно удобство е възможността стоките да се разглеждат не само по вид и по дизайнер, но и по тенденции и по предназначение – офис стил, вечерно събитие, ваканционен гардероб и т.н.





# ВЕЛИКОЛЕПНИЯТ ВЕК

ИСТОРИЯТА НА ЕДНА ЛЮБОВ



СЕРИАЛЪТ, КОЙТО РАЗТЪРСИ СВЕТА!  
СЕРИАЛЪТ, КОЙТО ШЕ ПОКОРИ СЪРЦАТА ВИ!

ОТ СЕПТЕМВРИ

TV7



# ОРИНДЖ КАУНТИ

## КВАРТАЛЪТ НА БОГАТИТЕ

Неслучайно тийнейджърският сериал "Ориндж каунти - кварталът на богатите" се казва така. Той разкрива живота на млади хора и техните семейства от богатия окръг Ориндж каунти (Orange county – от англ. оранжев, портокалов окръг) в щата Калифорния, САЩ. Районът стана световноизвестен с хитовия филм, но се слави и с други неща, освен познатите от сериала. За това говори и фактът, че го посещават над 45 милиона туристи годишно.



## МИРОСЛАВ ВАЛЕНТИНОВ

Ориндж каунти всъщност не е квартал, а огромна област с около 3 млн. жители, която започва от Лос Анджелис и се простира до Сан Диего. Близостта с Мексико е оказала огромно влияние на архитектурата, ресторантите, храната, говора. Все пак някога този щат е бил мексиканска територия. Климатът е умерен и сух, а не толкова влажен, въпреки близостта с Тихия океан. Лагуна бийч стана популярен от едноименното риалити шоу по MTV. Лятото е почти целогодишен сезон, но има и дъждовни месеци. Зима липсва, което обещава много слънце и зеленина през цялата година. Самите американци не знаят на какво се дължи това, но са щастливи от факта, че е приятно място за живеене. Водите на океана обаче са студени и не стават за плуване, освен за сърфистите с неопределени костюми. Палми, зеленина и цветя има навсякъде между къщите, кръстовищата и шосетата. Красота придават и портокаловите градини. В Ориндж каунти се намират едни от най-скъпите и луксозни къщи в САЩ и в света. Там има палат за 75 милиона долара. Той е в „квартала на богатите“, на тихоокеанското крайбрежие и се нарича „Корона дел мар“ („Морска корона“

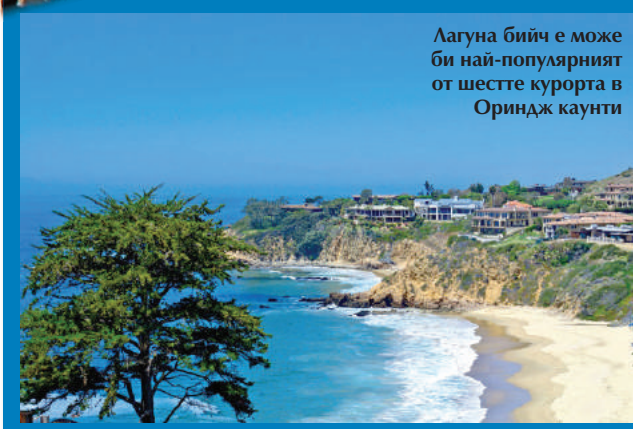
- исп.). Къщата бе обявена за продажба от Франк Прит - основател на сиатълската софтуерна компания „Атачмейт корпорейшън“. Освен 8 спални и 10 бани, в имението са изградени три обикновени и два минерални басейна. В него има още изба с отбрани марки вина и цял автомобилен музей, тъй като собственикът е заклет колекционер на луксозни марки коли. Франк Прит изградил палата си, след като закупил три крайбрежни парцела. Общата цена, която той платил за тях, била достатъчно висока - 12.5 милиона долара.

По-нагоду в класацията следват още няколко имота в Ориндж каунти. Една къща е продадена за 29 милиона долара, а други две – за по 20 милиона. В бъдеще този район на САЩ може да счупи досегашните рекорди и да отнеме палмата на първенството на палата на саудитския принц Бангар бин Султан, който струва 135 милиона долара.

Защо е толкова привлекателен? Трудно е да се започне с описанието, или по-скоро е трудно да се избере откъде да започне то. Перфектна отправна точка е град Анахайм. Води се център на Южна Калифорния и център на забавлението в Ориндж каунти. Анахайм е с население от около 330 хил. жители и се намира на 45 км на югоизток от Лос Анджелис. Основан е от 50 германски семейства през 1857 г. Днес градът е отправната точка за приключенията в Ориндж каунти. Неговата емблема, и въобще за „квартала на богатите“, е най-известният в света увеселителен парк – „Дисниленд“. Той е тематичен увеселителен парк, създаден от Уолт Дисни и открит на 17 юли 1955 г.

През първите си три десетилетия е забавлявал повече от

Лагуна бийч е може би най-популярният от шестте курорта в Ориндж каунти



Нюпорт бийч обаче по нищо не отстъпва



250 милиона души, включително президенти и височайши особи от цял свят. До „Дисниленд“ се стига по страхотен булевард, на двете страни на който се полюшват палми, които сякаш се покланят при преминаването с кола. Всички поколения са израснали с Мики Маус и в този парк има забавления както за най-малките, така и за техните родители, гори гяговци и баби, които се превръщат отново в деца гори и само за един ден. В „Дисниленд“ мечтите стават реалност. Докосване до герои от приказките, влакчета, къщи на ужасите, приключенията на Индиана Джоунс, пиратски кораб са само част от атракциите. По-екстремни забавления наблизко предлага най-старият в САЩ увеселителен парк – „Нот с Бери фарм“ (Knott's Berry Farm), създаден през 20-те години на миналия век. Адреналинът се качва от ужасяващи, бързи и накланящи с главата наголу влакчета, извисяващи се кули (три пъти по-високи от тази в закрития „София ленд“), панорамни асансьори, водна част с лодки, басейни и други.

Това не са единствените забавления. В района има зоологически градини. Тук е аквариумът на Тихия океан, където може да се надзърне в подводния свят. В научния център на „Дискавъри“ пък можем да се потопим в научните открития и изследвания. В Анахайм бизнесът е доста добре развит - има над 2000 компании. Градът разполага с бюджет от 1.298 млрд. долара годишно. Гордее се с глобалните корпорации на негова територия като Anaheim Angels, Boeing, SKE Restaurants Inc., L-3 Communications, the Mighty Ducks of Anaheim, Pacific Sunwear and The Walt Disney Company. Изложбеният и конгресен център на Анахайм организира всяка година световни бизнес мероприятия и концерти. Градът наскоро беше домакин на

международното туристическо изложение Row Wow 2007, което всяка година се провежда в различен район на САЩ. Само това събитие е посетено от 4600 посетители от над 70 страни, включително и България. Районът на Анахайм и Ориндж каунти е богат и за шопинг маниаците. Разполага с над 200 магазина, включително и моловете – къде без тях. Присъстват

ивица на Тихия океан. Те са разположени покрай красиви курорти, които са подходящи за семейна почивка, с пешеходните алеи и лекия прохладен вятър в иначе горещата Калифорния. В Ориндж каунти се намират шест популярни курорта - Лагуна бийч (Laguna Beach), Хънтингтън бийч (Huntington Beach), Нюпорт бийч (Newport Beach), Сийл бийч (Seal Beach), Дейна поинт

(Dana Point), Сан Клементе (San Clemente). Най-известният е Лагуна бийч, където изкуството става живот. Познат ни е от едноименното шоу по MTV, където млади и богати момичета и момчета трябва да живеят заедно известно време. Те са гостатъчно разглезени, но стигат до традиционните любовни истории и интригантски игри. Лагуна бийч е популярно място и за световните артистични среди. Живописният и скалист калифорнийски бряг превръща курорта в средище за хората на изкуството, където идват, за да се вдъхновяват и творят. Всяко лято Лагуна каньон е домакин на карнавално шествие, фестивал и изложение на изкуствата, кулинарен фестивал, Лагуна денс фестивал и др. Не липсват бутици, арт галерии, кафенета, ресторанти. Централният плаж е подходящ както за слънчеви бани, така

и за волейбол, футбол, баскетбол. Хънтингтън бийч - сърф, пясък и слънчев загар.

Известен е като Сърф сити САЩ (Surf City USA®). Това е място за срещи на сърфисти от цяла Америка заради подходящите и големи вълни. По този повод на централната алея има сърфинг улица на славата, Международен музей по сърфинг. Курортът разполага с прекрасна и дълга плажна ивица. Пясъкът е чист, ситен и латист като на нашето Черноморие. Плажът е дълъг колкото на Слънчев бряг, но е два-три пъти по-широк. Е, има и една друга съществена разлика. На него няма хотели, барове, заведения и хиляди шез-



В „Дисниленд“ има забавления и за най-малките, и за най-големите

© АВТОРЪТ



Ориндж каунти се слави със скъпите си къщи

и най-популярните модни вериги Macy's, Nordstrom, Victoria Secret и други. Задължително трябва да се посетят и уютните кафенета, ресторанти, клубове.

Освен за бизнес районът предоставя условия за спорт и почивка. Най-популярният спорт в областта е голф, който привлича хиляди богаташи заради добрите игрища. Не на последно място Ориндж каунти е приятно място за ваканция. Районът предлага горещо слънце, палми, океански гледки, истински релакс, където късите панталони, джаманките и слънчевите очила са винаги уместни. Задължително си вземете плажен чадър и посетете един от деветте прекрасни плажа по 68-километровата брегова



лонги и чадъри. Той е абсолютно празен и свободно може да се настанеш, без никои да те притеснява и да ти иска пари. Може да се играе футбол, волейбол. Хората си пазят природата. Направена е пешеходна алея и друга за каране на колело. Отделен плаж има за разхождане на кучета.

Вижда се само един магазин за отдаване под наем на сърфове и екипировка и на велосипеди. Шегувахме се, че ако беше в България – ивицата и зад нея на първа линия щяха да бъдат „заляти“ от бетона на многобройни хотели и заведения. По-назад има няколко малки хотела – ниско строителство, и редица богатшки къщи. В центъра на Хънгтингтън бийч има и малко магазини, хубави кафенета, ресторанти и клубове. Масите и столовете на заведенията са извадени на открито на тротоарите от двете страни на главната улица. Сядайки, започва да се наблюдава типичният за Ориндж каунти живот на богатите. Красиви и слаби жени, повечето със силикон (дори и в устните) и нагласени като кукли Барби, наподобяващи Памела Ангерсън. Разхождат се със загар, по бански и на високи токчета. Всички се правят на звезди и недосегаеми. Мъжете също се перчат с мускулести тела и ходят голи до кръста. Гъзарията в Хънгтингтън бийч е на мода за разлика от други места в САЩ, където хората не обичат да си показват богатството.

Все пак градът е в Ориндж каунти. Сядайки на кафе или на ресторант, започва да се забелязва, че по улицата минават всякакви видове автомобили. Получава се нещо като парад – всеки си



показва колата със силно нагута музика. Интересно е, че повечето са ретро автомобили, които са госта „наточени“ и преобразени с много пари. От време на време минават и някои от най-новите луксозни модели – „Ламборгини“, „Порше“, БМВ. Всички по кафенетата започват да се смеят, когато мине и някоя разбита таратайка – изцяло измърляна и изпотрошена, но с викащи девойки и силни басове.

Другият курорт - Нюпорт бийч, също по нищо не отстъпва на конкуренцията. Той се води за вдъхновението на Ориндж каунти. Също е средище на богаташи, но на средна възраст. В него къщите са още по-големи и по-луксозни, а някои са буквално до морето и пред тях има парковани яхти на вода. В курорта има много яхтени пристанища и километрови плажове. Провеждат се голф шампионати в големите изградени игрища. Нюпорт бийч е подходящ за активна почивка, за спорт и за плаване - било то с лодка или с круизни кораби. Това изтънчено място също предлага шопинг, на т.нар. моден остров (Fashion Island), разнообразни ресторанти с богато меню и

престижни отличия за ястията и обслужването, а и с ултрастилно обзавеждане.

Сиъл бийч е харизматично филмово място. Наречено е така заради тълелите, които са излизали на брега. Днес зад кея има старинни къщи. Центърът е запазен в стар стил от 20-те години на миналия век. Заведенията предлагат бургери и шейкове, каквито са били пък през 40-те години.

Дейна поинт е морското блясъство. Известният пътешественик Ричард Хенри Дейна е дал името на курорта през 1800 г. като едно от най-романтичните места в Калифорния. Днес е привлекателен яхтен пристан със скъпи вили. Предлага риболов и круизи. Известен е с екскурзиите за наблюдение на китове. Дори има такъв фестивал – на китовите. Сан Клементе пък е испанското село на морето. Курортът е запазен в старинната испанска архитектура на Средиземноморието. Разполага с девствени плажове, кафенета и интересен годишен конкурс за пясъчни замъци. Разбира се, и тук не са забравени магазините за грехи, бижута. По-специални са тези за антични предмети. Сан Клементе е известно място също за сърфистите. Всяка година е посещавано от почти 1 млн. сърфисти.

Туроператорите очакват все повече българи да се насочат към района на Ориндж каунти – независимо дали по бизнес, съчетан с екскурзии, забавления или почивки. Според тях най-разпространената причина да се ходи в САЩ са участията в конференции, конгреси, браншови изложения и бизнес. Туроператорите виждат потенциал да се увеличат посещенията на българи в квартала на богатите именно заради доброто съчетание на бизнес събития със забавления.



На плажовете тук няма да видите бетон и шезлонги - всеки забива чадъра си, където му хареса и безплатно





# ФИТНЕС

СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

Услугата фитнес отразява революцията, която настъпи през последните 20 г. в ежедневната грижа за тялото. Бодибилдингът еволюира в грижа за тонуса, добрата форма, та дори и като начин да се справим с излишните килограми и стреса и да живеем по-здравословно.

Напук на кризата продажбата на велоергометри и бягащи пътечки у нас нараства. Търсенето следва световните трендове, като интересът към точно тези уреди е продиктуван от факта, че те са универсални, при тях лесно се следи състоянието на организма по време на тренировките и се натоварват едновременно всички групи мускули, без да се напряга излишно тялото. Тези фитнес съоръжения са търсени и в отговор на установилата се тенденция на домашни тренировки, за които са много

подходящи.

Имаме всички възможни забавления, интегрирани в един кардиоуред, - освен стандартното показване на скорост или времетраене на самата тренировка уредът прави фитнес тестове, има десетки програми – за игри, пасианс, табла. Можем да използваме собствения iPod или iPhone, да го свържем с уреда, за да съхраним данните от тренировката, да гледаме снимки, филми, да слушаме музика. Нещо повече - от 2 години много уреди имат и интегриран web достъп - да влезеш в пощата си, да сърфираш в интернет, докато работиш за добрата си кардиоформа, без това да оказва влияние на качеството на тренировката.

В други страни на Европа цифрите за пазара на фитнес уреди звучат много впечатляващо - в милиарди евро, като в това се включват и уелнес услуги. Само за един производител на водещите

*Залите за гимнастика в компаниите набират популярност. Инвестицията в салон не е никак малка, още повече ако държите на най-новите и добри уреди. Затова от клубовете искат категоризация и строг контрол*





# МАНИЯ

марки на фитнес уреди оборотът при всички случаи надхвърля 500 млн. евро. Отварят се много нови пазари – например Азия. Америка също е била един голям пазар. Това важи и за Южна Африка, Бразилия.

Много компании хвърлят сериозни суми в развитие на развойно-научната дейност - напр. ергономиката, с качествата на уредите. През последните години модерните уреди ще се сторят на хората, които стъпват за първи път в салона, като съоръжения за извънземни. И това не е пресилено да се твърди.

„У нас въпреки кризата нещата стоят оптимистично. Дълго време наши клиенти бяха големите и бутиковите хотели, както и фитнес салоните. Тенденцията е да се развиват фитнес клубовете, като очакванията са не само в големите градове, но и в по-малките населени места да се появят качествени клубове с професионално оборуд-

ване”, казва Татяна Карабуикова, създател на „Атама” и вносител на „Техножим”.

Няма криза, тъкмо обратното. В момента, в който кризата притисна други браншове, дори Ричард Брансън призна, че единствено фитнес клубовете му са проспериращи. Заради стреса човек има нужда да се справи с проблемите и все повече хора осъзнават, че инвестицията в собственото здраве е нещо безценно. И наистина изследвания доказват, че хората, които ползват фитнес услугите, имат повишена издръжливост, в по-добра кондиция са, имат дори по-добра имунна система, не боледуват толкова често и са по-работоспособни.

Затова има и бум на корпоративните фитнес центрове. „Имаме все повече запитвания от компании и правим много, за да развием този пазар, както и да оградим самите работодатели. Особено за

София с този трафик е безценно служителят да има възможност да тренира, без да пътува специално за тази цел. В много страни хората ползват по-голямата си обедна почивка, за да релаксират по този начин”, обяснява Карабуикова.

Разбира се, корпоративният фитнес не може да бъде задължителен, защото услугата би се деформирала - в отбиване на номера, в купуване на евтини уреди. А тъкмо обратното - фирми с фитнес зали трябва да бъдат данъчно и по друг начин стимулирани. Например в ЮАР застрахователните дружества предлагат много атрактивна здравна осигуровка, когато докажеш, че ходиш на фитнес редовно. Ако 3 пъти седмично си във фитнес залата, и това с новите софтуерни решения на уредите може да бъде доказано, получаваш и до 50 на сто намаление от здравните вноски, както и много други бонуси, разкрива чуждия опит Карабуикова.

В други страни корпоративните фитнеси са работещ модел. У нас е лично решение на управителя на фирмата - ако той е убеден, че чрез спорт ще има по-качествена работа и по-добре изглеждащи служители, ще го направи.

За около 30 000-60 000 лева може да се оборудва една зала от около 100 кв.м. Дори и човек да е психически уморен, се правят възстановителни упражнения - лека тренировка, движения с ниска интензивност, за да се подобри кръвоснабдяването. Тренировката е не повече от 15-20 минути.

„Модата е функционалният фитнес - по-естествени упражнения, които се провеждат под формата на забавление - с инструктор, с музика, в групи, по-интензивно, при което се натоварват всички мускулни групи за кратко време. Те те подготвят за живота - да тичаш, без да се задъхваш и уморяваш, да изкачиш стълбите без асансьор. И така се развиват сила и издръжливост, координация и баланс. Докато бодибилдингът повече оформя мускулатурата. Има зали за всекиго - по 1 лев за тренировка дори. Които не иска да спортува, той няма да даде и 0.50 лв. Които иска качествено да спортува, ще намери



пари за себе си”, обяснява Юлиан Карабиберов, доцент, преподавател в НСА, създал първата си фитнес зала през 1982 г. в Спортния комплекс на Правителствена болница, основател на колеж за подготовка за фитнес инструктори.

Софийският пазар за фитнес уреди е най-големият и най-атрактивният у нас. Едни фитнес зали отварят, други изчезват от полезрението. От Българската асоциация за здраве и фитнес са категорични, че центровете също трябва да имат категоризация. Те трябва да работят по правила и стандарти - от продажбата на анаболи и стероиди, които сега се продават без контрол, до тренировки под ръководството на професионални инструктори, които да бъдат сертифицирани.

Има глад за кадри за фитнес инструктори, които да са професионално подготвени, защото непрекъснато се отварят нови фитнес салони, във всеки квартал дори има по няколко. Това е удобство, защото хората искат да посещават зала в района, а не да си губят времето, докато стигнат до нея. Конкуренцията е голяма, казва Юлиан Карабиберов.

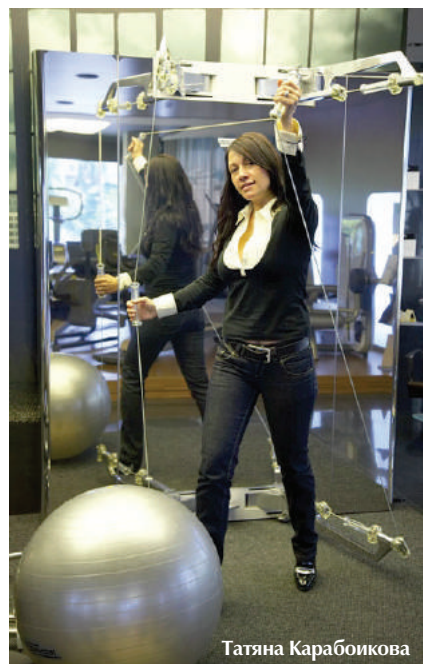
Проблемът е, че нямаме достатъчно специалисти, които да са завършили специалността „Фитнес и културизъм”, излизат по 5-6 годишно, което е крайно недостатъчно. Да вземем само един квартал – там са 6-7 фитнеса, всеки от тях има по трима-четирима инструктори. В Националната



Юлиан Карабиберов

спортна академия не можем да им напомним, затова професията фитнес инструктор е в държавния регистър, отворихме и колеж, освен това има и школа, но в нея курсовете са за по десетина дни, т.е колкото да си свърши часовника, разказва преподавателят.

В колежа се учи по американска методика, както и много други предмети, включително счетоводство, английски език, мениджмънт, обяснява още Карабиберов. Завършилите



Татяна Карабиикова

се водят на специален регистър, който е част от европейска база данни, в която може да се провери всеки фитнес инструктор с каква квалификация е. Това е голямо

улеснение, защото при започване на работа в чужбина колежаните лесно и бързо могат да бъдат открити в този регистър.

Лошото е, че 2/3 от завършилите се стремят веднага към реализация извън България. А много от тези, които остават, предпочитат не да бъдат наети, а се договарят с фитнес зала и си водят клиенти, с които работят като самостоятелни лица. Най-го-

брите работят точно по този метод. Техни клиенти са фотомодели, певици, познати лица от шоу бизнеса.

„Опитваме се да създадем пазара на уреди втора ръка. Един професионален клуб, който сменя оборудването си на определен период, няма проблем тези уреди да бъдат насочени към друг, който не държи толкова на дизайна на







Най-предпочитани са кардиоуредите. Защото да правиш мускули, да изглеждаш огромен не е модерно, не е естетично, не е и здравословно. Да, трябва да изглеждаш добре, което е голямата цел, но още по-важно е да се чувстваш добре и да имаш издръжливост, да излъчваш бонус и да си с тонус. Освен това във всяка една възраст във фитнеса човек може да получи позитиви от него. Ето ги и най-предпочитаните уреди:

1. Бягащата пътечка и велоергометра имитират естествените движения, те са много търсени, след тях се появи крос тренажора, който има елипса в движението, тъй като натоварва по-малко ставите.

2. Ергономично колело - за хора с проблеми в кръста, а при затлъстяване е много удобен начин да се топят килограми, както и да се раздвижват, без това да бъде застрашаващо за тяхното сърце и без да задълбочава други заболявания.

3. Уред „Варио“- нещо средно между крос тренажор, бягаща пътечка и степер - с движението, които позволяват изключителна вариативност на програмите.

4. Уредът на Магона Power plate - за стягане на задните части. Принципът му на действие се заключава във вибрациите, които произвежда. Те от своя страна стават причина за 30 до 50 свивания на всички мускулни влакна в секунда.


5. Революционната система „ кинезис“, която по много естествен начин позволява вече 3-измерно движение, с хармония и естественост. С него могат да се правят над 200 упражнениета за цялото тяло. Натоварват се равномерно мускулите, постига се баланс, гъвкавост, които губим, когато остаряваме.

КРАСИМИР СВРАКОВ

уредите, а повече на функционалност и здравина. Въпрос на морал и фирмена политика е как и какво ще внасяш, по какъв начин ще го презентираш на своите клиенти като техническо обзавеждане и поддръжка. Но за това има стандарти, обяснява Татяна Карабуикова.

„Практика е фитнес зали в Италия и в Германия да подменят цялото си оборудване на всеки 5-6 г. и от тях се купува на доста по-ниска цена - 1/2 или 1/3 от стойността на новите. Тези фирми продават после с малка надценка и така този бизнес върви“, казва Карабиберов.

Има интерес и към услугата лизинг на оборудване, но все още банките са много чувствителни и подозрителни, когато трябва да финансират един такъв проект. Но не можем да им се сърдим - един професионален клуб е наистина много голяма инвестиция - около 300 хиляди лв. за около 500-700 кв. м.

Фитнесът не е сфера, в която има толкова пари. Затова разбирам колеги, които не могат да си позволят извън столицата да вземат над 3-3.50 лева на тренировка в луксозни клубове, на нивото на софийските зали. За щастие има ентузиаста, които имат добър бизнес и други доходи, и инвестират в спорта и фитнеса, но все още фитнесът е голямо предизвикателство - първоначална сериозна инвестиция, която няма бърза възвращаемост и изисква големи усилия, обобщава Татяна Карабуикова. 





www.samsonitebg.com

Samsonite

BY YOUR SIDE



ATG



# Игри за милиарди

7,4 млн. зрители на трибуните, 2,5 млн. посетители на олимпийския парк, 500 000 души, наблюдавали на живо състезанията по колоездене, отчита официалната статистика на завършилите в Лондон XXX летни олимпийски игри. Цифрите показват, че средно 705 са били зрителите, пристигнали да гледат изяви на всеки един от 10 500-те спортисти от целия

свят. Публиката успя да вдигне шум със сила 110 децибела на Олимпийския стадион. 104 бяха децибелите в залата за бокс, а най-гръмогласни се оказаха любителите на велосипедните гонки - те викаха със сила 124 децибела, при условие, че по време на нормален разговор шумът не надвишава 50 децибела. Но с тези цифри рекордите на Лондон 2012 само започват.

Олимпиадата в Лондон излезе на британците 15 милиарда лири, но тепърва ще стане ясно дали спортните съоръжения ще продължат да се използват, или ще запустеят и ще се рушат, както тези в Пекин



АНТОН АНДОНОВ

Организацията на XXX олимпиада излезе скъпа на британците. Въпреки че преди осем години, когато МОК избра кандидатурата на Лондон за домакин, организаторите твърдяха, че за олимпийските и параолимпийските игри ще стигнат 2,37 млрд. паунда, само две години по-късно те представиха ревизиран бюджет за 9,3 млрд. Но и това не се оказа точната сума. Последните разчети сочат, че за състезанията са похарчени 15 млрд. лири.

И въпреки 6 пъти скочилния бюджет в сумата не са включени допълнителните разходи за обновяването на парка и изграждането на нови транспортни връзки, контра терористичните мероприятия, парите за сигурност и разузнаване. Ако те бъдат калкулирани, олимпиадата излиза не по-малко от 20 млрд. лири, твърдят експерти.

Според анализаторите на Goldman Sachs ефектът от олимпийските игри са два - краткосрочен и дългосрочен. Към първия се отнася временната заетост на хора за организацията на състезанията, оживлението в туризма и увеличението на продажбите на стоки и услуги, които ще доведат до икономически ръст на Лондон за третото тримесечие на годината от 0,4 %.

Експертите твърдят, че дългосрочният ефект ще се прояви в привлечените нови инвестиции и увеличената туристическа привлекателност на Великобритания. А първият успех вече е налице. Лондонските хотелиери си взеха урок от колегите им в Полша и Украйна, чиито хотели останаха празни по време на европейското по футбол, и не надуха цените до небесата. Въпреки че скок имаше, средната цена на стая се задържа около 180 евро. Лондон успя да се преобрази, докато чакаше гостите на олимпиадата. В източната част на града изникна голям и модерен спортно-развлекателен комплекс заедно с жилищна част към него. Тази част от британската столица се счита за най-изостаналата, затова новият ѝ вид без съмнение ще привлече нови инвестиции и ще отвори нови работни места след изгасването на олимпийския огън.

Други анализатори смятат, че ефект от олимпиадата няма да има. Защото така или иначе Лондон е призната туристическа дестинация и

провеждането на такова спортно мероприятие е само поредният акцент в богатата програма на града. „Съдейки по данните, олимпийските игри не доведоха до увеличение на гостите на Лондон и Великобритания”, смята шефът на Британската туристическа асоциация Мери Ренс. Според нея заради игрите туристите са пренасочили пътуванията си към други точки на света, което означава отлив от британската столица, заради който британските хотелиери, собствениците на магазини, ресторанти и театри са се принудили да понижат цените

**Строителството на Олимпийския стадион в Лондон глътна 500 млн. лири. Въпреки това веднага след завършването на Параолимпиадата неговият покрив ще бъде свален и продаден в САЩ, а капацитетът му ще се свие сериозно от сегашните 80 000 места.**

и така да намалят приходите си. Но всички те очакват през следващите години потокът към Темза отново да се увеличи, и то... заради завършилата олимпиада.

На практика спортните състезания не доведоха до скок на вътрешното потребление на Острова. В навечерието на игрите и в първите дни от олимпиадата продажбите на телевизори и алкохол се увеличиха само с 0,1%, напук на очакванията за по-голям ръст.

Според самите британци организирането на олимпийските игри в страната им е донесло финансова изгода. Проучване на общественото мнение на института ICM показва, че 55% от анкетираните оправдават инвестираните за спортния форум 15 млрд. паунда. „Финансова лудост” наричат игрите в условията на икономическа криза 35% от запитаните.

Но и едните, и другите са на мнение, че по време на Лондон 2012 са



Домакинът на следващата олимпиада - Рио де Жанейро обяви бюджет на игрите през 2016 г. 16,7 млрд. долара

РОЙТЕРС

МОК плаща на града домакин на олимпиада 50% от всички продадени лицензи за излъчване на игрите, от продадените билети и пари от спонсори. През 1976 г. след олимпиадата в Монреал МОК въведе системата за продажба на „ексклузивни права”. Това означава привлечане към игрите на големи международни спонсори чрез The Olympic Partners Programme (TOP). Промяната се наложи, след като стана ясно, че трябва да се плати организацията на игрите в Монреал, които глътнаха 1,5 млрд. долара. TOP програмата дава финансиране за 4 години. Тя успя да събере 96 млн. долара от спонсори за периода 1985-1988 г. и 866 млн. долара за периода 2005-2008 г. Големите пари обаче идват от продажбата на телевизионни права. За периода 1985-1988 те са 903 млн. долара, а за 2005-2008 г. удариха 2,6 млрд. долара. Макар че сметките още не са готови, за Лондон 2012 TOP успя да привлече 5,45 млрд. долара. Но заедно с изградената инфраструктура игрите струват на Великобритания най-малко 15 млрд. лири, което означава, че всеки жител на Земята ще плати за тях по 2 английски лири.

Бюджетът на следващия домакин на лятна олимпиада през 2016 г. - Рио де Жанейро, е 16,7 млрд. долара. Засега.



XXX летни олимпийски игри в Лондон бяха третите, проведени в английската столица. И най-скъпите не само за организаторите, но и за гостите на града. Статистиката сочи, че по време на игрите през 1908 г. една пинта (около 0,56 л.) бира е струвала 2 пенса. По време на второто домакинство – през 1948 г. - същото количество бира се е продавало за 6 пенса, а между 27 юли и 12 август тази година бирата се продава на цена 3 лири и 17 пенса.



се чувствали по-защитени от властите, които изкараха британската армия, частни охранители и полиция да пазят спокойното протичане на игрите. Олимпиадата се оказа най-строго пазеното спортно събитие в света. За него британското правителство отдели 553 млн. лири. Лъвският дял от тази сума отиде в ръцете на частната охранителна фирма G4S, която прибра 300 млн. лири, уточни Би Би Си. Под нейно ръководство работиха 10 000 охранители от общо 23 700-те, които се грижиха за сигурността на игрите. Освен тях и полицията 17 000 военни патрулираха по улиците и в районите на спортните битки. Кралските военновъздушни сили дори изкараха изтребители „Тайфун“, хеликоптери „Пума“, вертолети „Си Кинг“ и наземни ПВО установки. Всъщност разполагането на последните по покривите

на няколко високи сгради в Лондон предизвика гнева на собствениците на жилища там, защото според тях заради военните хора се превръщат в живи мишени на евентуални терористични атаки. Тяхната жалба бе разгледана от Върховния кралски съд, който постанови, че военните могат да разположат зенитно-ракетни комплекси на покривите на 17-етажните сгради, защото това е съразмерната мярка в отговор на евентуална заплаха. Лондончани се примириха и с кръстосването по Темза на десантния кораб „Оушън“, който държеше под контрол водното пространство на реката около най-екологичното Олимпийско селце, построено с труда на 46 000 души. По време на гигантската работа бяха открити четири скелета – три мъжки и един женски, и останки на повече от 3000 жаби и гущери.

Олимпийският огън в Лондон изгасна, но споровете за ползите от Игрите ще се разгорят с пълна сила с езика на цифрите

фото РОЙТЕРС

## Пекин - четири години по-късно

Олимпиадата в китайската столица през 2008 г. бе определена като най-модерната в историята на съвременните олимпийски игри. Пекин не пожали сили, труд и пари, за да построи съвсем нови спортни обекти за спортните на XXIX среща на олимпийците. Четири години по-късно обаче голяма част от спортните съоръжения тънат в забрава, а някои направо са пред разруха и приличат на набързо спрени заводи или пустеещи домове. Гребният канал, площадките за плажен волейбол и колодрума, построени специално за олимпиадата, днес не се посещават от никой, а ръждата е на път да ги разруши напълно. Бейзболният комплекс, който трябваше да бъде единственото временно съоръжение, е разрушен напълно, но купищата строителни отпадъци много ясно очертават къде се е намирал. Бисерът на олимпийската архитектура за 2007 г. – Националният стадион – излезе на китайците 500 млн. долара. За поддръжката на великолепното „Птиче гнездо“, където се провежда церемонията по официалното откриване и закриване на игрите и състезанията по лека атлетика, годишно отиват по 10 млн. долара, но стадионът се използва рядко. След игрите Джеки Чан показа уменията си в бойните изкуства на него, поставиха се няколко мюзикъла и опери, а преди две години игрището се превърна в зимен развлекателен парк. Днес обаче стадионът е пустее, въпреки че е включен в туристическите маршрути на Пекин с офертата – бягане по лекоатлетическата писта срещу 20 долара. Олимпийският плувен комплекс „Водният куб“ се превърна в модерен аквапарк и това е единственото съоръжение, което носи пари на китайската столица.

Олимпиадата в Лондон е първата, проведена в разцвет на социалните мрежи. Тя сложи началото на битката на телезонното излъчване и съобщенията в Интернет. Игрите наложиха модата видяното по телевизията да се коментира веднага в мрежата. Някои от потребителите направо организираха собствена трансляция и излъчваха в глобалната мрежа директно спортните състезания за онези, които нямат подръчка ТВ приемник.

Още през юни Facebook създаде специална страница, в която пусна директни линкове към акаунтите на спортисти и олимпийски отбори. Google също не закъсня с олимпийска страница, а най-голямата лондонска атракция – колелото London Eye – дори се научи да свети в цветовете на общото настроение на твитърите. Twitter се кооперира с американския телевизионен канал NBC и пусна специален проект, в който пускаше най-важните твитове на спортисти, треньори, запалянковци. Спецпроектът се реализира само в САЩ, където NBC притежава ексклузивните права за излъчването на игрите. Така за първи път интернет и телевизия не се конкурираха, а се допълваха взаимно.



Монреал 1976 г.



Най-губещите игри в историята на олимпийското движение. На правителството трябват 30 години, за да плати дълговете на игрите.



1,5 -1

Москва 1980 г.



Организацията на олимпиадата е въпрос на престиж за бившия СССР и властите нямат проблем с бюджета.



3 -0,3

Лос Анджелис 1984 г.



Това са единствените игри, за които организация не е похарчен нито цент бюджетни средства, а всички разходи са покрити от спонсори.



1,2 0,25

Сеул 1988 г.



Олимпиадата остава в историята като най-успешната, финансирана от гържавния бюджет на Корея.



4 0,3

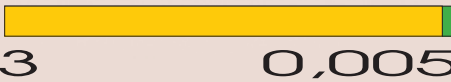
# Колко струват Олимпийските игри

Организирането на спортно събитие като олимпиадата винаги струва скъпо. Пари се харчат за строителството на нови спортни зали и обекти и Олимпийското село, за развитие на инфраструктурата на градовете домакини – пристанища, летища и пътища. Осигурява се и заплатата на заетите с организацията хора, както и средства за официалните церемонии за откриване и закриване на игрите. 40 % от приходите за организаторите идват от спонсорски договори. 2 % от бюджета се запълва с парите от продажбата на лицензирани стоки, други 8 % идват от продажбата на билети, но лъвският пай – 50% - се пада на парите от продажба на телевизионни права за директното излъчване на състезанията.

Барселона 1992 г.



Само 15% от бюджета на олимпиадата отива за спортни обекти. Останалите пари са за инфраструктурата на града домакин, което превръща Барселона в успешна туристическа дестинация.



3 0,005

Атланта 1996 г.



За първи път тук се прилага тактиката за строителство на временни спортни съоръжения, които след олимпиадата са премахнати.



1,8 0,01

Сидни 2000 г.



Идеята на организаторите е да популяризират страната като туристическа дестинация, но въпреки това успяват да излязат на плюс.



4,1 0,29

Атина 2004 г.



Олимпиадата, която закопа Гърция. Организаторите успяха да вземат едва 1,7 млрд. долара от продажбата на телевизионни права.



11,6 -10

Пекин 2008 г.



Най-скъпите игри в най-новата история на олимпиадите. Властите пренесоха цели заводи, развиха инфраструктурата и въпреки това излязоха на зелено.

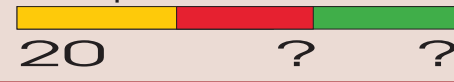


43 0,1

Лондон 2012 г.



Първоначалният бюджет от 4,3 млрд. долара бе надвишен 6 пъти. Официалните данни гали игрите са на червено се очакват към средата на септември.



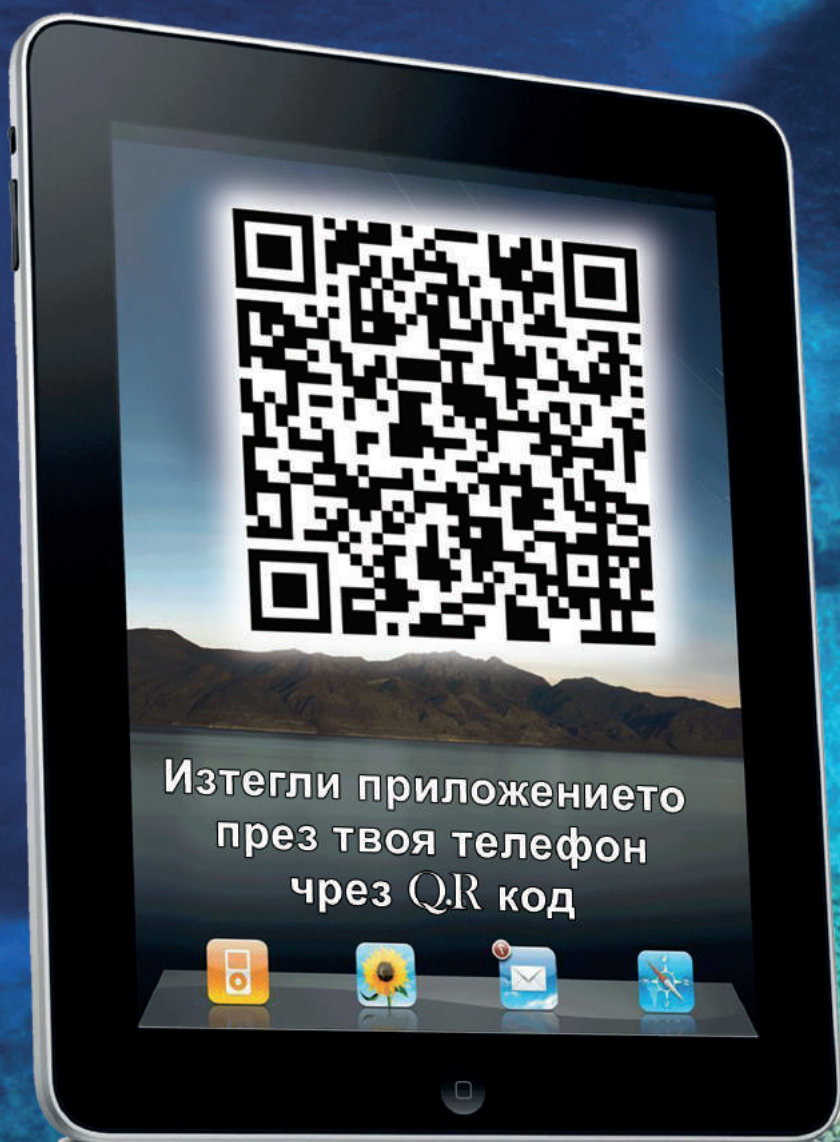
20 ? ?

■ разход ■ загуба ■ печалба (в млрд. долара)



# НОВИНИТЕ В ДВИЖЕНИЕ

economymagazine.bg  
- приложение за  
iPhone и iPad







BRAND PR

PR • РЕКЛАМА • КОНСУЛТАНТСКА ДЕЙНОСТ

**Истинската връзка!**

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