

СЪКРОВИЩА НА ВСЯКА КРАЧКА
с карта **VIVA CLUB**



-25%

за целия срок на
договора

Мобилни
Услуги



Цифрова
Телевизия



Интернет



 **VIVACOM**
Всичко, което ни свързва

Офертата важи с карта VIVAclub до 31.10.2012 г. при сключване на нов или подновяване на настоящ договор за 12/24мес., за Интернет, телевизионна или мобилна услуга от тарифни линии UniCall и MegaCall. Възможни са ограничения. Повече информация на www.vivacom.bg

www.economymagazine.bg

брой 19 / ноември 2012 г. / цена 5 лв.

ИКОНОМИКА



Валентин Златев:
**Политика и бизнес
трябва да са в
партньорство**

ГОДИНА II

бр. 11 (19)

www.economymagazine.bg

Икономика

ISSN 1334-376X





BRAND PR

PR • РЕКЛАМА • КОНСУЛТАНТСКА ДЕЙНОСТ

Истинската връзка!

www.brandpr.bg

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



Брой 19, ноември 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
Гая Йорганова

РЕКЛАМА И МАРКЕТИНГ
Веселина Къртева

РЕДАКТОРИ
Антон Ангонов
Татяна Явашева

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

ДИЗАЙН
Едуард Лолов
Антон Ковачев

ФОТО КОРИЦА
Петър Йорганов
за MANIFACTURA

ПЕЧАТ
Алианс принт

РАЗПРОСТРАНЕНИЕ
„Стандарт нюз“ АД

www.economymagazine.bg

4 ■ ИКОНОМИКА



Темата

- 10 - Шифърът на доходите
- 14 - Драгомир Стойнев: Нормата на печалба е изкривена
- 20 - Проф. Духомир Минев: Икономиката е в режим на извличане на рента

Интервю

- 24 - Валентин Златев: Политика и бизнес трябва да са в партньорство

Финанси

- 32 - Банков съюз наред евромъглата

Портфейл

- 34 - Какво да очакваме от различните класове активи в оставащите месеци на годината?

Отличия

- 36 - 45 в спор за Оскарите на бизнеса

Тенденции

- 48 - Зеленото ни е скъпо

Право

- 52 - Има ли живот след дълга

Партньорство

- 56 - Д-р Митко Василев: Българският пазар има голям потенциал за растеж

Преходът

- 60 - Проф. д.с.н. Георги Найденов: Сбъдна се розовата мечта на комунистическата номенклатура

Ноу-хау

- 64 - Жените знаят защо

Аудитория

- 68 - Иновациите в действие

Лица

- 70 - Трите кита на Христо Нейчев



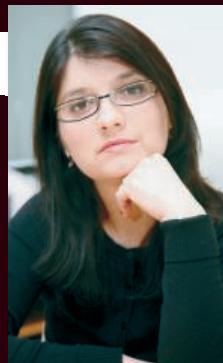


74



86

Редакционно



Време за ОТЛИЧНИЦИ

Краят на годината неусетно наближава, а с него и времето за равностметки. България ще изпрати една трудна за икономиката 2012 година. Толкова тежка, че хората от бизнеса стигнаха готам да я сравняват по показатели с най-лошия пример от прехода ни – хиперинфляцията от 1997-а.

Ние в „Икономика“ обаче сме избрали да посветим края на годината не на лошите, а на добрите примери. Затова през ноември ще отличим хората, които в настоящата икономическа несигурност не се уплашиха да инвестират в нови проекти и да осигуряват работа на стотици българи. Защото това е тяхното призвание.

На 28 ноември предстои церемонията по връчването на ежегодните награди „Мистър и Мисис Икономика“. Тази година те ще са по съвсем нов регламент и с обновени категории, за да се обхванат повече отрасли на бизнеса и финансите.

На страниците ни ще намерите и равностметка на 20-те години преход, а също и отворената за мнения и политики тема за доходите в България и преодоляването на дисбалансите в пазара на труда, производителността и ефективността на икономиката.

Очакват ви откровен разговор за успеха и трудностите в бизнеса с генералния директор на „Лукойл България“ Валентин Златев (нашето интервю от корицата), вдъхновяващият Кубрат Пулев за парите и създаването на шампионите, успешните истории на жените и мъжете, работещи в българския технологичен сектор. И още разкази за отличници...

Приятно четене!

НЕВЕНА МИРЧЕВА
главен редактор



- Празник**
- 74 - „Златен век“ за юбилея на „Стандарт“
- Академия на успеха**
- 76 - Не само една крава
- Медии**
- 80 - Шампионски старт на кмета.bg
- IT**
- 82 - Владимир Ямалиев: Смартфоните са следващо ниво в голямата мобилна игра
- Традиции**
- 83 - Ароматни тайни
- Технологии**
- 84 - Александър Аврамов: Работата в облак пести пари
- Екзотични инвестиции**
- 86 - Диамантът е завинаги
- Баркод**
- 90 - На пазар с телефон

- Цветен бизнес**
- 92 - Лалемания
- Марката**
- 96 - Под знака на малтийския кръст
- Биографии**
- 100 - Суперменът от Хонконг
- Подиум**
- 104 - Роксанда Илинчич - феята на приказните дрехи
- Мода**
- 107 - Шапки горе!
- Лукс**
- 110 - На пазар за остров
- Пътуешествие**
- 114 - Земята на красивите коне
- Спорт**
- 119 - Кубрат Пулев: Искам мач в София



92



119



Офертата е за нови и съществуващи клиенти на VIVACOM TV на пакети Стандарт и Екстра и сключване на договор за 12/24 месеца. Пакет Старт не включва HD канали. За приемане на HD каналите е необходим VIVACOM HD приемник. Допълнителен пакет с 5 HD канала се активира без срочен договор. Повече информация на www.vivacom.bg

Гледай над
25 HD канала
с кристална картина

Историята е
В детайла

Ново

Добави **5 HD** канала само за **3.80** лв./мес.

VIVACOM 
Все едно си там

860 км. мрежа за бърз интернет

860 километра инфраструктура за бърз интернет в отдалечени райони ще бъде изградена в 29 общински центрове и 24 малки населени места. Договорът за изграждането на широколенов достъп бе подписан между Изпълнителна агенция „Електронни съобщителни мрежи и информационни системи“ (ЕСМИС) и Управляващия орган на Оперативна програма „Регионално развитие“ (ОПРР). Изпълнителната агенция към Министерството на транспорта, информационните технологии и съобщенията е директен бенефициент по ОПРР. Общата стойност на проекта е малко над 39 млн. лева. Целта е да бъде изградена защитена, сигурна и надеждна инфраструктура за широколенов достъп от следващо поколение за нуждите на електронното управление и създаване на предпоставки за развитие на е-услуги за гражданите и бизнеса в икономически изостанали райони на страната.

Проектът ще обхване около 300 000 българи, както и публичните институции и бизнеса в избраните райони. ЕСМИС има срок до 12 месеца да избере изпълнител и да сключи договор с него. Проектът трябва да бъде реализиран в рамките на 2 години. След като бъде изградена, инфраструктурата ще бъде предоставена за поддържане и управление на частни оператори.



фото МТИТС

Премиерът Бойко Борисов, министрите на регионалното развитие Лиляна Павлова и по управлението на европейските средства Томислав Дончев и зам.-министърът на транспорта, информационните технологии и съобщенията Валери Борисов прияха на подписването на договора



Врабчето – знак за качество в туризма

Два национални знака - за качество и за устойчиво развитие, ще гарантират, че фирмите от туристическия бранш у нас отговарят на стандартите. Експерти от министерството на икономиката предложиха национални системи за сертифициране на качеството

в сектора на пресконференция днес.

Бял кръг с българското знаме и буквата Q ще е националният знак за качество. Национален знак за устойчиво развитие е отново българското знаме във формата на стилизирано врабче - символизиращо усещането за свобода, връзка с природата и живот в синхрон с околната среда. Според икономическото министерство това са неща, които

туристите откриват при пристигането си в България. Въвеждането на стандарта на качество в туризма ще стане най-рано след 2 г. и ще струва на собствениците минимум 2 000 лева. Стандартът няма да бъде задължителен и бизнесът сам ще решава дали да инвестира в него.

От министерството обясниха, че 60% от предприятията и 74% сдруженията в туризма подкрепят идеята. Основният им мотив бил необходимостта България да поеме своя път на успешна туристическа дестинация сега. Програмата „Стимулиране на качеството и устойчивото развитие на туристическите предприятия“ на Министерството на икономиката, енергетиката и туризма се финансира по Оперативна програма „Регионално развитие“, а бюджетът е на стойност 494 млн. лева.



САЩ, Китай и Русия със своя рейтингова агенция

Нова независима международна рейтингова агенция ще създадат САЩ, Китай и Русия. Целта е да се повиши обективността при оценките на икономическите процеси в света. До известна степен това ще е и предизвикателство за Голямата тройка – рейтинговите гиганти Standard & Poor's, Moody's и Fitch Ratings.

Очаква се централата на новата организация да бъде изградена през следващите 6 месеца в Хонконг. Името на новата агенция ще е Universal Credit Rating Group. В нея ще влязат руската RusRating, кумацката Dagong Global Credit Rating и щатската Egan-Jones Ratings Company. Новата агенция няма да представлява конкретна държава и ще финансира дейността си за сметка на инвестиции от частни компании, твърдят създателите.

Тръгва продажбата на българска е-кола

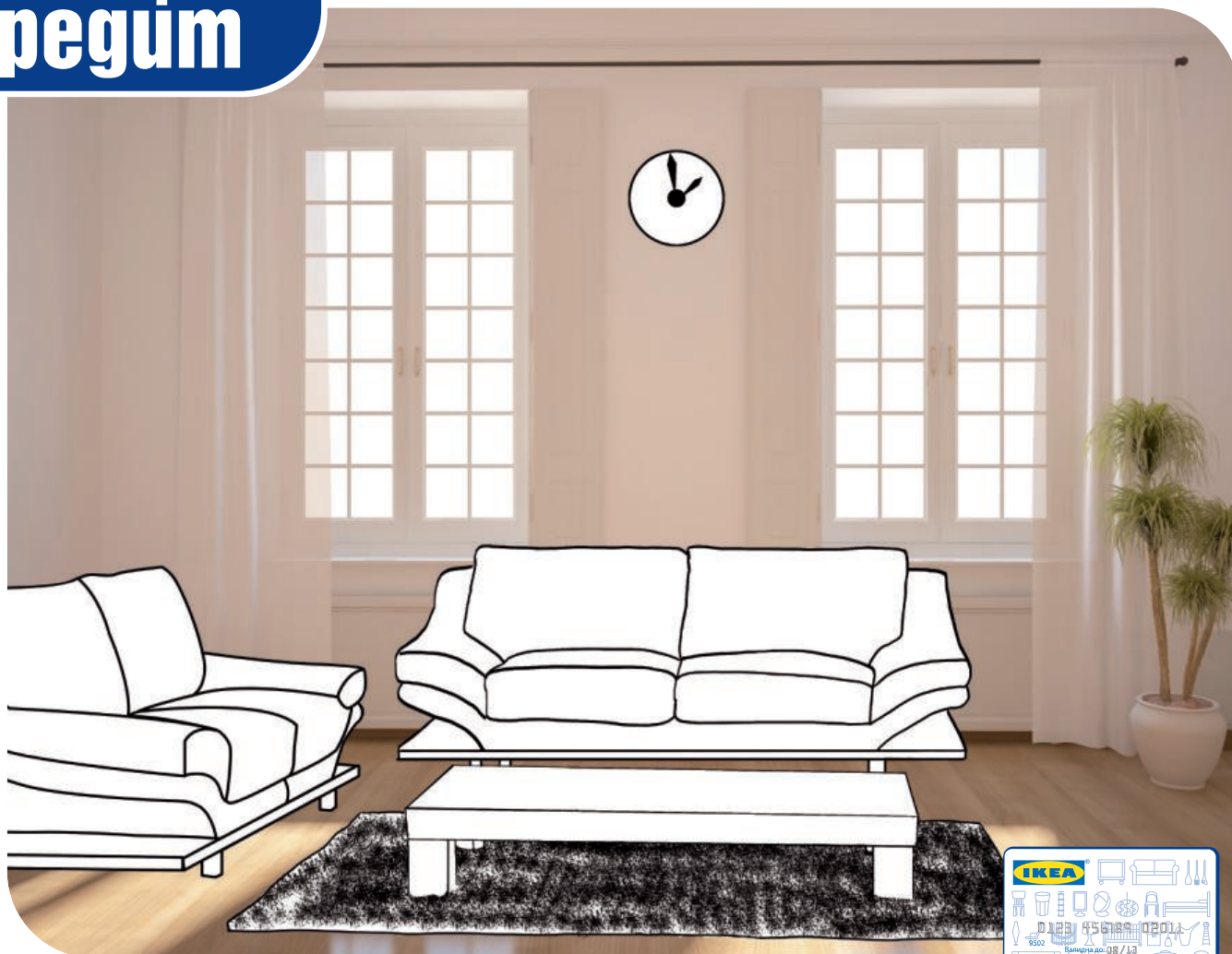
Едно малко Kiwi поставя България на картата на „зелените“ коли. Става дума за електромобилът, сглобяван у нас. Той вече е достъпен за клиенти, събища от Индустриален клъстер „Електромобили“ (ИКЕМ). Малката двуместна кола се сглобява в Бургас, където пристигат и частите от Китай. В момента тече процедурата за узаконяване на модела според българското законодателство, а очакванията са регистрацията да бъде факт в края на ноември 2012г.

Запитвания и поръчки обаче вече се приемат на адреса на клъстера. Запитванията са по 2-3 на ден, обявиха от там. Основното предимство на Kiwi е



цена. От ИКЕМ са категорични, че моделът е най-евтиният електромобил в България и харчи само 0,01 лв./км. С едно зареждане колата изминава до 150 километра. Максималната скорост, която може

да развие, е 85 км/ч. Колата разполага с два акумулатора с тегло 320 кг. Единична цена на автомобила е малко над 10 000 евро без ДДС. Засега моделът се предлага само на българския пазар, но от фирмата-производител Vtomos обясняват, че вече са в ход преговори за продажби на автомобил в съседни на България държави, както и в някои страни-членки на ЕС.



Отпразнувайте Вашия нов дом с подарък 500 лв. по карта ИКЕА

Сега с **2%** по-ниска лихва
за първата година

Офертата е валидна за физически лица, сключили договор за кредит с ипотeka за покупка на жилище в размер над 10 000 евро или равностойността им в лева при кандидатстване до 31.12.2012 г. За използване на подарък от 500 лв. се сключва отделен договор с банката за кредитна карта ИКЕА ГПР е 7,54%, при 45 000 евро кредит за 25 г., променлива лихва 4,6% за 1-вата година и 6,6% за остатъка от срока, при финансиране до 50% от стойността на имота и пакет "Лесен живот". Обща дължима сума е 96 815,07 евро, месечната вноска е 252,69 евро за 1-вата година и 304,92 евро за остатъка от срока. Такси и комисиони: за управление – 1,25% еднократно и 0,06% ежемесечно от остатъка по кредита; 2 лв. еднократно за откриване и 1,50 лв. месечно – за обслужване на сметка; 140 лв. – за оценка на имот; комисиона за ангажимент – 0,5% на год. база от размера на кредита до пълното му усвояване, мин. 10 лв.; Необходими са застраховка "Имот" и застраховка "Живот", разходите за които не са включени в ГПР.



Шифърът

Попитали Учителя:

- **Още дълго ли ще чакаме промяната?**
- **Ако чакате, да...**

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Рогена съм в България, настроена съм патриотично и смятам, че тук ще мога да намеря добра реализация. В чужбина бих заминала само в краен случай и не приемам въпроса „Какво те задържа тук?“. Проявявам разбиране към хората, които отиват да работят зад граница, след като в България не могат да намерят препитание. А дали има лимит на възможностите, за всеки отговорът е различен - един иска да се развива в областта на науката, друг мечтае да стане президент, а трети дори не иска да е началник, споделя Светослава Найденова. Тя наскоро е завършила маркетинг в УНСС, засега опитът ѝ на пазара на труда се свежда до тримесечна стажантска програма, за която е получавала по 460 лв. на месец. Програмата „Старт на кариерата“ ѝ се вижда привлекателна възможност за намиране на първа работа.

Петя Иванова от Враца е била служител в общинската администрация. След като завършила висшето си образование, с двата западни езика, които владее, успяла да намери престижна работа, но заплащането от 290 лв. се оказало непреодолимо препятствие за нея и не след дълго опитала късмета си в чужбина. Първата заплата, която получила като служител на летището във Франкфурт, се равнява на година и половина работа в общината.

Къде сме ние

България трайно стои на дъното на доходите в Европейския съюз. Средната работна заплата у нас е средно десет пъти

България остава на опашката по заплати в Европейския съюз и няма никакви признаци, че разликата започва да се топи

КОЛАЖ АНТОН КОВАЧЕВ

НА ДОХОДИТЕ

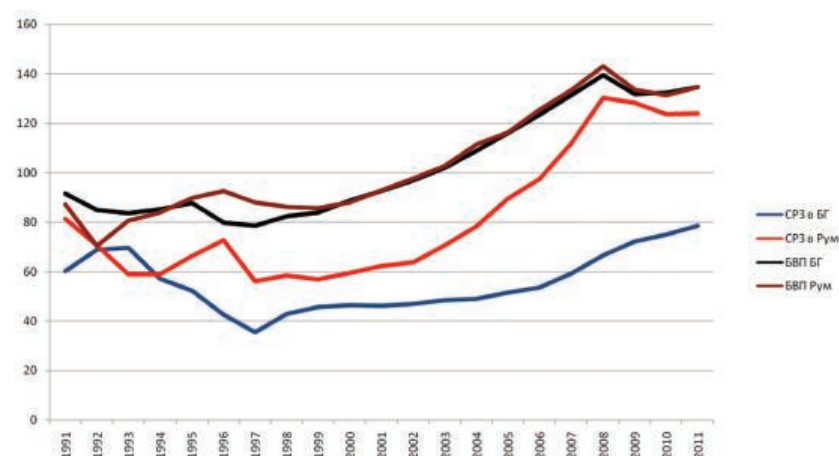
по-ниска, отколкото в старите страни членки. Каквито и мерки да бяха предприемани за повишаване конкурентоспособността на българската икономика, колкото и средства да бяха усвоени по европейските програми, огромната разлика във възнаграденията за труд, която ни дели от т. нар. средно европейско ниво на доходите, така и не се стопи. Парадоксът е, че имаме трудова борса, а трудът не е борсова стока. Поскъпването му не става така, както се качват цените например на горивата, на зърното, на металите с мотива, че те са борсови стоки, които не се влияят от нивото на доходите в България. Паднат ли трайно цените на металите, редица хора остават без работа, а поскъпнат ли, възнаграденията не следват този скок. Защо, щом това са борсови стоки? Значи поне в тях трудът трябва да се калкулира по един и същи начин в различните страни. Но в България заплатите и в тези сектори остават ниски с изключение на шепа хора на високи позиции. Значи има нещо гнило в подоходната политика, щом макар и гържава членка на ЕС се превръща в страната на работещите бедни.

Интелектуалният труд у нас е твърде силно подценен. „Информиран съм за доходите на моите колеги на Запад и просто се срамувам да ви кажа каква е заплатата ми. В България водопроводчикът получава много повече от един научен работник”, казва наш университетски преподавател. В същата ситуация на неудобство са поставени и колегите му от БАН, в независно положение са и учителите в средното училище.

Готовите отговори

В България има няколко мантри, които са „отговор” на редица

Динамика на реалната работна заплата и БВП в България и Румъния



Средната заплата през юни 2012 г. в Румъния е по-висока от България с 24,4%

Преработваща промишленост	31,1%
Добивна промишленост	38,6%
Държавно управление	46,8%
Финанси и застраховане	55,4%
Производство на автомобилни части	65,5%
Производство на лекарства	68,3%
Производство на тютюневи изделия	70,4%

въпроси без отговор, и ниската производителност на труда е една от тях. Щом бедата за ниските доходи е в ниската ни производителност, защо тогава един българин с квалификацията, която има, в Германия получава десет пъти повече, отколкото в българско предприятие? „Стоката на борсата върви на една и съща цена, но количеството, което се произвежда у нас и в Германия, е различно, затова приходите са различни, а съответно и заплатите. Няма българско предприятие, което да произвежда повече от своя аналог в Германия – причините са много: остарели технологии, лоша организация на производствения

процес, грастична разлика в квалификацията. Причините може да са извън работника, но те влияят върху ниското заплащане”, обяснява Иван Нейков, председател на Балканския институт по труда и социалната политика.

Чао, чао

В индустрията технологиите може да се окажат препъникамък работниците да получават достойни възнаградения, но редица български компании се хвалят как работят на световно ниво, използвайки най-модерни мощности. Няма да питаме каква е пречката заплащането да е сравнимо с аналогичните позиции

В едно западноевропейско предприятие, тъй като причини ще се намерят. Защо обаче немалко лекари, които трябва да правят чудеса за човешкото здраве, лишени от техническа съоръженост, получават заплати като нискоквалифициран работник в българско предприятие? Около 350-380 лекари са напуснали България от началото на годината, до края на 2012 броят им може да достигне 500, съобщи министърът на здравеопазването Десислава Атанасова. През 2011 г. около 520 лекари са намерили реализация в чужбина. Повечето медицински кадри у нас работят при изключително тежки и примитивни условия, често без необходимата съвременна апаратура. Натоварването е голямо, заплащането – ниско, закриват се болници и част от специалистите – лекари и медицински сестри, заминават навън. Като същото с бели конци ще изглежда оправданието, че производителността на медицинските кадри у нас е много ниска, че операциите, които тук се правят, нямат същата надеждност както в една западна клиника. Или може би коренът на проблема е в липсата на реформи в здравеопазването... Школите за чужди езици в момента са добре посещавани от лекари и медицински сестри. Преподавателка по немски език споделя, че сред лекарите има силен интерес да учат немски, тъй като вратите на болниците в Австрия, Германия и Швейцария са широко отворени за тях, но има изискване поне минимално да владеят езика.

Зад завесата на цифрите

„Сменяха се правителства, но те провеждаха една и съща погодна политика”, е обяснението

за безнадежно ниските доходи, което дава проф. Начко Рагев. Той е преподавател в два университета и от години изследва доходите и жизненото равнище. Неговите проучвания показват, че българският пазар на труда е силно дебалансиран, официалната безработица е около 12% и към нея трябва да добавим поне още 6-7% на хората, които трайно са извън пазара на труда. От 2008 до началото на 2012-а трайно безработните са нараснали с над 411 хил. души. Това дава възможност на работодателите

пазар за кадри от трети страни, иначе може да понесем санкции. Според него има начини да се избегнем от тези дисбаланси и не е нужно да откриваме топлата вода. В Европа има много добри практики, нужна е само политическа воля.

Квалификация за един лев

Важен аспект на производителността на труда е квалификацията на работниците и служителите и нейното под-



Протестите на българските учени не дават резултат

да натискат заплатите надолу. Твърди се, че ниската цена на труда е конкурентно предимство на страната, но то не води до привличане на инвеститори, а напротив – в последните години има силен отлив. Голямата част от работодателите не полагат никакви усилия за повишаване квалификацията на своите работници и служители. Те разчитат на определен етап да внасят работна ръка от чужбина, но дали един среден френски техник ще е готов да работи за парите, които получава тук негов български колега, е риторичният въпрос на проф. Рагев. Той напомня, че има европейски регулации, които не позволяват свободно да отворим трудовия

държане и усъвършенстване. В отрасли като строителство, търговия на дребно, хотелиерство и ресторантьорство, но и в немалка част от браншовете на преработващата промишленост – разходите за обучение на персонала са в диапазона 0,01-0,08% от разходите на работодателя за труд. В абсолютно изражение тези стойности са под 1 лв. средно на година на един нает, изчислиха в КНСБ. Според президента на синдиката Пламен Димитров иска се производителност на труда срещу „жълти стотинки”. Според него е крайно време за изграждането на секторни фондове за квалификация и обучение, за допълнителни регламенти и поемането на



Ипотечен кредит **Домът** Защото знаем кое е важно за вас

- ~ **0 лв. лихва** за първите три месеца
- ~ **0 лв. такса** за предсрочно погасяване със собствени средства
- ~ **0 лв. вноска** по главницата за първата година

За всеки кредит ще засадим едно 

конкретни ангажименти в тази сфера.

Не само Дунав ни гелу

Заговори се за догонваща политика в заплащането на труда спрямо нашата северна съседка Румъния. Сравненията и прогнозиите са достатъчно песимистични. Все още у нас не е възстановена покупателната способност от 1990 г. В Румъния реалната работна заплата вече надхвърля с 23q9% тази от началото на прехода, докато нейното равнище у нас е по-ниско с 21q5 процентни пункта спрямо 1990 г. – и това е факт при условие, че брутният ни вътрешен продукт в реални измерения още през 2003 г. надмина нивото от 1990 г.

Вятърът на промяната

Вихърът на пазарната ориентация най-напред „отнесе“ от предприятията, ведомствата и институциите специалистите, които разработваха и отговаряха за правилата и практиката по нормирането и заплащането на труда. А понятието „организация на труда“ почти изчезна от съвременния икономически речник. Заплащането на труда се превърна просто в разход, който поражда трудности и проблеми, както за бюджета на държавата, така и за предприятията. Размерите на работните заплати и особено тяхната динамика, установилите се съотношения по сектори, дейности и професии трудно може да намерят убедително обяснение. Затова и постоянно се оглеждаме и сравняваме с другите държави от ЕС, но и извън него, търсейки разнопосочни аргументи: синдикатите, за да аргументираме крайното си неудовлетворение и предложенията си за по-високи възнаграждения; бизнесът – точно в обратната посока, разглеждайки заплащането на труда като разход, който спъва конкурентоспособността и развитие-



Синдикалисти, работодатели, политици и експерти умуват как да увеличим доходите

то му, твърди Пламен Димитров от КНСБ.

Конкуренто-Неспособност

Цените на отворения европейски пазар започват да се изравняват, но не и доходите.

„Всички искат доходите да нарастват бързо, дори рязко, но това не е възможно. Страната е в период на много слаб растеж, и няма изгледи икономиката да увеличи темп през близките години. Очаква се ръст не повече от 1,5-1,8% догодина, а ако тя не расте, няма как доходите да се увеличават. Заплащането на труда не може да расте много над производителността на труда. В последните години има проблем с реализацията на стоките, с нарасналата цена на капитала и затова няма условия за рязко повишаване цената на труда. Такива условия може да се създадат при увеличаване на конкурентоспособността на нашите стоки и услуги. Много висок растеж в икономиката в близките години не се задава, затова не бива да се очаква и рязко покачване на цената на труда“, е мнението на Георги Прохаски, председател на Центъра за икономическо развитие.

Без граници

Въпреки кризата изтичането на работна ръка от България е факт, тук остават хора с ниска квалификация, а също обезкура-

жени и трайно безработни лица, алармират от агенциите за подбор на персонала. Има много отворени позиции, за които все по-трудно се намират подходящи хора, констатираме те. Според Иван Нейков обаче вече има механизми високо квалифицираните българи да остават в България. Технологиите позволяват това да се случва и ИТ специалисти, финансисты, архитекти, дизайнери, консултанты могат да живеят

Драгомир Стойнев,
председател на
Парламентарната
комисия по труда и
социалната политика:



През 2007-2009 г. бях съветник по икономическите въпроси на премиера Станишев. Тогава при нас идваха работодатели, които обясняваха, че ако увеличим доходите, това ще е пагубно за българската икономика, тъй като тя ще загуби конкурентоспособност. Какво ли не се направи за работодателите, но в момент, в който се заговори за минимално увеличение на минималната работна заплата, се оказва



Липсата на квалифицирани кадри, която става все по-остра, ще накара бизнеса да търси решения, вярва Пламен Димитров

министър в България вече има изразена работническа аристокрация, която получава по над 2000 евро месечно. Заг тези доходи стои блестяща квалификация и има поне 15-ина професии, които заради специфични знания и умения гарантират висок стандарт на живот и в България.

Технологичният рай

Барак Обама попитал легендарния Стив Джобс, който вероятно вече е във високотехнологичния рай на небето, защо не произвежда в САЩ гордостта на Америка iPhone. „Защото ми трябва 20 хил. подготвени инженери, каквито в САЩ няма.“ Това разказва Васил Велев, председател на Асоциацията на индустриалния капитал, и продължава: „Ако кажем, че правим само софтуерни продукти, къде са ни програмистите? Ние няма да се уморим да повтаряме, че не ръстът на доходите е основният проблем, а ръстът на безработицата и спадът на

тук, а да работят за други пазари. Тази непозната досега мобилност, която доскоро беше свързана само с изтичане на кадри, започва да работи за задържане на хората у нас. Те може виртуално да отидат на друг пазар на труда, без да се местят от България, така ще получават повече и тук ще харчат повече. Това ще даде отражение върху потреблението като цяло, следователно и върху българската икономика. Раз-

ковничето на доходите е именно квалификацията, уверява Нейков. Страните, които заложили на образованието като държавна политика, сега са индустриални тигри. Южна Корея и Сингапур преди 30-ина години бяха част от развиващия се свят, а днес са лидери в индустриалното развитие. Ето защо преди да мислим за доходите, трябва да мислим за образованието и квалификацията. По думите на бившия социален

Нормата на печалба е изкривена

страхотна съпротива, защото така щяла да се увеличи безработицата. Тя обаче расте, независимо от нивото на минималната работна заплата. Някои твърдят, че в България производителността е ниска, но кой организира процеса на работа? Това е работодателят! При ниски доходи кое стимулира работника да работи – той има интерес да направи някоя шмекерия, за да живее от социални плащания. Квалификацията на работника и служителя по никакъв начин не е обвързана с неговите доходи. Какъв е тогава стимулт за инвестиции в квалификацията, щом така или иначе човекът на наемния труд получава срамни доходи?!

Твърди се, че ще излезем от кризата чрез увеличаване на потреблението, как ще привлечем чуждес-

транни инвеститори, щом доходите тук са толкова ниски, че той дори не може да разчита продукцията да се консумира на вътрешния пазар. Някой пак ще каже да намалим данъците и осигуровките, за да може разполагаемият доход у хората да е по-висок. Осигуровките не може да гарантират социална защита, след като толкова много бяха намалени и няма накъде повече да падат.

Когато дойдат избори, започват стъпки към увеличаване на минималната работна заплата. Затова е крайно време да се въведе ясен регламент за нейния раз-

мер. За България като че ли стана по-важно какъв ще е размерът на дефицита и на дълга, а не какво

здравеопазване и образование ще имаме. Съгласяваме се прекалено лесно, че образованието умира, че моделът на здравеопазването отдавна е изчерпан, но стане ли дума за пари, настъпва голяма паника. Излизането от кризата ще стане с промяна на мисленето и на начина, по който се формират политиките. В момента правата на работника драстично се нарушават, но битката в парламента беше огромна, за да се отменят високите глоби за работодатели, които нарушават трудовото законодателство. Трябва да престанем да експериментираме с правата на работниците и е крайно време да има специализиран съд за трудовите правоотношения. Нормата на печалба в България е изкривена. Работодателят гържи работника за гушата и иска да има висока производителност. Това няма как да стане, освен ако не върнем неговото достойнство.

Работодателят държи работника за гушата, а иска да има висока производителност



Всеки ден поне един лекар заминава на работа в чужбина

заемността. Когато ръстът на доходите е с 40% нагоре, има загубени 400 хил. работни места. В България цената на труда е ниска като абсолютен размер, дори и Китай вече ни изпревари. Инвеститорите продължават да предпочитат Китай, защото за същата заплата те получават повече произведен продукт.” Според Васил Велев, когато се създават повече и по-качествени работни места, онези, които са инвестирани в ниска добавена стойност, базирана и на евтина работна ръка, ще загубят човешки ресурси и така средните доходи ще се повишат.

Наблюдателни икономисти вече обясниха как расте средната заплата в България по време на кризата. Работодателите се освобождават от нискоквалифицираните кадри, без които могат, и така статистиката отчита нарастване на средното заплащане, без де факто възнагражденията да растат с увеличеното натоварване.

С очи навън

Димитър Бранков от Стопанската камара намери във валутния борг оправдание за това, че

сме на дъното на доходите в ЕС - нищо че сме член на Евросъюза, част от общия европейски пазар и левът е вързан за еврото. Според него много хора с посребрели коси отиват да работят на Запад не по други причини, а заради високата пенсия, която след няколко години работа ще получат там.

„Липсата на квалифицирани кадри, която става все по-остра, няма как да не накара бизнеса да търси решения, защото през 2014 г., когато трудовият пазар на Стара Европа се отвори, хората в трудоспособна възраст ще погледнат с двете очи навън. Дори фризьорите си отварят ателиета в чужбина. При тези ценови равнища, които са навън, как българските работодатели ще задържат кадрите тук”, пита президентът на КНСБ Пламен Димитров. Ако няма инвестиции в нови технологии, няма как да се повиши производителността на труда, тъй като интензивността на усилията има физиологични граници. Невъзможно е конкурентоспособността в XXI век да стъпва на ниската цена на труда. Но защо няма ресурси за увеличение на работната заплата, при положение че сто-

ките се търкуват на един общ европейски пазар, който е отворен, питам президента на КНСБ: „Защо има трансфер на цени и трансфер на печалби. И е крайно време държавата да се намеси в изработването на регулаторната рамка, така че да няма възможност пазарната среда да се изкривява.”

Като в музей

През 1990 г. България беше на 15-о място в света по развитие на човешките ресурси, а сега е на 92-ро, напомня Красимир Димитров, собственик на фирма InDev. По неговите думи България е като насекомо, на което през 1990 г. са му заболи карфицата.

Като млад инженер в началото на 80-те години Димитров бил в командировка в Австрия и установил, че у нас има по-модерни предприятия. По онова време австрийските фабрики били с поне 10 години след най-добрите ни заводи като технология, оборудване и специалисти. „Техните елитни компании бяха по-назад, освен това ние имахме и по-голям пазар. ДЗУ-Стара Загора беше номер две в света по производството на дискови запаметяващи

ВЯРВАМЕ В ХОРАТА,
КОИТО ВЯРВАТ
В СЕБЕ СИ

ПРОМОЦИЯ
до 28.12.2012 г. вкл.



Кредити за малък и среден бизнес в лева и евро

- Гъвкаво и достъпно финансиране на вашия бизнес
- Атрактивни лихвени нива
- Фиксирана такса за разглеждане на искане на кредит
- Изгодни условия за финансиране на проекти, съфинансирани от Европейския съюз и Държавния бюджет

За повече информация: www.dskbank.bg
Call center: 0700 10 375, *BDSK (*2375).
Както и във всички поделения на Банка ДСК



банкаДСК
Доверието е взаимно

устройства след Силициевата долина. Тогава изоставането ни от първия беше с 6 месеца, а сега е с 60 години. Днес предприятията ни са като технически музеи, повечето са на доизживане или пред умиране.”

Средата

Заплатата е това, което работодателят плаща за твоя труд, а какво той е готов да плати, зависи от пазара. Политиците създават хаос и загуби за икономиката, те изсмукват твърде много живи пари, което възпира икономиката да се развива. Държавата не произвежда доход, тя си играе с приходите и разходите като с двете кранчета за топлата и студената вода. Понякога от чешмата тече вряла вода, а друг път много студена течност. Държавата е „смесител за баня”, който явно е повреден, щом все още не сме стигнали стандарта от 1989 г., а опитваме да гоним средното европейско ниво. Може да си внесеш германски специалист, но в България той ще произвежда четири пъти по-малко, отколкото в Германия. Защо? Отговорът

на Красимир Димитров е: „Заради средата.” Това е шокиращо, но е факт. Високата производителност не зависи само от работното място, а от редица други фактори. Неслучайно най-скъпите места за живеене са и най-добрите места за работа, тъй като осигуряват и най-висока производителност. Такъв пример е Швейцария, където са върховете технологии в света. Швейцария не е само часовници, там е каймакът на технологиите: най-добрата фармацевтична индустрия, най-добрите биотех-

нологични предприятия и най-модерното точно машиностроене. Там е два пъти по-скъпо от Германия, а производителността е поне десет пъти по-голяма, отколкото у нас. Средата е насочена към развитие на човешкия потенциал, няма загуба на време. Като правило лошата среда не носи висока производителност, хората с трудно битие не създават перфектно качество.

Експеримент

Партньор на Красимир Димитров, който е собственик на

организираност на едно производство.

Икономиката, глупако*

„Просперитетът и ръстът на покупателната способност са зависими от степента на развитост на икономиката. България има пилешка икономика, след като инфраструктурата, която съществуваше до 1989 г., беше съзнателно унищожена с цел да се присвоят активите на държавата и те да влязат в гъбова група хора. Промислеността беше съсипана, а селското стопанство



Много млади хора гледат на програмата „Старт на кариерата” като на привлекателна възможност за намиране на първа работа

високотехнологично предприятие в България, наема двама специалисти от Германия, дава им заплати като в родината им, осигурява им модерно обзаведени жилища и коли. Но след първите 6 месеца те се връщат обратно, тъй като атмосферата тук ги потиска и ги прави непроизводителни. Там животът им е подреден по ефикасен начин и работейки дори по-бавно, отколкото в България, те произвеждат много пъти повече. Високата производителност е в пряка зависимост от степента на

- сригато. Така днес българската икономика разчита на един слаб мотор, следствие на което са ниските заплати. При тези обстоятелства няма как да се очаква реален ръст на доходите. Приоритет на всяко управление трябва да е създаване на нова икономическа инфраструктура с участието на държавата. Една от мантрите е, че държавата е лош собственик, но на този етап

* Мотото, с което Бил Клинтън спечели президентските избори в САЩ през 1992 г.

Добре дошли в Кредит Агрикол!

Френската банкова група
Crédit Agricole е една от
водещите финансови
институции в Европа

54 милиона клиенти по света

118 години история

това, от което единствено се нуждаем, е да се създава работеща инфраструктура. Производителността зависи от критериите, с които я мерим, а ниската производителност е следствие на слаб мениджмънт”, обобщава Иван Даракчиев. До 1984 г. той е бил част от екипа на Института по микроелектроника, след което заминава на Запад, успява да се докаже като специалист и затова заема високи позиции в технологични компании в Белгия, САЩ и Швейцария. Графиката с неговите предвиждания за нарастването на средната работна заплата в България показва, че при сегашната система даже след 21 години покупателната способност няма да достигне средните доходи на страните от ЕС за 2009 г. При това прогнозата е направена при свръхоптимистични допускания, които едва ли ще се осъществят. При 5% среден годишен ръст се очаква около 500 евро средна месечна заплата през 2020 г., а около 850 евро е шампионът във възнагражденията през 2030-а.

Просперитет на кредит

На пръв поглед изглежда странно, че съобщаваната от НСИ средна заплата през 2012 г. съвпада с прогнозата на Даракчиев, при положение че е направена свръхоптимистично. Обяснението е просто: управляващите „компенсираха” липсващия растеж чрез икономическия двигател, като изконсумираха всички налични досега резерви. Освен това значително увеличената безработица също повлия на стойността на средната заплата, изкуствено повдигайки я, с което влошената иначе ситуация изглежда подобрена, защото при кризи се освобождават първо най-ниско платените служители. И понеже не остана какво повече да се консумира, управляващите обявиха, че следващата година ще се търси заем, за да се осигури „просперитет на кредит”, казва още Иван Даракчиев.

Споровете за размера на мини-

малната работна заплата са по-скоро прах в очите, при положение че много от вързаните с нея плащания вече са „отвързани”. В Холандия минималната работна заплата се определя не с постановление на Министерския съвет, а със закон, приет през 1950 г. Размерът ѝ не зависи от вижданията на финансовия министър, а се договаря чрез диалог между основните социални партньори и държавата.

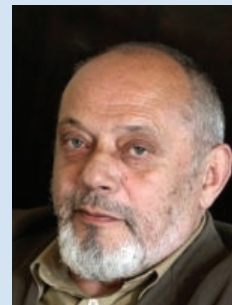
Стари пантофи или нови обувки

Според Иван Нејков човек трудно се отказва от старите си пантофи, защото не знае дали новите няма да му убиват, но действащите модели на формиране на работната заплата са практически изчерпани. Така например се хвърлят големи усилия за увеличение на минималната работна заплата с 10-20 лв. и когато това стане, някой задава въпроса: Е, и?!

„Заплатата е фикция” - шегува се Уди Алън. Но не на шега, ако най-сетне образованието не влезе в крак с новите технологии, ако доходите в България не се повлияят от новите реалности, то в един момент промените ще настъпят под напора на отворения пазар.

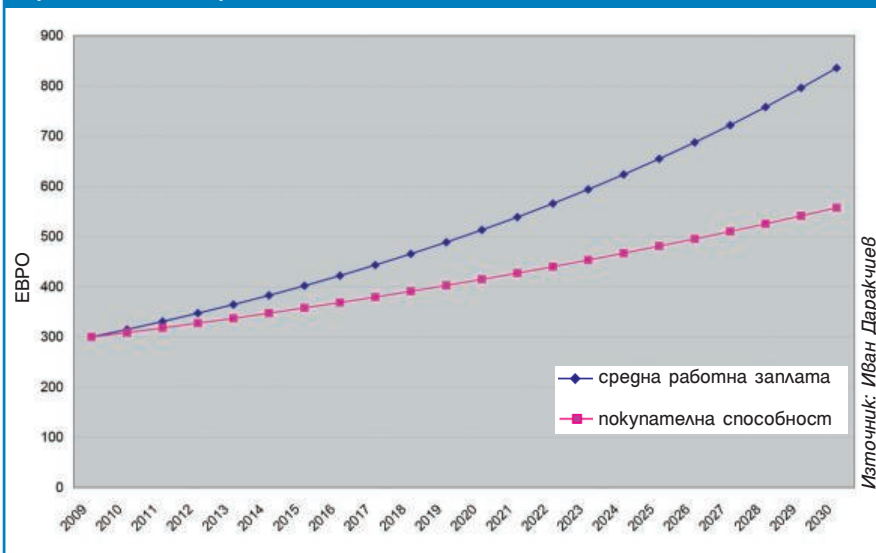
Икономиката

Проф. Духомир Минев:



Проф. Духомир Минев е икономист и социолог. Работи в Института за изследвания на обществата и знанието при БАН. През 1991-1992 г. е зам.-министър на социалните грижи в правителството на Филип Димитров. Председател е на българския клон на европейската „Антибедност мрежа”, която има консултативни функции към Съвета на Европа и Европейската комисия.

Прогноза за нарастване на средната работна заплата



Източник: Иван Даракчиев

е в режим на извличане на рента

Който живее от своята близост до властта, а не от производителността си, няма как да увеличи цената на труда

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

- Професор Минеv, България трайно остава на дъното на доходите в ЕС. Какво е вашето обяснение?

- В България бе доведен до крайност един модел, който заля повечето развити страни. Във времето, когато Алън Грийнспан бе считан за най-голям икономист и някои го наричаха Свети Алън, той каза, че икономическият успех на САЩ до голяма степен се дължал на работническата несигурност в страната. Несигурността на работниците се постига чрез „орязване“ на социалното и трудово законодателство, т.е. на правата им, а също и чрез слабостта на техните организации, които не могат да постигнат сравнително изгодни споразумения за наемния труд. Моделът в България е такъв, че голяма част от наетите стават работещи бедни, те получават средства, които не ги извеждат над линията на бедност. В първите години на прехода бяха направени основни промени, които доведоха точно до това, после в периода на кризата взетите „антикризисни“ мерки съвсем затвърдиха статуквото.

- България е опитно поле или демо-кращията по-скоро бе използвана, за да се въведе удобен някому модел на евтината работна сила?

- По някаква причина българските политици се оказаха фенове на най-крайните мерки на неолиберализма. Те бързо въвеждаха в действие какви ли не препоръки, в това число и плоския данък. Прилагаха ги с плам и устрем и бяха най-безкритични, твърде малко се пазяха и това превърна страната в наистина образцово поле за прилагане неолибералните мерки – икономически и социални.

- Плоският данък е сравнително отско-ро, а ниските доходи са още от зората на прехода.

- Ниските доходи са факт, защото ги няма механизмите, които да определят нормални параметри на заплащането. Цената на труда не се договаря и няма реален трудов пазар. Това, че все пак съществува някакво договаряне между синдикати и работодатели, не променя факта, че липсва

истинско договаряне и пазар.

- Защо цената на труда не се превърна в борсова стока?

- У нас де факто не възникна пазар на труда, затова цената на труда се определя от монополиста работодател. Той дори е свободен да не спазва законите.

По едно време гаже трудови договори не се погнпсваха. Голямата беднотия и безработицата оказа огромна натиска за това състояние на нещата, както и за липсата на фактиче-ско договаряне между двете страни в трудовия процес.

- Кой е печелив-шият от ниската цена на труда в България? Дълги години това беше използвано като примамка за чуждестранни инвеститори, но виждаме, че в кризата дори и тя не работи...

- Това беше мантра и не зная дали онези, които я произнасяха, сега не изпитват неудобство. Твърдеше се, че с ниската цена на труда ще привлечем чуждестранни капитали и страната ще стане рай. Това се оказа примитивна лъжа, с която да се оправдае ниското заплащане. Външните инвеститори не се влияят от ниската цена на труда, по-скоро е обратното.

- Има ли начин цената на труда в България да бъде увеличена и трябва ли?

- Труден въпрос. Увеличаването цената на труда в страната изисква дълбоки реконструкции във важни институции и пак не е сигурно, че ще има ефект. Струва ми се, че пораженията са отишли отвъд критичния праг. Основните икономически субекти не са достатъчно жизнеспособни и не се знае как ще понесат евентуално поскъпване

на труда. Опасната инфекция, за която говори Джоузеф Стиглиц, е, че трансформацията на икономиката доведе до извличане на рента. Общите приходи не са от това, че фирмите създават стойност, правят иновации, увеличават производството. Приходите

не идват от приноса им за растежа на брутния вътрешен продукт, а от близостта им до централите за взимане на решения, там, където се дели баницата, както казваше Ахмед Доган. Който е близо до централите на власт, приходите идват при него, а не при онези, които

работи ефективно. Ефективно работещият може дори да фалира. Такава икономика трудно може да увеличи цената на труда, тя е фалшива икономика.

- Имаше една шега, че има два изхода от ситуацията: Терминал 1 и Терминал 2. Някои не на шега избират точно този изход.

- В Европа настъпват промени и по този въпрос. Все по-ясно пред нас изпъква следният факт – тази икономическа система не може да абсорбира работната сила, която търси препитание, и не може да ѝ осигури адекватни доходи и жизнен стандарт. Хората стават излишни. Изходът според групата на т.нар атернативни икономисти е, че хората трябва да получават доходи не само защото са включени в системата на производство, а защото са човешки същества и трябва да живеят. Време е да се мисли и за нови форми на доходи, които са извън канала на заетостта и работните заплати. Това обаче е по-далечна перспектива.

- Откъде да дойдат тези доходи?

- От икономиката - от това, което тя произвежда, макар много хора да не участват в нея като работна сила. Идеята за „социално включване чрез трудовия пазар“ е обикновена заблуда. Новите технологии позволяват да се произвежда все повече с все по-малко хора.

- И за съжаление световната икономика произвежда все по-малко, а за българската да не говорим.

- Не всички, а само някои, които са преминали в режим на извличане на рента. Тези икономисти „превъртат“ и гържат в оборот съществуващото, без да добавят ново. Лоши политики доведоха икономиките до това непродуктивно и неадекватно състояние. До това се стигна главно поради дерезулиците, направени в изминалите години. Тези икономисти не са в състояние да осигурят достатъчно за хората, затова трябва да се мисли за друг тип икономисти, един груп

Примитивна лъжа е, че евтината работна ръка привлича инвеститорите и страната се превръща в рай

Липсата на видим резултат от повишеното усвояване на еврофондовете води до извода, че парите се утаяват по частни сметки

пласт от икономически субекти, които оперират на базата на нови принципи – това е т. нар. социална икономика. Трябва да се заделят средства, които да се насочат към създаването на новия тип икономически отношения. В Европа има силно раздвижване в тази насока, трябва и у нас да се направят бързи стъпки за въвеждане на социалния икономически пласт. Сегашната икономика беше създадена през прехода, нека се развива колкото може, както знае и да върви където иска. В сегашната икономика хората са за нея, за бизнеса и така стават излишни. Нужна е и икономика за хората.

- Как конкретно да се осъществи тази идея за социална икономика. Откъде да дойдат средствата и кой да я реализира на българска земя?

- Трябва да я реализират онези, които са се заели да управляват и да правят политики. Това е тяхна работа. Средствата може да дойдат отчасти от еврофондовете, отчасти от държавния бюджет и не е кой знае колко сложно. Може да се направи нова оперативна програма „Социална икономика“, да се приеме адекватна законова рамка за различните типове предприятия в социалната икономика. Голямата промяна е възможна с относително малко средства и без негативно да засяга някого.

- Вие лично вярвате ли, че това може да се случи в България и то да даде позитивен резултат?

- Убеден съм, че трябва да се случи. Но не съм сигурен, че управляващите ще го направят. При тази нечувствителност към абсолютното изчезване на собствения им народ, може и да не си мръднат пръста. Дори имаше правителствен доклад, че намаляването на населението е необратим процес. Може просто да приемат, че така и трябва да бъде.

- За оперативната програма „Човешки ресурси“ се твърди, че са изразходвани много средства със съмнителен резултат. И ако пак едни пари бъдат просто похарчени...

- Това повишено усвояване на евро-средствата не дава видим резултат. Изглежда то е свързано с нарастването на спестяванията. Парите се утаяват по частни сметки в банките, а не за повишаване на жизненото равнище на онези, които най-много се нуждаят. А хората не издържат физически на онова, на което са подложени.

- От казаното дотук става ясно, че живеем в твърде болно време. Икономиката е на изкуствено дишане и всички мерки не дават друг резултат, освен да държат този организъм в будна кома.

- Освен това управляващите се самозаблуждават за финансовата стабилност. Нейната цена се плаща от населението. Според статистиката за



Глобализацията създаде неформални мрежи, които държат контрола над управлението в страните, а никой не знае кои са техните „работодатели“

2009-2010 около 43% от хората са бедни. И то според нашенските мерки за бедност, като линията е твърде ниско поставена. Най-страшно е, че правителството не ще да осъзнае, или не иска да признае мащабите на бедата, която е сполетяла страната и хората. Те действат по един стар принцип, провъзгласен от Тодор Живков в началото на перестройката: Да се снишим, за да отминем бурята. И сега управляващите се снишават, за да мине вятърът, но не вземат бързи, трезви и ефективни мерки за справяне с бедствието. Те подценяват рисковете. Изумително е, как сочат страната за пример, и то на далеч по-богатите европейци.

- Може би по-скоро искат да убедят бедните, че бедата им не е толкова страшна?

- Чувам, че го говорят и навън, може би разчитайки на по-добра чувателност. Трябва да се вземат мерки, не само да се говори. Но не зная дали избирателят ще ги остави да се осъзнават и да се обучават как да управляват.

- Какво представител на Българската академия на науките все още ли имате надежда?

- Да, въпреки че налитат да закриват социалните науки. В момента у онези, които държат властовите

механизми в света, има срив на капацитета и на възможностите по рационален начин да упражняват монопола върху вземането на решения. Дълбок срив!

- Според вас глобализацията е предимство или недостатък?

- Начинът, по който тя се развива, е негативен. Основното в глобализацията досега е създаването на неформални глобални мрежи, възникват местни администрации, които управляват като членове на тези мрежи, и никой не знае кои са техните работодатели и началници и къде се намират те. Изборът на националните правителства зависи по-скоро от външни фактори, отколкото от самите хора в съответната страна. Демокрацията запада.

- За онзи, чийто труд е подценен, глобализацията не е ли шанс да получи по-добър стандарт и по-добра перспектива?

- Това е романтичната представа за ефекта от глобализацията. Икономистът Наум Мозес твърди, че чрез трудова-та миграция, особено чрез нелегалната, както и чрез

трафика на хора се възстановяват форми на робство. Вярно е, че в новите дестинации хората получават малко повече пари, но често те са мамени и свръхексплоатирани. Той има предвид емиграцията от Латинска Америка към САЩ, но говори и за тенденцията в целия свят.

- Каква в момента е ситуацията при високо образованите?

- Те се котираха добре преди кризата, но колкото по-бързо продължава тя, толкова повече нараства конкуренцията в приемащите ги страни. Там също настъпва ерозия на трудовия пазар и хората са сериозно обезпокоени от това. Емигрантите са склонни да работят срещу много по-ниски възнаграждения. Така емиграцията се използва, за да се намаляват заплатите на местните трудови пазари.

- Какво предстои при свиващата се икономика и нарастващото население?

- Нарастващото население на Земята е безотносително към бедите,

които сполетяват развитите страни и нас покрай тях. Проблемът е в начина, по който бяха конструирани икономическите системи. Той претърпя крах и породил икономически излишно население, което не може да намери ниша за труд, доходи и оцеляване в този тип икономики. Тези икономики концентрират богатството и материалните активи и това се представя като икономически растеж. Всъщност това е процес на преразпределение отдолу нагоре. Нарастващото население само усложнява тази картина. Генералният секретар на Римския клуб в публична лекция в началото на годината констатира, че икономиките са се отклонили от нормалното развитие и са станали дивантни. Джеймс Гълбрайт (син на Джон Кенет Гълбрайт) призна, че е възникнал сериозен проблем с криминализирането на икономиките, за който икономическата наука не е готова.

- В какво виждате светлия хоризонт за българското население, което се чувства като беден роднина на Клуба на богатите, на който сме

член?

- Спомнете ли си с каква широка усмивка се говореше, че вече сме в Клуба на богатите и красивите? Оказа се друго. Някакви основания за надежда дава това, че има прозорливи хора, които преценяват колко опасно е движението в това русло, по което светът е поел. Този тип капитализъм не върши работа и той трябва да бъде променен.

Чрез трудовата миграция и чрез трафика на хора се възстановяват форми на робство

- Подобни констатации започнаха да се правят още когато настъпи световната икономическа криза, но всеки чака бурята да отмине. Защо е това бездействие?

- Това не става бързо. Както се казва, в началото е словото. Онези, които решават събитията на света, трябва да си сменят чипа". Умовете трябва да се пропият от тази очевидна истина, защото иначе оставаме като слепи кутрета. Протестите отдолу също трябва да се засилят. У нас това няма да стане, защото не сме консолидирани. Ние ще се възползваме от промените, които ще настъпят другде, но неизбежно ще

преляят и насам.

- Както се случи и с т. нар. демократични промени в целия соцлагер?

- В България преходът беше фалшифициран. Наричат преход едно грандиозно тържавно организирано престъпление. Но дано тези, които се възползваха от него, да осъзнаят, че при сегашната ситуация бедствието грози тях и гецаца им, и да започнат да мислят как да се измъкнем.

- На какво се дължи бедността – на мързел, на това, че хората възпроизвеждат бедността на семейството, в което са родени, че нямат лична амбиция?

- Обществото е конструирано така, че те да бъдат бедни. Често бедният е неграмотен, необразован, неинициативен, но това не са причини за неговата бедност, а аспекти на бедността му. Причината е в лошо конструираните модели на икономиките, от които „изпадат“ все повече хора. След като две-три поколения живеят в мизерия, те лесно я възпроизвеждат, но при адекватна политика могат да изплуват. Легенда е също, че икономическият успех е плод на лични качества, амбиции, свръхинициативност и усилия, успехът е резултат от други фактори.



ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
КФ и ЕФРР



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
ТРАНСПОРТ
2007-2013
По-близко, по-близко...



НАЦИОНАЛНА
СТРАТЕГИЧЕСКА
РЕФЕРЕНТНА РАМКА
2007 – 2013

МИНИСТЕРСТВО НА ТРАНСПОРТА, ИНФОРМАЦИОННИТЕ ТЕХНОЛОГИИ И СЪОБЩЕНИЯТА



БЪДЕЩЕТО ИДВА ДНЕС

Мечтаехме за сигурен и надежден транспорт. Днес с подкрепата на Европейския съюз над 2 милиарда евро се инвестират в съвременна пътна инфраструктура, модернизиране на железниците и корабоплаването в страната.


ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА „ТРАНСПОРТ“ 2007-2013

се финансира от Европейския фонд за регионално развитие и Кохезионния фонд на Европейския съюз.

Валентин Златев:

Политика и бизнес трябва да са в партньорство

Навсякъде разковничето на позитивния икономически растеж е в постигането на баланса между общественя и частния интерес, казва генералният директор на „Лукойл“ за България



Валентин Златев е генерален директор на „ЛУКОЙЛ България“ ЕООД. Отговаря за бизнеса на руския нефтен гигант на територията на България, Балканите и Кипър. Член е и на Надзорния съвет на „ЛУКОЙЛ Нефтохим Бургас“. Доктор на политическите науки, носител на титлата Доктор хонорис кауза на един от най-престижните американски бизнес университети Сити Юнивърсити-Сиатъл. Президент е и на баскетболния клуб „Лукойл Академик“. Семейен, с две деца.



НЕВЕНА МИРЧЕВА

- Господин Златев, твърди се, че влиянието на „Лукойл“ върху българската икономика е огромно. С какво се обяснява това?

- Факт е, че групата компании Лукойл в България има структуроопределящо значение за българската икономика. Освен че произвежда над 1/12 от брутния вътрешен продукт на страната, тя е един от най-големите работодатели и най-голям данъкоплатец, осигуряващ почти една четвърт от постъпленията в хазната.

- Какви са очакванията ви за движението на цените на горивата след шока, който ни връхлетя това лято? Според доклада на Международната агенция по енергетика за състоянието на пазара на суровия петрол през първото полугодие на 2012 г. забавянето на световната икономика е довело до превишаване на производството спрямо потреблението. Цените обаче остават високи. Кои е истинският двигател на цените на горивата?

- Задържането на цените на петрола на високи нива е всеобщ процес, засягащ цялата световна икономика. ОПЕК не измени прогнозата си за световното потребление на петрол през 2013 г., докато Управлението за енергийна информация на САЩ я повиши, като същевременно понижи прогнозата за добива на суровината в държавите, невлизаци в ОПЕК. Министерството на финансите на САЩ наскоро съобщи официално, че икономическите санкции срещу Иран са сринали износа му на суров петрол и в момента той е над два пъти по-малък, отколкото през миналата година. При положение, че и Либия, и Ирак все още не могат да възстановят добива на нефт до оптималния си капацитет, останалите страни производителки като Саудитска Арабия, Русия, Венецуела и други не са в състояние да увеличат толкова бързо добивите си, че да запълнят създалата се празнина, което води



Двата фактора с най-голяма тежест в цените на дребно на горивата са стойността на суровината и делът на данъците и акцизите

ните на горивата влияе и курсът на долара. Нашата обвързаност с еврото при общото кризисно състояние на европейската икономика води до обезценяване на лева спрямо долара, което от своя страна допълнително повишава цените на горивата, тъй като те, както и нефтът, се търгуват в долари.

- Досега ни се обяснява, че цената на горивата се изчислява по много сложна формула. Всъщност каква част от цената на суровия петрол?

- Двамата фактора с най-голяма тежест в цените на дребно на горивата са стойността на

го високи международни цени на нефта.

Колкото го България, тук върху це-

суровината и делът на данъците и акцизите. Делът на нефта и биодобавката в цената на един литър гориво се движи между 41 и 46%. Други 43-45% са данъци и акцизи. Останалото покрива всички разходи за производство и продажба - преработката, транспорта, съхранението, дистрибуцията, маркетинга и т.н.

Тук е мястото да припомним, че вече 11 години политиката на Европейския съюз по отношение на горивата е основана на принципа, че ЕС трябва да стане „ниско въглеродна“ икономика, използваща все по-малко изкопаеми енергийни източници в индустрията, транспорта и битата и все повече възобновяеми източници на енергия. Този принцип всъщност се основава на стремежа на ЕС, от една страна, да намали зависимостта си от вноса на нефт, природен газ и въглища, и от друга – да намали замърсяването на околната среда.



Нашата обвързаност с еврото води до обезценяване на лева спрямо долара, което от своя страна допълнително повишава цените на горивата, тъй като те, както и нефтът, се търгуват в долари

нефт, и съответно тежестта им в цената намалява. Логично една модернизирана рафинерия, постигаща над 95 на сто дълбочинност на преработката на нефта, ще работи по-рентабилно от такава като бургаската, в която този показател е 70 на сто. Увеличаването на дълбочинността на преработката е и основната цел на инвестицията от 1,5 милиарда долара, която „Лукойл“ осъществява в Бургас.

От друга страна, ние сме заинтересовани заводът „Лукойл Нефтохим Бургас“ да работи с максимално натоварване. Това е другият от начините да се поевтини продукцията. Когато постоянните разходи като електричество, пара, консумативи, работни заплати се разпределят върху обем от 7,5 милиона тона нефт годишно, те са значително по-ниски на единица продукция, отколкото ако ги разпределяме върху 5,5 милиона тона нефт преработка, както е в момента, поради свития пазар.

- Защо в цената на суровия петрол има твърде голяма волатилност, каквато липсва в крайната цена на горивата? В последните шест месеца цената на петрола отбеляза спад от над 8%. Защо и при минералните горива не се забеляза подобен тренд?

- Напротив, трендът при горивата е същият. През март например, когато нефтът сорт Брент достигна 125 долара при курс на долара 1,45-1,46 лв., ако си спомняте, бензинът у нас струваше 2,70 лв., или 1,86 долара. През август-септември, при цена на нефта около 114-115 долара и курс 1,56-1,57 лв., цената му в долари беше

Затова от 2004 година насам, когато бе основана Енергийната общност, в европейските страни са приети изключително високи акцизни ставки за облагане на горивата, особено на тези, свързани с личните автомобили. Акцизът в Европа изпълнява своеобразна „наказателна“ функция за това, че хората използват автомобилите си, замърсяват въздуха и консумират твърде много гориво. В моменти, когато цените на суровината се задържат дълго време твърде високи, а европейските икономики са в криза, потребителите в страните от ЕС се оказват в положението на най-потърпевши. В САЩ например делът на данъците и акцизите в цените на горивата се движи между 12 и 16%, докато в Европа половината от цената на горивата отива в хазната.

Колкото до формулата на ценообразуване, в нея няма нищо толкова сложно. Тя се подчинява на

едни и същи фактори както у нас, така и във всяка друга страна от Европейския съюз, в която действат пазарните принципи. Както суровината, така и готовата продукция се котират на международните пазари, където цените им се определят на базата на търсенето и предлагането. Тъй като в ЕС действа изискването горивата да отговарят на общ стандарт, технологията за производство на горива по този стандарт е една и съща, тоест производствените разходи на рафинериите са съпоставими. Разликата е в това какви количества светли горива е в състояние да произведе дадена рафинерия от единица нефт и какво количество продукция може да пласира на пазара. Колкото по-голяма част от суровината се превръща в светли горива, върху толкова по-голямо количество продукция се разпределят разходите за покупка и преработка на

СНИМАК ПЕТЪР ЙОРДАНОВ ЗА MANIFACTURA



Работим по изграждането на т.нар. „студени“ бензиностанции – безоператорни обекти, каквито съществуват в много други страни, но за България са новост

1,75\$. Тоест, изчислен в долари, бензинът стана със 7% по-евтин, отколкото през март, но в левова равностойност се оказа с 2,5% по-скъп. Слабостта на еврото, с което ние сме обвързани, се отразява негативно на цените у нас.

- През миналата година скокът на цените на горивата предизвика серия от протести и правителствени мерки, включително мораториум, но и през тази година цените продължиха да растат. Има ли мерки, които според вас трайно биха могли да спрат този растеж? Има ли мерки на което и да е правителство по света, които бихте посочили като успешни в обществения стремеж към намаляване цената на горивата?

- Както вече казах, като ключим обективното влияние на цената на суровината, основната тежест в цените на горивата в Европа идва от данъците и акцизите. Докато те са на настоящите си нива и се начисляват по настоящата методика, всяка друга мярка, която производители и търговци биха могли да предприемат, би имала минимален ефект. Ако например на общоевропейско ниво се приеме една-единствена промяна - стойността на акциза да не се облага с ДДС, ефектът само от тази мярка би довел трайно намаляване на цените в европейските страни с между 10 и 50 евроцента, което е повече от стойността на целия марж.

Хората, надявам се, започнаха да разбират, че нефтените компании наравно с тях са най-заинтересовани цените да не са високи. При високи цени, особено при ниска покупателна способност, потребителите спират да купуват. При свито потребление, естествено, нефтените компании продават по-малко и излизат на загуба, правителствата започват да влагат средства в търсене

на алтернативни източници на енергия, икономиките страдат, така че, за всички е по-добре цената на нефта да се върне към нива, поносими за икономиката. Според президента на ЛУКОЙЛ г-н Вагит Алекперов, това са цени от порядъка на 80-100 долара за барел. Но, за съжаление, това е процес, който не зависи от нефтените компании. Това, че те добиват нефт, не значи, че те определят неговата цена. Навсякъде в света природните богатства, недрата, въздухът и водата са изключително гържавна собственост. Дадена компания получава правото да търси и извлича нефт от земните недра на дадена гържава, за което плаща концесионни такси, данък природни богатства, експортни мита и т.н. За страните-производителки на нефт това са основните приходи в националните им бюджети. Заблуждение е тезата на някои хора, които казват – ама те „Лукойл“ имат собствен нефт, защо не ни го дават по-евтино. Ние няма как да го докараме в Бургас по-евтин след всички концесионни и други такси и експортни мита, които плащаме.

- Български шофьори твърдят, че качеството на горивата на „Лукойл“ в Русия е по-добро

Ако на общоевропейско ниво се приеме една-единствена промяна - стойността на акциза да не се облага с ДДС, ефектът само от тази мярка би довел до трайно намаляване на цените в европейските страни с между 10 и 50 евроцента, което е повече от стойността на целия марж

от това в България. Вярно ли е това?

- Всъщност е точно обратното. Горивата, произвеждани от „Лукойл Нефтохим Бургас“, отговарят на стандарта Евро 5, докато руските горива все още са по стандарта Евро 4.

- Според наблюдатели въпреки господстващата роля на компаниите от групата на „Лукойл“ на българския пазар официалните резултати не са добри,

още повече че през 2011 г. дори търговецът „Лукойл България“ е на загуба от 4.4 млн. лв., а рафинерията от години е на червено. Каква е реалната ситуация?

- Действително, и рафинерията, и „Лукойл-България“ завършиха 2011 г. на загуба. Ситуацията обаче не е такава само у нас, тя е тежка в европейски план. През последните няколко години бяха затворени 12 европейски рафинерии. Едва няколко завода в Европа, в това число и рафинерията на „Лукойл“ в Холандия, са на печалба, тъй като са най-модерните и са в състояние да произвеждат максимални количества светли горива, отговарящи на действащия в ЕС стандарт.

Българският пазар не само е малък като обеми, но се характеризира и с ниска покупателна способност на потребителите, и с висок дял на горивата с неясен произход. В резултат от кризата и високите цени той се сви допълнително. България е поела ангажименти да изравни своите данъчни ставки с европейските, но българските политици не са поели ангажимент кога доходите на населението ще се изравнят поне със средните за Европа. А разликата е много проста. При настоящите цени на горивата европейецът не е променил стандарта си на живот, той просто спестява по-малко от преди. За българина е точно обратното. Той няма как да си позволи да купува толкова, колкото е купувал преди, защото няма откъде да извади средства. Докато това не се промени, винаги ще бъдем в неравнопоставено положение.

- В каква насока ще се развива присъствието на „Лукойл“ в България? Какво ново в технологичен план предстои да приложите?

Най-голямата технологична новост вече е в процес на изграждане – имам предвид инвестицията на „Лукойл“ от 1,5 милиарда долара за новия Комплекс за преработка на тежки остатъци в Бургас. Това е практически нов завод в завода, който догодина става на половин век. Той е проектиран по най-модерните съществуващи технологии за преработка, които позволяват максимално оползотворяване на суровината. Този комплекс ще превърне „Лукойл-Нефтохим“ от средно добър европейски завод в една от най-модерните и качествени рафинерии в Европа. Отделно от това прекият ефект за потребителите ще бъде в снижаването на себестойността на производството.

Втората насока, върху която работим, е изграждането на т.нар. студени бензиностанции – безопасни обекти, каквито съществуват в много други страни, но за България са новост.

- Какво ще предприеме „Лукойл“ за преработката на нефтения шлак, съхраняван в рафинерията в Бургас и натрупан през годините?

- Това е ангажимент на държавата според приватизационния договор. Става дума за т.нар. стари замърсявания. В „Лукойл Нефтохим Бургас“ от 2000 година насам се изпълнява програма за отстраняване на наносените щети върху околната среда, настъпили от минали действия или бездействия. Това засяга преработката на натрупаните през годините нефтосъдържащи отпадъчни продукти. Общият размер

на разходите по програмата е 40 милиона долара, като финансирането е от Републиканския бюджет. Тук спадат разходи по мерки за оздравяване на околната среда, свързани с рекултивация на замърсени с нефтопродукти терени, на депа

за отпадъци и ликвидиране на 530 хиляди кубика нефтосъдържащи утайки и нефтен шлак, депонирани в открити резервоари. Крайният срок за ликвидирането им, според графиката на програмата, е септември 2017 г. В същото време, от момента на приватизацията насам, ЛУКОЙЛ Нефтохим изпълнява собствена екологична програма за привеждане в съответствие с еко-изискванията.

- Как лющането между ВЕИ и възлеводородите рефлектира върху вашето пазарно позициониране? Отчитате ли като успешни вашите инвестиции във ВЕИ?

- Лукойл е глобална енергийна компания, която произвежда нефт, газ, нефтопродукти и електричество и по този начин обхваща целия енергиен спектър, като в това число спазва и законодателството за ВЕИ. Компанията инвестира в България съвместно с италианските си партньори ERG-Renew в създаването на съвместно предприятие за производство на енергия от възобновяеми източници, с което изпълнява и задълженията си спрямо постигането на европейските цели за използването на възобновяема енергия.

- Според президента Росен Плевнелиев бъдещето принадлежи на електромобилите. Кога

вие ще си купите електромобил?

- Когато спестя достатъчно, непременно ще си купя. (Смее се) Ако говорим сериозно, президентът е прав. Накратко казано, нефтът е изчерпаем,

така че ще се търси все по-надалеч, все по-надълбоко, все по-трудно ще се намира и добивът му ще става все по-скъп. Наистина електромобилите имат бъдеще и ние сме толкова съгласни с тази оценка, че в плановете ни влизат

Електромобилите имат бъдеще и ние сме толкова съгласни с тази оценка, че в плановете ни влизат инвестиции за поставяне на оборудване за зареждане на електромобили на нашите обекти



инвестиции за поставяне на оборудване за зареждане на електромобили на нашите обекти.

- Каква е вашата оценка за условията за бизнес в България и какво би могло да се направи предприемачеството да се насърчи? Усещате ли липсата на икономическа стратегия в България?

- Нека си говорим откровенно – в момента бизнессреда в България практически няма, да не говорим за инвестиционен климат. Вземете която и да е водеща европейска държава и погледнете развитието ѝ – навсякъде разкопничето на позитивния икономически растеж е в постигането на баланс между обществената и частната интерес. Ролята на бизнеса е да произвежда стоки и услуги, да



създава работни места, да плаща данъци и заплати, да инвестира и, разбира се, да печели. Ролята на държавата е да стимулира развитието на бизнеса и да разпределя приходите от него в обществена полза. Именно бизнесът е източникът, от който трябва да гоиде прогресивното развитие на държавата. Когато обявяваш този източник за враг и насочваш недоволството на хората от незащитения обществен интерес към него, няма как да очакваш позитивно развитие.


Българската политическа класа не успява да реши икономическите проблеми на държавата и ги прехвърля върху бизнеса, сякаш той е виновен. Това доубива икономическата среда и тя се върти в

България е поела ангажменти да изравни своите данъчни ставки с европейските, но българските политици не са поели ангажимент кога доходите на населението ще се изравнят поне със средните за Европа

един затворен кръг. Икономиката е оставена на принципа „Спасението на давящите се е в ръцете на самите давящи се” и нито една партия, независимо лява, дясна или центристка, няма ясна идея как да се насърчи икономическата активност. А без нея няма как да бъде защитен и общественият интерес, защото някой трябва да произвежда, да плаща данъци, за

да има приходи в хазната, които държавата да разпределя. Докато политиците не осъзнаят, че устойчиво развитие се постига в партньорство, а не във война с бизнеса, страната ни ще продължава да е на опашката по доходи и на първите места по безработица.

- Имате ли своя мечта за бъдещето на България и на каква цена тя би могла да се осъществи?

- Искам България да бъде страната, в която ще учат и живеят моите деца. Искам преглях и техните връстници никога да не стои въпросът къде да учат и живеят техните деца. 

Европейската централна банка (ЕЦБ) най-после ще оправдае името си. От 2013 г. тя ще контролира 6000 банки в Европа, а решенията ѝ ще бъдат определящи за банкериите на Стария континент. За създаването на европейски банков съюз се разбраха лидерите на страните от еврозоната на специална среща през октомври. Активизиранието на екипа на Марио Драги не на шега уплаши консервативно настроените банкери, които не искат съсредоточаването на толкова много власт във Франкфурт.

Банков съюз на сред евромъглата

АНТОН АНДОНОВ

Дуетът „Мерколанг“ показа първото си отроче. То се нарича европейски банков съюз и ще види бял свят догодина. Кога точно никои още не знае, но почти няма съмнение, че това ще стане към есента, когато са изборите за нов федерален канцлер в Германия, за да удари рамо в поредната битка на Ангела Меркел. Ако фрау Меркел успее да извоюва правото на намеса и контрол от Брюксел върху бюджетите на страните-членки, ролята на Берлин като водещ фактор в Европа ще бъде затвърдена, а заедно с нея и преизбирането на новата желязна дама в собствена страна през септември, смятат анализаторите. Кое то за пореден път ще покаже, че битка-

та за Европа се превръща в коз по пътя към властта в страната на воюващия.

Европейски банков съюз

Новината за европейския банков съюз успокои напрежението на финансовите пазари, а твърдо заявената позиция за оставането на Гърция в еврозоната и намерението на ЕЦБ да изкупува в неограничено количество държавни облигации на закълсалите страни възцари истинско спокойствие сред брокерите. Още повече че германският канцлер предложи повече правомощия за Европейската комисия, които да ѝ дават правото да контролира бюджетите на



Срещата на лидерите на ЕС в Брюксел роди нова банкова структура, която няма да работи като трезор. Разногласията между френския президент Франсоа Оланд (вляво), председателя на ЕК Жозе Мануел Барозу (в средата), германския канцлер Ангела Меркел и президента на Европейския парламент Мартин Шулиц остават

отделните членки и създаването на нов фонд „солидарност“, за да се предотврати задълбочаването на дълговата криза. Откъде ще дойдат парите за него и колко ще бъдат необходимите средства засега остава загадка. В мъглата тъне и идеята за назначаването на „супер финансов еврокомисар“, който ще има правото да преглежда, анализира и отхвърля националните бюджети на страните от еврозоната. Все пак председателят на Европейската комисия Жозе Барозу обеща водената от него институция да се потруди здраво, за да изготви правилата за работа на банковия съюз още до края на тази година. А председателят на Европейския съвет Херман ван Ромпой покани и страните, които в момента са извън еврозоната,



РОЙТЕРС

да участват в съюза. България засега не бърза да се включи в него. Новият банков съюз дава право на Европейската централна банка да надзирава дейността на трезорите в страните членки и ако се наложи – да рекапитализира директно банките в Еврозоната чрез Европейския стабилизационен механизъм (ЕСМ).

Европейски механизъм за стабилност

ЕСМ ще подкрепя занапред всички затруднени страни от валутния съюз. Новата структура заменя действащия от 2010 г. Европейски фонд за финансова стабилност (ЕФФС), но едва през юли 2013 г. Дотогава двете структури ще работят паралелно, защото в ЕФФС останаха 240 от общо 440 милиарда евро, които биха могли да бъдат използвани за оздравяване на банковия сектор на Испания.


Шеф на ЕСМ става човекът, който досега ръководеше ЕФФС и който даде парите на закъсалите Гърция, Португалия и Ирландия - германецът Клаус Реглинг. За да започне работа обаче, ЕСМ трябва да набере гласувания му капитал от 700 милиарда евро. Новата структура видя бял свят след дълги родилни мъки и благословията на германските конституционни съдии, които казаха, че „оказването на пряка финансова помощ на страни от еврозоната не противоречи на конституцията на страната и Берлин има право да внася пари в ЕСМ”. Германия трябва да осигури 27,15% от парите за механизма, или над 200 милиарда евро. Спасителният фонд трябва да заработи още в началото на месеца, но това ще стане само ако в него се съберат най-малко 90% от общия му капитал, т.е. 630 милиарда евро. Собственият капитал на ЕСМ ще бъде 80 милиарда евро, които трябва да бъдат внесени в брой от всички 17 страни от еврозоната. Останалите 620 милиарда евро ще бъдат под формата на гаранции или поръчителства. Има и определена рамка за кредитиране на страните членки - не повече от 500 милиарда евро. Специален Съвет на губернаторите на ЕСМ, съставен от финансовите министри на еврозоната, ще взема решенията коя страна с каква сума да бъде кредитирана. Всъщност ЕСМ няма да взема средства от ЕЦБ, за да помага на закъсали държави, но де факто ще работи като банка.

Европейска централна банка

На този фон битката на президента на ЕЦБ за първата официална програма на трезора за изкупуване на облигации изглежда предварително спечелена. Повярваха му не къде да е, а в германския Бундестаг. Там Марио Драги обеща, че незаконно финансиране на правителства, ускоряване на инфлацията в Еврозоната или загуба на независимостта на ЕЦБ няма да има. Така проектът Outright Monetary Transactions (Открити парични трансакции) получи зелена светлина напук на песимистичните очаквания, че той ще пусне печатницата за пари в Европа. Страхозете датират още от времето, когато се избираше новият banker

на Стария континент. Точно заради тези страхове тогава кандидатурата на Драги за централен banker на Европа бе сравнена с пускането на козел в зеленчукова градина. На практика ЕЦБ вече изкупи държавни облигации на закъсали държави. Трезорът похарчи за операцията само 200 милиарда евро просто защото толкова бяха гласувани. Сега таван за помощта няма и ЕЦБ може да купува държавни облигации, докато закъсалата страна бъде стабилизирана.

Европа за Гърция

Всички решения на европейските лидери обаче изглеждат грешни, ако не бъде спасена Гърция. Южната ни съседка е най-сигурният тест за усилията на стара Европа да сложи ред във финансите си. Макар и индиректно, и Германия, и Франция декларираха безрезервна подкрепа за Атина, но срещу определени условия. Неслучайно Ангела Меркел посети гръцката столица, а Франсоа Оланд заяви в прав текст, че е необходимо да бъде осигурено оставането на Гърция в еврозоната. Това означава, че Атина ще получи поредните 31 милиарда евро, без които страната просто ще обяви фалит. Дори ако трябва да бъде пренебрегната препоръката на инспекторите от Тройката – ЕК, ЕЦБ и МВФ, които поискаха уволнението на цялата гръцка данъчна администрация заради липсата на усилия за събиране данъците в държавната хазна. Гласуването доверие на двигателите на обединена Европа към кабинета на Андонис Самарас, който за пръв път от началото на дълговата криза показва, че гърците могат не само да обещават, но и да извършват реформи, може да доведе дори до поредно отлагане с две години на исканията от Тройката жестоки мерки за икономии. Нещо повече - Германия дори подготви план за обратно изкупуване на гръцки облигации, за да намали дълговото бреме на страната. Според документа Атина може да вземе заем от ЕСМ и да изкупи част от собствените си държавни ценни книжа. В момента пазарните цени са една четвърт от номинала, което значи, че срещу 10 милиарда евро Гърция може да намали дълговия си дълг с 40 милиарда евро. 

Какво да очакваме от различните класове активи в оставащите месеци на годината?

Fibank разполага с висококвалифициран екип от специалисти в областта на управлението на активи. Портфолио мениджърите на дирекция „Трежъри“ в Първа инвестиционна банка са лицензирани инвестиционни консултанти и имат богат опит в структурирането и управлението на индивидуални инвестиционни портфейли. В настоящия анализ са представени техните очаквания до края на годината. Можете да се свържете с тях за допълнителна информация на тел. +359 2 800 29 56 или да отправите запитването си на e-mail - fibankam@fibank.bg. На интернет страница www.fibank.bg/at можете да се информирате за очакванията за движението на отделните класове активи, както и за инвестиционните услуги и дейности, предлагани от Fibank.



В настоящия анализ ще представим малко по-различна гледна точка относно очакванията ни за представянето на отделните класове активи до края на годината.

Ще обърнем внимание на сезонния им характер и ефекта върху рисковите активи от предстоящите избори за президент в САЩ. Графиката показва средното представяне на индекса за последните десет изборни години за президент, както и представянето от началото на годината. Месеците с най-големи загуби за инвеститорите, вариращи между 5% и 10% от гледна точка на средното представяне, са октомври и ноември, т.е. в предстоящите месеци рискът от корекция е доста по-голям, отколкото реализирането на положителна доходност от текущите нива.



Очакванията ни за значително по-висок риск от низходяща корекция се потвърждават и от дългосрочните нива на съпротива (засилени продажби) около 1550 пункта при индекса. През 2000 г. и 2007 г. S&P 500 заличава близо 50% от капитализацията си след достигане на тези стойности, а в момента е само на 8% от исторически най-високите си нива.

Въпреки не особено атрактивната картина при акциите съществуват определени активи и суровини, които според нас имат доста по-добър потенциал за растеж. По-году е разгледана суровината природен газ.

От гледна точка на сезонното представяне за последните десет години силните месеци са от август до края на ноември.

Също така в края на април суровината удари дванадесет годишно дъно и за последните шест месеца има ясно изразена възходяща посока. Отделно, представянето спрямо широкия индекс S&P 500 също е по-добро, което прави суровината значително по-атрактивна алтернатива за инвестиране.

Друг клас актив, който според нас има потенциал за по-добра възвръщаемост, са благородните метали. В случая ще разгледаме представянето

Дългосрочно представяне на S&P 500



Природен газ



на златото. След продължителната близо четири месеца консолидация от април до края на юли 2012 г. в границите между 1530 – 1640 долара за тройунцията металът рязко поскъпна след втората половина на август. В момента се забелязват нови нива на консолидация в границите 1740 – 1790 долара за тройунцията, които според нас са временни преди възходящата посока да продължи.

Очакванията ни са за запазване на дългосрочната възходяща посока при златото. Една

от основните причини е чисто фундаментална и това е неограниченият времеви хоризонт на количествените улеснения от страна на централните банки за стимулиране на икономиката, което в един момент неминуемо ще доведе до значително по-високи нива на инфлация. Другата причина е негативната реална доходност, която в исторически план се свързва с растящи цени на метала. И не на последно място текущите нива на метала, измерени спрямо инфлацията, са с 12.90% по-ниски спрямо върха от края на януари 1980г.

Очакванията ни са за запазване на дългосрочната възходяща посока при златото. Една от основните причини е чисто фундаментална и това е неограниченият времеви хоризонт на количествените улеснения от страна на централните банки за стимулиране на икономиката, което в един момент неминуемо ще доведе до значително по-високи нива на инфлация. Другата причина е негативната реална доходност, която в исторически план се свързва с растящи цени на метала. И не на последно място текущите нива на метала, измерени спрямо инфлацията, са с 12.90% по-ниски спрямо върха от края на януари 1980г.



Към момента инвестицията в определени суровини като природен газ и благородните метали (злато, сребро, платина) дават доста по-добра възможност за реализиране на доходност спрямо останалите активи като акции и държавен дълг. Fibank предлага възможност на клиентите да участват в търговията с посочените по-горе активи при изключително конкурентни условия.

Предоставената информация има изцяло информационен характер и не следва да се разглежда като препоръка за покупка или продажба, или склоняване към вземане на инвестиционно решение. Изложениите коментари и мнения са получени от и базирани на източници, за които се смята, че са надеждни, но не са гаранция за точност и изчерпателност.

Търговията с финансови инструменти крие специфични рискове. Не се препоръчва търговията с тези продукти, ако клиентът не е наясно с тяхното естество и нивото на риск, на което се излага. Този материал не е предназначен за малки корпоративни клиенти и физически лица. В случай че такъв клиент получи копие на този материал, не бива да взема инвестиционно решение, основано на информацията, съдържаща се в него, а трябва да потърси независим финансов съвет.

ПИБ АД и свързани с нея лица е възможно да сключват сделки с финансови инструменти за собствена сметка, да ги притежават или да действат като маркет мейкър, консултант или брокер по отношение на физически лица, дружества или други организации, упоменати в материала. Служители на ПИБ АД и свързани с тях лица може да имат позиция в или да притежават финансови инструменти, посочени в настоящата публикация.

ПИБ АД не е задължена да разкрива или взема под внимание съдържанието на представената информация, когато препоръчва или предлага определена инвестиционна стратегия на своите клиенти. ПИБ АД не носи каквато и да била отговорност за публикуваните мнения и становища в този материал. Те изразяват единствено позицията на неговите автори.

45 в спор за Оскарите на бизнеса

Тази година „Мистър и Мисис Икономика“ ще раздаде награди в 9 категории

45 мениджъри и собственици на компании влизат в напревара за Оскарите на бизнеса. Тази година списание „Икономика“ ще раздаде наградите „Мистър и Мисис Икономика 2012“ в 9 категории:

- ✓ МИСТЪР ИКОНОМИКА
- ✓ МИСИС ИКОНОМИКА
- ✓ за принос в развитието на ИНДУСТРИЯТА
- ✓ за принос в развитието на ЗЕМЕДЕЛИЕТО И ХРАНИТЕ
- ✓ за принос в развитието на МАЛКИЯ И СРЕДНИЯ БИЗНЕС
- ✓ за принос в развитието на ТУРИЗМА
- ✓ за принос в развитието на БАНКОВИЯ СЕКТОР
- ✓ за принос в развитието на НЕБАНКОВИЯ ФИНАНСОВ СЕКТОР
- ✓ за принос в развитието на ИНФОРМАЦИОННИТЕ И КОМУНИКАЦИОННИТЕ ТЕХНОЛОГИИ (ИКТ)



Претендентите бяха избрани след определяне на критерии и предложения от страна на специално сформирани Комитет по номинациите, в който членуват независими експерти. Нашите гаранти за прозрачни номинации са:

АНДРЕЙ ГЕОРГИЕВ, изпълнителен директор на ФК „Логос-ТМ“ АД

МИЛЕН БЪЗИНСКИ, частен съдебен изпълнител

ЛЮБОМИР БОЯДЖИЕВ, председател на БАЛИП

ЕМИЛ АТАНАСОВ, изпълнителен директор на „НУРТС България“

СТЕФАН НЕНОВ, управляващ партньор в Мур Стивънс България - Одит ООД

Сега предстои жури от 33-ма експерти в икономиката и финансите да определи победителя във всяка от категориите с тайно гласуване.

Прозрачността на вота ще бъде гарантирана от одитора на конкурса „Одит Консулт МД“ ЕООД, които ще получат и преброят анкетните карти на журито. Воят ще бъде заверен и протоколиран от нотариална кантора „Росица Рашева“.

Тържествената церемония по награждаването на победителите ще се състои на 28 ноември от 19.00 часа в Националния исторически музей в София и ще се излъчва по Българската национална телевизия.

Отново ще бъде спазена 20-годишната традиция всеки от призьорите да получи статуетката „Рибарят и златната рибка“ на Ставри Калинов, превърнала се в символ на конкурса.

Ето и участниците в напреварата тази година:



МЕДИЙНИ ПАРТНЬОРИ

Kmeta.bg

СТАНДАРТ

DARIK WEB

bnr.bg





Васил Кънев, вицепрезидент на търговски регион

Източна Европа за „Идеал Стандарт интернешънъл“ и изпълнителен директор и председател на Съвета на директорите на „Идеал Стандарт-Видима“ АД

Роген е на 11 юли 1947 г. в Севлиево. Кариерата му започва през 1972 г., когато постъпва на работа в предприятието „Стоян Бъчваров“. Преди това прекарва 18 месеца в казармата, след като през 1970 г. се дипломира като инженер от Техническия университет в София, тогава ВМЕИ „Ленин“. Години наред Васил Кънев е ръководител на базата за развитие в предприятието, а през 1990 г. става директор на „Видима“, както прекръстват завода за производство на санитарна арматура. По негова инициатива през 1992 г. е създадено смесено предприятие между „Американ Стандарт“ и българското дружество. Кънев го ръководи до

2001 г., а от 2007 г. е вицепрезидент за Източна Европа на „Идеал Стандарт Интернешънъл“.

„Общият размер на инвестициите в Севлиево за 20-те години от 1992 до 2012 г. е над 120 млн. евро. Инвестирането продължава и през 2012 г. в подобряване условията на труд, в технологично обновление и повишаване на производствена ефективност на заводите за санитарна арматура и керамика, както и в подкрепа на развитието на работниците и служителите, и подобряването на живота на местната обществност.



Николаï Вълканов, председател на Управителния съвет на „Мистрой холдинг“

Роген е през 1950 г. Завършил е Техникум по фина механика и оптика в София, а след това Минно-геоложкия университет. Той е доктор на техническите науки. Член е на президиума на Световния минен конгрес от 1992 г. Член е на Изпълнителното бюро на Научно-техническите съюзи по минно дело, геология и металургия. Председател е на Българското маркшајдерско дружество. Председател е на настоятелството на Минно-геоложкия университет. Бил е директор на Научно изследователския технологичен институт по минно строителство от 1985 до 1990 г.

Работи в „Минстрой холдинг“ от 1975 г., а от 1990 г. е генерален директор. След приватизацията на холдинга от 1999 г. е председател на управителния му съвет.

През тази година той придоби и „Горубсо-Мадан“ чрез дружеството „Върба-Батанци“, където съсобственик е и „КЦМ 2000“. Стойността на сделката е над 30 милиона лева, от които 15 млн. лева са задължения към други фирми на предишния собственик Валентин Захариев, 2 млн. лева са за изплащането на забавени заплати към работещите, около 10 млн. лева са задължения към държавата и още 5-7 млн. лева са забавени плащания към доставчици.

Иван Чолаков, собственик и изпълнителен директор на „Оптикс“-Панагюрище

Чолаков е начело на „Оптикс“ от създаването на фирмата през 1999 г. Предстои той да направи първа копка на нов завод, инвестицията на „зелено“ е в размер на 20 млн. лева. По-рано тази година – през февруари, „Оптикс“ АД откри официално нов цех „IR и UV обективи“, изграден с инвестиция в размер на 5,8 млн. лева по програма „Конкурентоспособност“, като размерът на сусидията е 50% от стойността.



Антон Петров, член на Съвета на директорите на „Стомана индъстри“ ЕАД

Антон Петров е роген на 13 август 1966 г. Завършил е Университета за национално и световно стопанство в София. От 1999 г. и към момента е изпълнителен директор на „Тепро метал“ ЕАД. Управител е на „Стилмет“ ООД, „Анимет“ ЕООД, „Леско“ ООД и „АМ-Антон Петров“ ЕТ.

Член е на Съвета на директорите на „Стомана индъстри“ ЕАД, „София мег“ АД, „Сигма-ИС“ АД, „Тепро стил“ ЕАД, „СИД-ПАК“ АД и „Айфорос България“ ЕАД. Член е на Управителния съвет на „Просал Тъбс“ ЕАД и „Стилмет“ АД. Регионален представител на „Виохалко-Груп“. Член е на Управителния съвет на БСК. От 2007 г. е председател на Браншовата камара на черната и цветната металургия.

Красимир Узунов, собственик на „Интерсервиз Узунови“

Красимир Узунов е роген на 10 септември 1953 г. в гр. Русе.

През 1972 г. завършва ТРКК /сега Професионална гимназия по речно корабостроене и корабоплаване/ в родния си град. През 1977 г. завършва ВВМУ „Н.Й. Вапцаров“ и до края на 1989 г. е офицер от Военноморските сили.

В началото на 1990 г. започва собствен бизнес като основава една от първите частни фирми във Варна – „Интерсервиз Узунов“ ЕТ. Фирмата се трансформира в „Интерсервиз Узунови“ АД с основни акционери членовете на сем. Узунови.

Чрез дружеството си „МОЛ Варна“ ЕАД изгради и успешно продаде МОЛ Варна за 120 млн. евро, което е обявено за най-голямата инвестиция в търговски площи в България за 2007 г.

През 2011 г. Красимир Узунов откри соларния парк в с. Равна гора, в който инвеститор е Интерсервиз Узунови АД. Паркът включва 44 хиляди фотоволтаични панели в община Аврен до Варна. Около 2,2 млн. лв. са планираните годишни приходи от инвестицията, а общото вложение е 15 млн. евро, от които 3 млн. са за покупката на земята от община Аврен. Фотоволтаичният парк е с мощност 5 MWp, разположен е на 309 гка, от които 200 са използвани за разполагане на фотоволтаични модули. От 18 юни 2012 г. акциите на „Интерсолар Варна“ АД вече се търгуват на Българска фондова борса-София. Размерът на емисията е 26 073 000 лева.





Основна тежест при избора на номиниците в двете големи категории – Мистър Икономика и Мисис Икономика, имат запазването на съществуващите и осигуряването на нови работни места, направените инвестиции през изминалата година, динамиката на финансовите резултати на компаниите, платеният данък печалба, както и положителното име в обществото на номинираните кандидати.



Данета Желева,
изпълнителен директор на
Индустриален холдинг България

Данета Желева е в управлението на Индустриален холдинг България от септември 1999 г. като представител на Диа Експерт ЕООД, член на Надзорния съвет. През юли 2003 г. г-жа Желева е избрана за член на Управителния съвет и изпълнителен директор. Притежава 10-годишен опит като адвокат в Софийска адвокатска колегия. Завършила е право в Софийски университет „Св. Климент Охридски“. Юрист.

Член на Управителния съвет на Асоциация на индустриалния капитал в България.

Саша Безуханова,
директор направление
„Публична администрация“
в Хюлет-Пакард
за Развиващи се пазари



Саша Безуханова е директор направление „Публична администрация“ в Хюлет-Пакард за Развиващи се пазари. Преди да заеме тази позиция, в продължение на три години тя е директор направление „Публична администрация“ в Хюлет-Пакард за Централна и Източна Европа. В продължение на повече от 10 години Саша Безуханова е генерален директор на Хюлет-Пакард за България и успява да наложи компанията като лидер на ИТ пазара в страната.

Най-значимото постижение на Саша Безуханова е привличането на инвестицията на Хюлет-Пакард в Глобален център за отдалечени услуги в България, в който днес работят над 4000 души. Този стратегически проект поставя страната на световната ИТ инвестиционна карта. В резултат Хюлет-Пакард става най-големият в ИТ сектора и сред петте най-големи работодатели в България.



Теодора Георгиева,
изпълнителен директор на OMV-България

Започва работа в австрийската компания още с навлизането ѝ на българския пазар през 1999 г. едва завършила специалност „Финанси и кредит“ в УНСС. Само 5 години по-късно тя вече е част от мениджърския екип на OMV България

Елза Маркова,
изпълнителен директор
на „Бела България“



Елза Маркова е изпълнителен директор на най-големия производител на хранителни продукти в страната – холдинг „Бела България“, от 2002 г. Преди това е била финансов експерт в звената към „Социални грижи“ в Община Пловдив. Елза Маркова е магистър инженер-технолог от Университета по хранителни технологии (Пловдив). Завършила е и „Финансов и банков мениджмънт“ (УНСС).

От 2006 г. е председател на КРИБ за Южна България. Член на Борда на директорите в Бюрото на Съвета GS1 България към БТПП (2007 г.).

Елза Маркова е с академично образование от Висшия хранително-вкусов институт, Пловдив (Университет по хранителни технологии от 1986 г.) и следдипломна квалификация от Висшия икономически институт, ВСИВИДМП. Притежава международния сертификат „Нови Европейски стандарти и търговски изисквания“ Виена, Австрия.

„Бела България“ е най-големият производител на хранителни продукти в страната. Холдингът е най-бързо развиващата се, изцяло българска компания в своя сектор. Състои се от 7 сертифицирани предприятия за трайни и малотрайни колбаси с брандовете „Леки“, „Сачи“, „Перелик“, „Соларис“, „Народен“, тестени изделия и продукти от растителна мазнина.

като изпълнителен директор.

Заемала е ръководни позиции в Ogilvy & Mather Sofia и Eastern Europe Petroleum Co. Една година е била финансов анализатор на проект „Воден заем“ към Световната банка.



Основните критерии в тази категория са динамиката на финансовия резултат, увеличаването на приходите и постигането на печалба, оптимизация на дейността и повишаване на производителността. Други взети под внимание показатели са осигуряването на заетост, направените инвестиции, платеният данък печалба и положителното име в обществото.



Никола Треан, изпълнителен директор на медодобивния комбинат в Пиргон „Аурубис България“

Роген е на 7 септември 1971 г. в Понтарлие, Франция. Образованието си завършва в университета за приложни науки в Лозана, Швейцария със специалност „Микротехника“. Професионалната си кариера започва през 1998 г. като инженер в областта на производството на полупроводници в швейцарската компания „Исмека“. По-късно продължава развитието си в белгийската компания „Експект“ като глобален мениджър „Обслужване на клиенти“ за Европа.

Година по-късно е назначен за генерален директор на българския клон на компанията. От 2003 до 2007

г. Никола Треан работи в „Мелексис България“, компания производител на автомобилни микрочипове, като изпълнителен директор с отговорност за над 400 служители и мащабен инвестиционен проект.

През август на 2007 г. се присъединява като изпълнителен директор към Групата Кумерио, днес Аурубис, която през 2012 г. е обявена за втората по големина компания по обем на приходите в страната и най-печелившата металургична компания в България.

Предприятието осигурява заетост на над 800 души, инвестициите му след приватизацията са вече половин милиард долара.

Николай Христов, изпълнителен директор на „Челопеч Майнинг“



Николай Христов е изпълнителен директор на „Челопеч Майнинг“. Той поема поста в дружество за добив и преработка на медни и златни руди в началото на 2010 г. По това време вече е даден ход на амбициозен инвестиционен проект за 130 млн. долара, който включва разширение и модернизация на обогатителната фабрика и подземния рудник. Христов е в „Челопеч Майнинг“ от 2004 г. Започва кариерата си като технолог, после поема управлението на обогатителната фабрика. Притежава магистърска степен по минерални технологии от Минно-геоложкия университет „Св. Иван Рилски“ и докторска степен от същия университет. Професионалните му интереси са в областта на инженеринговата дейност и минералните технологии, опазване на околната среда и устойчиво развитие, преработка и оползотворяване на отпадъци.

Венцислав Чолаков, изпълнителен директор на „Булгартабак холдинг“



Венцислав Чолаков е изпълнителен директор на „Булгартабак холдинг“. Той поема управлението на компанията в края на 2011 г. след приватизацията на държавния цигарен холдинг, при която 79.83% от дружеството преминаха в ръцете на регистрираното в Австрия дружество BT Invest в сделка за 100.1 млн. евро.

Преди преминаването си в „Булгартабак холдинг“ е финансов директор на дружеството за търговия с хранителни стоки „Била България“. Преди кариерата си в търговската верига има участие във фирмата за недвижими имоти „Ивел-М“ и в компанията за превози „Профит - Венцислав Чолаков“.



Ерик Вандер Ворст, изпълнителен директор на „Солвей Соли“ АД

Ерик Вандер Ворст е изпълнителен директор на „Солвей Соли“ от есента на 2009 г. Предприятието произвежда калцинирана сода за производство на стъкло, перилни препарати и химикали. Ворст е дипломиран инженер по механика и електротехника. Разполага и с магистърска степен по бизнес мениджмънт от университета в Брюксел. Специализирал е мениджмънт на производството в Лозана, както и в INSEAD. Работи в структурите на „Солвей“ от 1987 г. Като част от задълженията му в България е и управлението на ТЕЦ „Девен“, който е в портфейла на инвестициите на „Солвей“ в България.



Димитър Димитров, главен изпълнителен директор на „Неохим“

Главният изпълнителен директор на „Неохим“ Димитър Димитров е 12-ият поред директор в 60-годишната история на торовия производител. Той оглавява предприятието от 1997 г. и е с най-дълъг стаж сред предшествениците си. С основно участие в изпълнението на инвестиционната програма на компанията, която в последните 11 години от 2001 г. до сега включва реализацията на проекти за близо 100 млн. лева за подобряване на енергийната ефективност, опазване на околната среда, за реконструкция и автоматизация на управлението на мощностите. Управлява „Неохим“ от приватизацията му досега.



Категория БАНКОВ СЕКТОР

Основен критерий при номинациите в тази категория е запазването ръста на кредитиране, постигнатият финансов резултат, намаляването на проблемните кредити в портфейла и капиталовата адекватност на банковите институции.

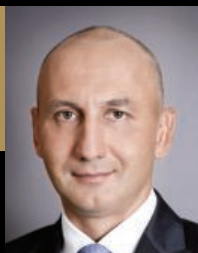


Филип Лот, главен изпълнителен директор на „Сосиете Женерал Експресбанк“ АД

От 2004 г. Филип Лот е главен изпълнителен директор и председател на управителния съвет на българската Societe Generale Експресбанк. Има магистърска степен по право и диплома от Института по политически науки в Париж. Той се присъединява към групата

на Societe Generale през 1987 г. като инспектор, отговарящ за надзорните мисии във Франция и в чужбина. От 1994 г. е назначен за заместник-директор на групата в Сен Жермен ан Ле, отговарящ за частните клиенти и мрежата от банкови клонове. Три години по-късно Филип Лот е назначен за директор на групата в Монпелие.

Момчил Андреев, главен изпълнителен директор на Райфайзенбанк (България)



Роген е на 2 януари 1964 г. в Пловдив. Завършил е Московския държавен институт за международни отношения и магистратура по бизнес администрация. Специализирал е финанси и банково дело в Австрия, Германия, Люксембург, Чехия, САЩ, Швейцария и Франция. Бил е председател на УС и изпълнителен директор на Българска пощенска банка (1995-1997) и член на борговете и изпълнителен директор на ЦКБ и Булбанк. От 1 октомври 2003 г. е председател на управителния съвет и изпълнителен директор на „Райфайзенбанк (България)“ ЕАД, където работи вече 12 години.

Петя Димитрова, главен изпълнителен директор на Пощенска банка



Рогена е на 20 декември 1973 г. Има магистърски степени по туризъм и финанси съответно от Софийския университет „Св. Климент Охридски“ и Университета за национално и световно стопанство. Дипломиран магистър е по бизнес администрация в престижния университет в Шефилд, Великобритания. Започва кариерата си през 1996 г. в американското посолство като асистент на американския консул. От 1998 до 2003 г. заема поста на старши одитор мениджър в „ПрайсуотърхаусКупърс България“. Присъединява се към екипа на Пощенска банка през 2003 г., където заема поста главен финансов директор. През 2005 г. става и прокуриснт на банката. От 2007 г. заема поста изпълнителен директор и член на УС на ДЗИ Банк, а след сливането на Пощенска банка и ДЗИ Банк е назначена за изпълнителен директор и член на Съвета на директорите на обединената банка.

Димитър Костов, изпълнителен директор на „Първа инвестиционна банка“ АД



Димитър Костов се присъединява към екипа на ПИБ през 2003 г. като специалист в дирекция „Управление на риска“. Скоро след това е повишен в началник отгел „Оценка на рискови експозиции“. От 2004 г. до 2007 г. е заместник-директор, а от 2007 г. до 2011 г. е директор на дирекция „Управление на риска“. През 2010 г. той е избран за член на Управителния съвет на ПИБ, а в началото на 2011 г. е назначен за заместник изпълнителен директор. От края на 2011 г. Костов е изпълнителен директор на банката, а от началото на 2012 г. е избран за председател на Управителния съвет.

Георги Константинов, изпълнителен директор на „Централна кооперативна банка“ АД



Георги Константинов е роген през 1966 г. Има висше икономическо образование от Университета за национално и световно стопанство, квалификация - магистър по икономика, специалност „Финанси и кредит“ (1987 - 1991 г.). Започва кариерата си през 1991 г. в „Електроника“ и Софиябанк последователно като счетоводител и експерт във „Валутна дирекция“, Централно управление. От ноември 1995 г. до юни 1999 г. е работил в „Биохим“.

От юли 1999 г. до момента Георги Константинов е член на Съвета на директорите и изпълнителен директор, а също и член на Комитета за управление на активите и пасивите на „Централна Кооперативна Банка“ АД. Той е и член на Съвета на директорите на ЗАД „Армеец“. От 2010 г. до момента е член на Съвета на директорите на Борика Банксервиз.



Небанковият финансов сектор – застрахователи, пенсионни фондове и компании за бързи кредити, също пострадаха от финансовата криза. Постигането на печалби, увеличаването на активите и постигнатата висока доходност са критериите, които са използвани при определянето на номинираните.



Милен Марков,

главен изпълнителен директор на ПОК „Съгласие“ АД от юни 2006 г.

Завършва висшето си образование през 1994 г. в Университета за национално и световно стопанство (УНСС), където придобива магистърска степен по финанси.

В периода от 1994 до 2003 г. работи в различни финансови институции - ТБ „Стопанска банка“ АД, Българска народна банка, BNP-Dresdner Bank, България, ТБ „Хеброс“ АД. Между март 2003 и юни 2006 г. е бил изпълнителен директор и член на Управителния съвет на ПОАД „ЦКБ-Сила“. От април 2003 г. е член на Управителния съвет на Българска асоциация на гружествата за допълнително пенсионно осигуряване (БАД-ДПО). От септември 2006 г. е председател на Комитета по инвестиции и капиталови пазари към БАДДПО. В началото на 2011 г. Милен Марков поема управлението на застрахователното гружество „КД Живот“.

Луик Льо Пишу,

изпълнителен директор на „БНП Париба Лични Финанси“



Пишу поема гружеството от лятото на 2009 г. Компанията е известна с финансовите продукти JetCredit, JetCash и JetCredit Plus.

Роденият на 13 февруари 1968 г. Пишу има богат опит в областта на небанковото потребителско кредитиране. Преди да се присъедини към българския екип на „БНП Париба Лични Финанси“, Льо Пишу е бил регионален директор на BNP Paribas Personal Finance за Централна Европа, базиран в Прага. В периода 2004-2008 г. той създава и успешно развива алжирския офис на компанията. Завършил е Политехнически колеж и Националния колеж за статистика и икономическа администрация във Франция. Бил е офицер от френските ВМС.

Даниела Петкова,

главен изпълнителен директор на ПОК „Доверие“



Даниела Петкова е Главен изпълнителен директор на ПОК „Доверие“ от 2000 г. насам. Когато заема тази позиция, компанията има около 90 хил. клиенти и управлява около 11 млн. лв. активи. Към края на 2010 г., под нейно ръководство, в пенсионни-

те фондове на ПОК „Доверие“ са осигурени над 1.3 млн. българи, а активите под управление надхвърлят 1.3 млрд. лв. Отличена е с множество награди. Резултатите на компанията под нейно ръководство ѝ носят приза на Американския биографичен институт за постиженията в областта на маркетинга и мениджмънта за 2005 г. Включена е и в списъка Great Women of the 21st Century. Петкова е първият и единствен засега мениджър от небанкова финансова институция, отличен с приз „Буров“ за финансово управление. Родена е в Добрич, завършва висшето си образование в УНСС. Започва работа в ПОК „Доверие“ още при създаването на компанията през 1994 г. Работи като главен счетоводител и финансов директор. Член е на Управителния съвет на Българска асоциация на гружествата за допълнително пенсионно осигуряване (БАДДПО) и председател на Комитета на актюерите в същата организация.



Васил Големански,

изпълнителен директор на „БФБ-София“

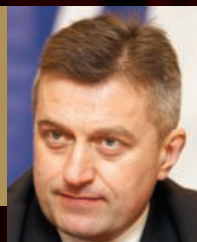
Големански поема „БФБ-София“ от 27 октомври 2010 г. Тогава заместник-председателят на Съвета на директорите на борсовия оператор поема управлението заедно с Иван Takeв. Големански влезе в борда на директорите на БФБ през януари 2010 г., когато на извънредно общо

събрание акционерите смениха ръководството на борсата.

Преди да започне да развива БФБ, Васил Големански работеше като мениджър „Корпоративни клиенти“ в Hewlett-Packard, България. Той е един от създателите на технологичната система на Централен депозитар и до 2007 г. ръководеше дирекция „Информационни технологии“ в гружеството. От тази година съчетава постове изпълнителен директор на БФБ и Централен депозитар. На общото събрание през май 2012 г. Големански единствен запази поста си в Съвета на директорите на депозитара и поема управлението на институцията. Васил Големански е роден през 1968 г. Завършил е Техническият университет в София.

Пламен Ялъмов,

първи изпълнителен вицепрезидент на „Алианц България холдинг“ и председател на управителния съвет и изпълнителен директор на ЗАД „Алианц България“



В периода 2000-2007 г. е изпълнителен директор на животозастрахователната компания на холдинга - „Алианц България Живот“.

Ялъмов е роден през 1960 г. Завършил е Софийския университет „Св. Климент Охридски“, специалност „Математическо моделиране“. След това защитава докторантура по приложна математика в Московския държавен университет „Л. И. Ломоносов“. Магистър по финанси от Великотърновския университет „Св. св. Кирил и Методий“. До 2000 г. преподава в Русенския университет „Ангел Кънчев“. След това става изпълнителен директор на „Алианц България Живот“, а през 2008 г. е избран за председател на УС и изпълнителен директор на ЗАД „Алианц България“.



Николаї Колев,

изпълнителен директор на „Профи Кредит България“ ЕООД

Николаї Колев е Изпълнителен директор на компанията за потребителско кредитиране „Профи Кредит България“ ЕООД и член на борда на директорите на гружеството. Поста изпълнителен директор заема от 7 август 2006 г., а председател на борда на директорите става през юни 2010 г.

Притежава богат опит в организирането и управлението на търговския процес и мениджмънта на големи търговски структури. Работил е като търговски представител, а впоследствие и търговски директор в „Промобил България“, където е отговарял за автомобилната марка на концерна Volvo. Заемал е длъжностите търговски директор и директор по бизнес развитие и нови пазари в „Активс Груп“. Затвърждава опита си на директор и в „Ален мак“ АД.



Аграрният сектор в България все още се развива, а делът му като част от brutния продукт остава нисък. Основни фактори при избора на номинираните са разширяването на пазара и приносът към икономиката. Ефективността при усвояването на европейски средства, чрез добри проекти също е взета под внимание наред с направените инвестиции в качество и използването на високи стандарти в бизнеса.



Борислав Петков, изпълнителен директор на „Омега агроинвест“ ЕАД

Борислав Петков е изпълнителен директор на една от водещите български компании в областта на покупко-продажбите и управлението на земеделски земи - „Омега Агро Инвест“ ЕАД. Също така той е председател на УС на Асоциацията на собствениците на земеделски земи.

Ненко Ненков,
председател на
Съвета на директорите
на „БГ Агро“ АД



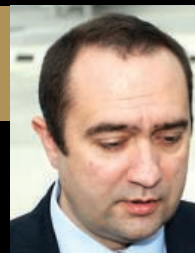
Роген е през 1962 г. в град Разград. Завършил е ВВМУ „Н. Й. Вапцаров“, специалност „Корабоводене на гражданския флот“. До 1989 г. работи в „Океански риболов“, когато основава собствена фирма, работеща на пазара на зърно. Носител е на наградите „За принос на морския бизнес на град Варна“ и „Агробизнесмен на 2003 г“. Днес групата „БГ Агро“ разполага с мрежа от складови бази с общ капацитет над 100 хил.т в Североизточна България и има собствена пристанищна инсталация във Варна. Компанията развива производство на зърнени и маслогайни култури на площ от над 75 хил. дка във Варненска, Разградска и Силистренска област.

Иван Ангелов,
управител на „Градус“



Иван Ангелов е роден през 1955 г. в Панагюрище. Заедно с брат си Лука управляват най-голямата птицевъдска компания на Балканите и са най-големият производител на птиче месо в страната. Фирмата „Градус-1“ е собственик на птицекомбинати в Чирпан, Ямбол, Хасково, Нова Загора и Кортенски Минерални бани. Също така имат птицевъдска компания в Стара Загора и фуражен завод в Нова Загора. Те притежават и „Бисер Олива“, водещ производител на олио в страната.

Георги Костов,
изпълнителен директор на
„Зърнени Храни България“ АД



Георги Костов е изпълнителен директор и член на управителния съвет на „Зърнени храни България“ АД от 2006 г. Дружеството е създадено след сливане на осем групи дружества в периода 1997-2007 г. Започва производствена дейност през 2003 г., когато закупува активите на бившия маслогобивен завод в Провадия - "Слънчеви лъчи България".

В момента компанията покрива всички дейности от кредитиране на фермерите с парични средства, горива, торове и препарати до създаване на краен продукт като бутилирани масла, маргарини, гресинги и биодизел.

Венелин Георгиев,

управител на „Ромфарм компани“ ООД

Венелин Георгиев е собственик на 50% във фармацевтичната компания „Ромфарм компани“. Дружеството купи 180 хил. декара на „Еларг“ за 90 млн. лв. С това компанията извърши най-голямата еднократна сделка в този сектор. „Ромфарм“ има инвестиции в земеделска земя през други дружества и е един от най-едриите собственици на обработваеми площи в страната. Компанията може да бъде определена и като най-големия притежател сред юридическите лица.



Туризмът е един от отраслите, които по-слабо пострадаха от кризата. Традиционно той има висок принос за българската икономика. При избора на номинациите тук са използвани критерии като броя на посетителите, качеството на предоставяните туристически услуги, динамиката на финансовия резултат на дружествата.



Красимир Станев, изпълнителен директор на „Албена“ АД.

Работи в акционерното дружество от 1977 г., а след 1990 г. успешно ръководи една от най-големите компании в България.

Тя притежава над 40 хотела, от които 36 в КК „Албена“, 3 в Приморско и един в Анзер (Швейцария).

„Албена“ е публично дружество, чиито акции се

търкуват активно на фондовата борса. Паралелно с основната туристическа дейност чрез дъщерните си дружества компанията подкрепя основния си бизнес със земеделие и производство на селскостопанска продукция, прави инвестиции в REAL ESTATE проектите – “Бялата Лагуна” и „Тихият кът”, предлага медицинска и балнеологична дейност, развива авио и летищна дейност.

Нели Сандалска,

вицепрезидент на „БиТи Дивелопмънт Сървисиз“



Нели Сандалска е вицепрезидент на „БиТи Дивелопмънт Сървисиз“ - управляващата компания на Vt Hotels Collection, която притежава хотел „Рила“ в Боровец, комплекс „Парадайз бийч“ до Свети Влас, хотелите „Гранд Хотел Варна”, „Долфин Марина“, „Долфин“, „Рубин“ и „Лебед“ в курорта Св. св. Константин и Елена, както и концесионера „Бороспорт“ на ски съоръженията в комплекса Боровец.

Била е изпълнителен директор на "Балкантурист" с ресор „Инвестиции и развитие на активите“, както и председател на съвета на директорите на "Балкантурист". Завършва Юридическия факултет на СУ "Климент Охридски". Доктор по право. Бивш съдия. Бивш председател на Комитета по туризъм към Министерския съвет. Вицепрезидент е на "Българската асоциация на туристическите агенции" и "Балканската федерация на сдруженията на туристическите агенции".

Председател е на Комисията по международно сътрудничество, европейска интеграция и международни програми при УС на БАТА.

Георги Велчев,

председател на съвета на директорите на „Тетрареал“



Завършил френската гимназия в София, магистратура по икономика и докторат по икономика и фискално право в Австрия. Магистър по бизнес администрация от Харвард - ИНСЕАД. Работил в "Морган Стенли" и "Лемън брадърс". Водената от него компания строи и управлява няколко хотела по Черноморието – Влатни пясъци, Обзор, Несебър, Равда.

Стефан Шарлопов,

собственик на „Щарлопов хотелс“ ЕАД



Стефан Шарлопов е роден през 1962 г. в град Бургас, завършил ВТУ „Св. св. Кирил и Методий“ гр. Велико Търново, специалност българска филология. Занимавал се е с журналистика, търговия, индустриален бизнес.

Собственик на „Щарлопов хотелс“ ЕАД - първата частна хотелска верига в България. Председател на УС на „Българския съюз по балнеология и СПА туризъм“ и зам. председател на УС на „Съюза на Българската туристическа индустрия“.

Ветко Арабаджиев,

собственик на Виктория Груп



Ветко Арабаджиев е най-големият хотелиер в България. Чрез Виктория Груп Арабаджиев инвестира в 4 и 5-звездни хотели в българските черноморски и зимни курорти. Комплексите под шапката на туристическия холдинг на Ветко Арабаджиев са в Слънчев бряг, ваканционно селище Елените, ски курорта Пампорово и Пловдив.

В Слънчев бряг Виктория Груп управлява 5-звездния Victoria Palace, както и 4-звездните Chaika Beach, Arcadia и Metropol. Във ваканционно селище Елените е разположен комплексът Роял Клуб Виктория. Той се състои от 5-звездния Royal Castle Design Hotel, 4-звездните Роял Парк, Амриум, Андалусия, Роял Бей. В комплекса са построени и десетки вили. В портфейла на туристическия холдинг влизат още 5-звездният Ратрогово в едноименния ни ски-курорт и 4-звездният хотел Марица в Пловдив.

Роденият на 9 януари 1956 г. в Асеновград Ветко Арабаджиев е и председател на Съюза на инвеститорите в туризма. Участва в управителните или надзорни органи на редица компании, сред които „Любимец агро“ ООД, „Красива Марица“ АД, „Пампорово 2003“ АД и „Виктория Еър“ ООД. В последното е съдружник заедно със съпругата си Маринела Арабаджиева.



Малкият и средният бизнес са гръбнакът на икономиката. В тази категория са номинирани хората, които в най-трудните години на кризата не спряха да поддържат развитието на този сектор. Чрез инструментите, с които разполагат, те правят най-важното – осигуряват средствата, които микропредприятията не могат да получат от банки и други финансови институции.



Асен Ягодин, председател на Управителния съвет и Главен изпълнителен директор на Българска банка за развитие АД

Асен Ягодин е председател на Управителния съвет (УС) и Главен изпълнителен директор на Българска банка за развитие АД (ББР) от април 2011 г. Финансовата институция е основана през 1999 г. по името Насърчителна банка, а промяната в ББР става през април 2008 г. след приемането на специален закон от Народното събрание на Република България. Групата на ББР включва и гръщерните дружества

Национален гаранционен фонд ЕАД и Микрофинансираща институция Джобс ЕАД.

Преди да оглави ББР, Ягодин има над 17 години стаж в Пощенска банка, сега Eurobank EFG. Десет от тях като член на Съвета на директорите (СД) и впоследствие като изпълнителен директор. Асен Ягодин е и заместник-председател на УС на Асоциацията на банките в България, а от януари 2010 г. зае и поста председател на СД на Българска фондова борса АД.

Любен Белов, съосновател на стартъп акселератор LAUNCHub



Любен Белов е един от основателите и ръководителите на фонда за дялово финансиране LAUNCHub. Белов е и съосновател на „Нет Инфо“. В ръководството на стартъп акселератора LAUNCHub е и Тодор Брешков, който е съосновател и член на борда на директорите на „Фонд за недвижими имоти България“ - дружество от типа АДСИЦ, листвано на Българската фондова борса.

От 1 юни всеки предприемач може да кандидатства за дялово финансиране пред LAUNCHub (Launch hub). Той е едната от двете организации, които ще управляват средствата за финансиране на стартъпи по финансовия инструмент Entrepreneurship Acceleration and Seed на европейския фонд JEREMIE.

LAUNCHub ще инвестира 9 млн. евро през следващите четири години. Фондът планира да вложи около 6 млн. евро в екипи или вече стартирали компании с по-напреднали проекти, а останалите 3 млн. евро - в идеи в първоначален стадий. Фондът дава реален шанс на група млади предприемачи да осъществят идеите си и да ги превърнат в работещ и устойчив бизнес.

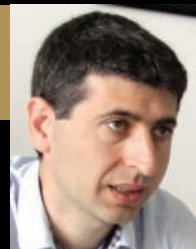
Стефан Цалов, представител на Холдингъв фонд JEREMIE

Стефан Цалов е един от тримата представители за България на Холдингъв фонд JEREMIE. Това е инициатива на Европейската комисия (ЕК), разработена съвместно с Европейския инвестиционен фонд (ЕИФ). Тя насърчава използването на инструментите за подобряване на достъпа до финансиране на малките и средни предприятия.

Страните от ЕС могат да използват част от отпуснатите им европейски структурни средства, за да инвестират в револвиращи инструменти, като фондове за рисков капитал, кредитиране или гаранционни фондове.

Средствата могат да подпомогнат създаването на нов бизнес или разширяването на съществуващи такива. Достъпът до инвестиционен капитал от малки и средни предприятия помага за модернизирани и разнообразяване на дейностите им, разработване на нови продукти, осигуряване и разширяване на пазара.

Даниел Томов, съосновател на фонда за рисков капитал Eleven



Даниел Томов е един от тримата основатели на фонда за рисков капитал Eleven. Схемата е една от двете, които бяха избрани от Европейския инвестиционен фонд да управляват финансовия инструмент за подкрепа на предприемачеството и предоставяне на първоначално финансиране на иновативни предприемачи, финансиран с 21 млн. евро по линия на JEREMIE. Eleven ще е мениджър на 12 млн. евро от средствата. Завършил Американския университет в България, Даниел Томов е пионер при първоначалното финансиране на компании в областта на информационните технологии в България. Бил е сред съоснователите на Quantum Solar - дружество, работещо в сферата на добива на енергия от възобновяеми източници. Между 2003 и 2006 г. е работил като инвестиционен консултант в Global Finance.



Павел Езекиев, основател на фонда за рисков капитал NEVEQ

Павел Езекиев е един от основателите на фонда за рисков капитал NEVEQ, който започна дейността си през 2007 г. с капитал от 22.5 млн. евро. Преди да стане сред основателите на фонда, Езекиев работи в Microsoft в Регмънд, щата Вашингтон, САЩ, и в Deutsche Bank в Лондон като инвестиционен банкер.

NEVEQ инвестира изключително в иновационни технологии. Досега е вложил 3 млн. долара в портала за пътнически услуги lessno.com и 5 млн. долара в българско-американското дружество FinAnalytics, което разработва софтуер за оценка на инвестиционния риск. Последната инвестиция е в мрежата за събиране и споделяне на информация FAVIT, но предвижда да разшири портфолиото си до около десет идеи.

Павел Езекиев притежава бакалавърска степен по финанси от Northeastern University, Бостън, където завършва с отличен. Говори 5 езика.



Това е един от най-динамично развиващите се сектори както в световен мащаб, така и у нас. Използваните критерии при избора на кандидатите са разширяването на пазара на дейност, създаването на оригинални и търсени продукти с висока добавена стойност, както и финансовите резултати на компаниите.



Васил Терзиев, съизпълнителен директор на „Телерик“

Васил Терзиев е съизпълнителен директор на българската софтуерна компания „Телерик“. Той е един от четиримата учредители на компанията през 2002 г. Завършва бизнес администрация в Американския университет в Благоевград. През годините „Телерик“ се превърна във водеща компания за разработка на софтуерни продукти у нас с множе-

ство клиенти в чужбина. Дружеството осъществи серия придобивания на по-малки конкуренти. Последната сделка се сключи през април тази година, когато „Телерик“ купи американския разработчик NimblePros.

След нея персоналът на „Телерик“ достигна 550 души в 11 офиса в България, САЩ, Канада, Великобритания, Германия, Австралия и Индия, обслужващи над 100 000 клиенти.

ството клиенти в чужбина. Дружеството осъществи серия придобивания на по-малки конкуренти. Последната сделка се сключи през април тази година, когато „Телерик“ купи американския разработчик NimblePros.

Анри Леви, управител на „Фагата“



Д-р Анри Леви е управител на софтуерна компания „Фагата“. Той е доктор на компютърните науки, завършил е Техническият университет в София, има специализации в САЩ. „Фагата“ е създадена през 1990 г., а основният ѝ бизнес е внедряването на системата INSIST. Това е застрахователен софтуер, който компанията продава в 40 големи застрахователни компании в 30 страни в Европа, Америка, Африка и Азия. Анри Леви има участия във фирми в САЩ и Япония, а технологичните продукти продава на компании в цял свят.

Цветан Алексиев, главен изпълнителен директор на „Сирма Груп Холдинг“



Преди това е ръководил ръководил ръководил звено от групата компании „Сирма Солюшънс“. Участва в управителните органи на няколко от компаниите на Сирма Груп – „Сирма Солюшънс“, „Сирма Бизнес Консултинг“, „Датиком“. Приоритет в работата му в системата на „Сирма“ е корпоративното планиране и управление на компаниите, отношенията с инвеститори, идентифициране на нови бизнес възможности.

Алексиев има диплома от Техническият университет – София, където е завършил компютърни науки.

Елена Маринова, президент на „Мусала Софт“



Елена Маринова е президент и съдружник в „Мусала Софт“. Тя е бакалавър по икономика и магистър по стратегическо управление от СУ „Св. Климент Охридски“. В работата си в „Мусала Софт“ тя е ангажирана с фирмената стратегия, поддържане имиджа на компанията и нейното позициониране на ИТ пазара на труда. Тя е вицепрезидент на Българската асоциация на софтуерните компании (БАСКОМ) за периода 2005-2009 г. и е активно ангажирана с дейности, посветени на промотиране и подпомагане развитието на българския бизнес климат, ИТ образованието, науката и иновациите и развитието на млади таланти.

Огнян Траянов, изпълнителен директор на „ТехноЛогика“



Огнян Траянов е основател, собственик и изпълнителен директор на „ТехноЛогика“. Навлиза в частния бизнес в началото на 90-те години на миналия век, когато става ясно, че ще загуби държавната си работа. В онези години той работи в института „Интерпрограма“, където се занимава с научни разработки, свързани с изкуствен интелект. Първоначално основава фирма „ДиТра“, в която привлича свои бивши колеги от „Интерпрограма“. Компанията се занимава с технологични решения за инженеринговия процес. Впоследствие създава „ТехноЛогика“, която предлага широка гама ИТ услуги. От 1994 до 2000 г. „ТехноЛогика“ е представителят на Oracle за България.

Огнян Траянов е инженер по приложна математика и информатика от Висшия машинно-електротехнически институт (днес Технически университет – София).



Почетен председател:

Славка Бозукова, изпълнителен директор на „Стандарт нюз“ АД

Членове:

Цветан Василев

председател на Надзорния съвет
на Корпоративна търговска банка

Кирил Домусчиев

президент на „Хювефарма“ АД
и председател на Надзорния
съвет на Български морски флот

Стоян Маврогиев

председател на Комисията за финансов надзор

Данчо Данчев

председател на УС и
изпълнителен директор на ЗАД „Виктория“

Виолина Маринова

главен изпълнителен директор на Банка ДСК

Божидар Данев

изпълнителен председател на
Българска стопанска камара

Левон Хампарцумян

председател на Асоциацията на банките
в България и главен изпълнителен директор
на „Уникредит Булбанк“

Валентин Златев

генерален директор на „Лукойл България“

Васил Велев

председател на Асоциацията на
индустриалния капитал в България

Петър Кънев

член на Съвета на директорите на „Демакс“ АД

Камен Колчев

председател на съвета на директорите
на „ЕЛАНА Финансов Холдинг“

Доц. г-р Григорий Вазов

ректор на Висше училище
по застраховане и финанси

Д-р ик. н. Емил Хърсев

управляващ директор на „Хърсев и Ко“ КДА

Петко Николов

председател на Комисия за защита на конкуренцията

Д-р Йордан Войнов

изпълнителен директор на Българска агенция
по безопасност на храните

Румен Порожанов

изпълнителен директор на
Държавен фонд „Земеделие“

Христо Христов

председател на борда на
директорите на „Дарик уеб“

Николай Генчев

главен изпълнителен директор на ЗК „Уника“ АД

Александър Раков

изпълнителен директор на „ИВМ България“

Милен Велчев

главен изпълнителен директор
на „ВТБ Капитал България“

Вяра Анкова

генерален директор на БНТ

Инж. г-р Лъчезар Цоцорков

председател на УС на Българска
минно-геоложка камара

Проф. г-р Любен Томев

ректор на Минно-геоложкия университет
„Св. Иван Рилски“

Цветан Симеонов

председател на Българска
търговско-промишлена палата

Проф. г.ик.н. Стоян Денчев

ректор на УниБИТ

Проф. г.ик.н Стати Статев

ректор на УНСС

Борислав Стефанов

изпълнителен директор на
Българската агенция за инвестиции

Петър Андронов

контри мениджър на КВС Груп за България

Атанас Фурнаджиев

управител на „Мото-Пфое“ – България

Доц. г-р инж. Никола Добрев

главен изпълнителен директор на „КЦМ 2000“

Цоло Вутов

управител на „Геотехмин“ ООД

Иво Георгиев

председател на УС на
„ТИ БИ АЙ ЕФ Файненшъл Сървисиз“

Валерий Тодоров

генерален директор
на Българското национално радио

S.T. Dupont

PARIS 1872

BE EXCEPTIONAL



THE EMPEROR NAPOLEON III
FOUNDER OF THE SECOND EMPIRE
S.T.DUPONT V.I.P. CUSTOMER

THE SECOND EMPIRE. FROM THE FRONTLINE OF HISTORY.

IN 1872, SIMON TISSOT DUPONT HIMSELF CREATED LUXURIES FOR NAPOLEON III. TODAY, S.T.DUPONT CELEBRATES HIS LEGACY, WITH THE SECOND EMPIRE LIGHTER AND PRESTIGE PEN SET. INLAID WITH PALE GOLD AND FESTOONED WITH RUBIES THAT RECALL A THOUSAND GLORIOUS STORIES. STORIES YOU CAN NOW MAKE YOUR OWN.



HAND CRAFTED FRENCH EXCELLENCE FOR THE ELITE

WWW.ST-DUPONT.COM



Зеленото ни е скъпо

Неотдавна министърът на околната среда и водите Нона Караджова посещава училище „Св. Патриарх Евтимий“ в Пловдив, в което кръжокът по екология спечелил конкурс, обявен от екофонда към МОСВ. Учениците показали изработени от тях торби за многократна употреба с надпис „Не някой друг, а ние“. Това послание, отправено от децата, силно ѝ въздействало, защото според Нона Караджова хората най-често опитват да прехвърлят на някой друг своята отговорност за чистотата и замърсяването, възмущават се, но не си правят труда разделно да събират боклука. Критикуват държавата и общината, че не са на място, но самите те нямат никакъв ангажимент към опазването на околната среда. Питам я дали носи в дамската си чанта торба за многократна употреба и тя веднага изважда зелена торба с надпис „In green all we trust“ (В зеленото всички ние вярваме). Нейните съседки от квартала, в който живее, ще потвърдят, че за Нона Караджова зеленото и чистотата не са само на думи.

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Имаме уникалния шанс да живеем в България, тъй като страната е богата на плодородни земи и има достатъчно запаси на вода, има природни паркове и резервати, в която са запазени столетни гори – нещо, което е рядкост в Европа. Трябва да опазваме това богатство. Имаме изключително преимущество пред редица други държави, погледнато през призмата на очакванията за недостиг на питейна вода и плодородни земи след 50 години. Населението в света е над 7 млрд. души, през 2050 г. се очаква да достигне 9 млрд. Тогава ще има нужда от храна, чието производство зависи и от наличието на обработваема земя. А за производството на всяка храна се ползва вода. Бях смаяна, че за да се получи 1 кг месо, са нужни хиляди литри вода в целия жизнен цикъл на отглеждане на животните.

Преимущества и недостатъци

В много региони по света в момента неустойчиво липсва прясна



Министърът на околната среда и водите Нона Караджова за природните богатства, с които разполагаме, и за разхищението, с което ги ползваме, а също за моркова и тоягата, които София и Брюксел ни готвят

вода. Правят се заводи за обезсоляване на водата, при това тя не е със същите качества. В Израел близо 80% от водите за напояване са всъщност пречистени градски отпадъчни води. На редица места пустинята настъпва и отнема плодородни земи, прави се и физическо отнемане на обработваеми площи, върху които се изгражда различна инфраструктура.

Инвеститорите, които гледат перспективата с десетилетия напред, трябва да имат отворен към България поглед, независимо дали влагат във вода, в производства или в селско стопанство. Убедена съм, че ако има последователност в политиката на няколко български правителства, в близките 15 години поетапно ще бъдат премахнати режимите на водоснабдяване в много населени места, ще се подобри качеството на питейната вода, ще се изградят резервоари за вода, ще бъдат възстановени напоителните системи, а и възможностите на река Дунав също ще се ползват.

Бедни или богати на вода

Година наред в различни програмни документи се е твърдяло, че България е бедна на водни ресурси. Във връзка с дългосрочната стратегия за водния сектор, която разработихме, направихме задълбочени анализи

за наличните запаси на вода - както подземни, така и повърхностни, в това число реки и езера. Анализите показваха, че дори при прогнозите за климатични изменения в следващите 30 години нашата страна не е изправена пред сериозен риск да остане без вода. Разбрах обаче защо десетилетия наред се твърди, че имаме недостиг. Просто съоръженията са стари и амортизирани, липсват резервоари за съхранение на вода, политиката за водния сектор с години е изостанала, което е довело до заключенията, че нямаме вода, без да си признаваме, че всъщност нямаме необходимите съоръжения.

Не само тук и сега

Запасите от подземни води са стратегически ресурс на страната, тъй като те са много по-малко в сравнение с повърхностните води. Стремешът на всяка държава, която мисли за поколения напред, е колкото може повече да запази подземните си води, тъй като при свръхексплоатация те се изчерпват. Това са естествените резервоари, ето защо се опитваме чрез различни инструменти да не позволяваме произволното правене на сондажни кладенци из цялата страна, които да се ползват за промишлено водоснабдяване. Разрешаваме го само в случаите, когато няма достъп до обществените водоснабдителни системи. Това беше и причината таксата за водовзе-

Всяка държава трябва да предотвратява образуването на отпадъци, преди да ги събира разделно, да ги рециклира или депонира

мане от собствен водоизточник за бизнеса да скочи от 10 ст. на 75 ст. с цел да опазим това подземно богатство. Днес може и да е по-удобно, но не бива да гледаме само през призмата „тук и сега“, а да мислим и за поколенията след нас.

Още една съкровищница

Минералните води са друга част от нашата природна съкровищница, но се използват не повече от 25% от извирашата вода. Тези ресурси са ценни и за СПА туризма, който е основен поминък за редица региони като Велинград, Сандански, Хисаря, Чифлика. По моя инициатива, подкрепена от Министерския съвет и парламента, бяха въведени няколко изменения, свързани с минералните води. Намалихме тарифата за разрешителни за водоползване на водоизточници, които са изключителна държавна собственост, в това число и на геотермалната енергия. Минералните води, които не се използват към онзи момент, бяха предоставени безвъзмездно на общините за 25 години, за да се разпореждат с тях и да привлекат инвеститори. Наскоро ми се обади областният управител на Ловеч, за да изрази удовлетвореността си, че кметът на Летница Красимир Джонев работи усилено по оползотворяване на минералната вода в региона. Бургаските минерални бани развиват вече няколко проекта, след като им предоставихме възможност да се разпореждат с водите. Раздвижване има в Добринище и Разлог. Където общинската администрация е будна, тя ще намери начин за разумно използване на природните ресурси. Така че, който иска, намира начин, който не иска, намира причини.

Таксите за водоползване на хидротермална енергия от държавните източници бяха многократно намалени, за да стимулираме потреблението им. Издаването на разрешителните беше децентрализирано

към басейновете дирекции, за да е по-удобно за потребителя. Услугата трябва да е близо до хората.

Около кръглата маса

В началото на ноември е втората работна среща с концесионерите на води за бутилиране. Икономическата криза не подмина и този бранш и някои от предприятията не са в състояние да си платят концесионните възнаграждения. В началото на 2009 г. парламентът е приел промени в Закона за водите, според които при заварено положение концесионерите единствени имат право да ползват находището на минерална вода, но при условие, че заплащат не по-малко от 80% от предоставения им ресурс, независимо дали са го бутилирали. Това дава сигурност на концесионера, след като е разработил находището, създава марка, направил е пробив на пазара и няма да е справедливо друг да се възползва. Но в някои от находищата, където се бутилира вода, остават много неизползвани количества. Въпросът трябва справедливо да се реши. Убедена съм, че ако честно седнем около кръглата маса, ще се намери приемлив вариант.

Големите поглъщат малките

Намирам за удачна идеята за agrupняване на ВиК гружествата в страната, лансирана от МРРБ и ДКЕВР. Малките гружества, които са оператор, разполагат с твърде ограничен административен капацитет и с малко техника. Някои от тях нямат даже каналочистачни машини. Те не са в състояние да подготвят проекти и потребителите стоят без вода. Ето защо и аз подкрепям това обединяване усилията на основния оператор в региона с малките гружества, като те биха могли да останат клонове. Страната може да се даде дори на четири оператора на басейнов принцип, но това ще покаже бъдещето. Разбирам желанието на малките ВиК гружества за самостоятелност, но много от тях стоят с вързани ръце и не се развиват. Съпротива среща и идеята цялата довеждаща водата инфра-



Екоминистър Нона Караджова избра да представи проект за опазване на дивата флора и фауна в Национален парк Рила с дъновистки ритуал на езерото „Бъбрека“

структура до населените места да стане изцяло гържавна собственост. Общините, които имат собствени водоснабдителни системи, са против това. Но някои трябва да поемат отговорността за водоснабдяването, тъй като в момента, ако има проблем, преписката трябва да извърви дълъг път от една институция към друга и нататък. Ако има само един собственик в лицето на МРРБ, би било огромно улеснение. Задачата е трудна, но се надявам разумът отново да надделее.

Екосъпротивата

Всяка промяна пречи на някого. За мен правилността на решението за ограничаване употребата на полиетиленовите торбички не подлежи на съмнение. Всяка гържава трябва да предотвратява образуването на отпадъци, преди да ги събира раздельно, да ги рециклира или депонира. Това може да изглежда като финансово натоварване на потребителя, но всъщност всеки може да се откаже от тяхната употреба и да си носи торба за многократна употреба, иначе ще си плаща. Очаквана беше и съпротивата срещу новата законодателна уредба за отпадъците от черни и цветни метали. Става дума за огромни обороти, голям сив

сектор, кражба на метали, от която всички страдаме. Има и почтени фирми и съм убедена, че те са на наша страна. Законът мина през парламента, има срок за преиздаване на разрешителните, след това започваме масови проверки съвместно с МВР.

РазделНО

Предприехме радикални промени в закона за отпадъците още през 2010 г., като тази реформа завърши с новия Закон за управление на отпадъците. Стремехът е да стимулираме общините, които са отговорни за разделното събиране на боклука. До 2010 г. тези разпоредби бяха пожелателни. Дотогава в цялата страна

имаше само 2-3 сепариращи инсталации. Въпреки съпротивата на общините въведохме екотакса за депониране. Така за всеки тон през 2014-а ще се плащат 35 лв./т допълнителна екотакса, а до 2020-а се очаква да

Високи екотакси грозят общините, които не изпълняват своите оползотворяване на битовите отпадъци

достигне 100 лв./т.

По света има най-различни

примери за инсталации. Но колкото по-малко отпадъци депонира общината, колкото повече са политиките за предотвратяване образуването на

отпадъци, толкова по-малко ще плаща общината, а съответно нейното население и бизнесът. Тези общини, които изпълняват своите задължения за оползотворяване на битовите отпадъци, в това число и биоразградимия боклук, ще бъдат освободени от такава екотакса. Не направят ли инвестицията, ще плащат 10 пъти повече.

Цената на чистотата

Инсталациите за оползотворяване на битовите отпадъци са скъпоструващи съоръжения. Пълно заблуждение е, че който се занимава с разделно събиране, печели много. Затова нека информираме гражданите, че когато си избират за кметове хора, които не се възползват от възможностите на националните и на европейските фондове, на публично-частното партньорство, за да изградят модерни общински инсталации, ще плащат скъпо за битовите отпадъци през 2020 г. Като гоидат избори, попитайте кандидат-кметовете на вашето населено място какво ще направят, за да може през 2016 г. общината да изпълни целите за рециклиране, за да не се налага да плащате допълнително от своя гржоб. Досега обаче не съм чула някой да се интересува какво ще стане с неговия боклук. Хората трябва да започнат да зада-



Пречиствателната станция за отпадъчни води „Кубратово“ край София бе направена със средства по програмата ИСПА

ЕМОНА ЦОНЧЕВА

ват и такива въпроси. До средата на 2014 г. всяка община с населено място над 10 хил. жители трябва да осигури площадки за едрогабаритни отпадъци, които в момента задръстват улиците, да се погрижи и за опасните отпадъци от бита. Има много противници на това, но този е цивилизованият начин. Няма ли финансово убождане, всичко остава за далечното бъдеще. Ако до средата на 2014 г. общините не са изпълнили това свое задължение, те ще плащат 15% повече за депониране на отпадъците. Кое то означава това да бъде включено в такса смет на съответните жители.

Изоставане

През 2014 г. свършва първият програмен период на оперативни-

ЕС, е нужно да има фактури от общините. През 2012 г. забавените проекти са много, така например договорите по няколко инфраструктурни проекта във ВиК сектора са сключени още в началото на 2009 г., но по тях все още текат тръжни процедури и строителите не са избрани. Някои общини напредват бързо, а други едва кретат. Ето защо през 2012 г. по редица проекти няма започнато строителство, но в същото време, за да се застраховаме, сме направили свръхдоговаряне. Към момента са разплатени едва 16% от общия обем на предвидените средства по оперативната програма. Има огромен риск и догодина общините да продължат с това бавно темпо, ето защо започваме да ги насочваме към проекти, свързани не със строителство, а с гоставка на съоръжения – например за борба с горските пожари.

Дамоклев меч

Санкции грозят страната заради неизпълнени екоангажменти. Пречиствателните станции за населени места с над 10 хил. жители трябва да са готови през 2010 г.

През 2009 г. заварих поне 40-50 непостроени, към момента има сключени договори, но все още не са въведени в експлоатация. Непрекъснато даваме на Европейската комисия информация за напредъка на всеки от проектите. Има общини, които продължават да преработват проектите си, тъй като не отговаряха на изискванията. Единственото, което в тази ситуация може да направим, е да посрещнем новия програмен период с готови проекти.



Камион с отпадъци от София разтоварва балите на депото край Ловеч. Общините с над 10 000 жители ще трябва да плащат все по-високи такси за отпадъците, ако не разрешат въпроса с разделното събиране

Няма ли финансово убождане, всички добри еконамерения остават за далечното бъдеще

те програми, но разплащанията стават до 2016 г. За съжаление много бавно се напредва с проектите по ОП „Околна среда“. Общините са основен бенефициент, който получава безвъзмездна помощ за подобрене на ВиК сектора и за оползотворяване на битовите отпадъци. В крайна сметка, за да има плащания от

ИМА ЛИ

ЖИВОТ СЛЕД ДЪЛГА

Как ви звучи да имате натрупан дълг и след десет години да се освободите от това бреме? Кредити, сметки за ток, парно, телефон... Всичко се „изтрива“ и започвате на чисто. Не бързайте да се радвате, защото нищо не е така просто, както на някои им се струва идеята за въвеждане на 10-

годишна абсолютна давност за задълженията на физическите лица. Преди да дойде „краят на дълговото робство“, ще сте имали неприятни преживявания, които със сигурност доста ще са вгорчили живота ви. Кредиторът едва ли ще ви остави безметежно да харчите парите, които му дължите.

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Вечни длъжници не бива да съществуват, твърди депутатът от ГЕРБ Емил Радев. Той е убеден, че няма пречки още в този мандат парламентът да приеме разпоредби, чрез които, прехвърлят ли 10 години, старите задължения да получават амнистия. Абсолютната давност ще важи само за задълженията на физическите лица, които не са търговци и не упражняват свободни професии. Търговците обявяват несъстоятелност по реда на Търговския закон и те ще останат извън обсега на разпоредбите за 10-годишната давност.

По правило абсолютната дав-

ност започва да тече от момента, в който задължението се просрочи. Във форумите ще намерите регица

негативни коментари

на хора, които не разбират смисъла на тази мярка, нито пък имат представа за факта, че тя не отменя три- и петгодишната давност. Това налага да внесем яснота за сегашното статукво, както и за намеренията да се въведе нов инструмент за прекратяване на дълговото бреме.

Обикновената давност е уредена в Закона за задълженията и договорите – тя е 3 години и с изтичането ѝ се погасяват

Ако парламентът въведе 10-годишната абсолютна давност за задълженията на физическите лица, това ще сложи край на вечните длъжници

Вземанията за възнаграждения за труд, а също обезщетения и неустойки от неизпълнен договор, несъбрани наеми, лихви и други периодични плащания. С изтичане на петгодишна давност се погасяват всички вземания, за които законът не предвижда друг срок. Добре е да се знае, че ако кредиторът не предприеме действия в рамките на 3 или на 5 години, длъжникът с едно волеизявление за изтекла давност може да прекрати съдебните процедури спрямо себе си и на практика дългът се счита за погасен. Но има толкова много тънкости, че без консултация с опитен юрист може да се разминете с шанса да отпишете дълга.

Така например

обикновената давност

се прекъсва с всяко едно действие на кредитора. Ако на първата година той заведе дело срещу длъжника, давността се прекъсва и тя започва да тече наново. Когато е започнало производство, с всяко действие на съдебния изпълнител давността се прекъсва. Дори да направи една справка в КАТ дали на името на длъжника се водят моторни превозни средства, това прекъсва давността. Така изпълнителните действия срещу едно лице може да продължат до безкрайност, е установил по време на своята адвокатска практика депутатът Емил Радев. Има случаи дела за уреждане на задължения да се водят в продължение на 15-17 години. През това време тече законова лихва, чийто

размер е около 15% годишно, има разноски по производството и след десетата година дългът обикновено се удвоява. И ако кредиторът е „проспал“ обикновената давност, длъжникът може да се позове на нея. Но ако въпреки това на десетата година продължават да се водят изпълнителни дела, да се трупа дълг, след като на човека с борч му е отнето всичко, с което е разполагал, при въвеждането на новите законови разпоредби той ще се освободи от оковите.

При абсолютна давност, независимо от действията на кредитора – дали той прекъсва обикновената давност, дали все още има висящи изпълнителни производства, с изтичането на

десетата година вземането на кредитора

се счита за погасено

и то престава да съществува, обяснява Емил Радев. Това не е нов инструмент. В Данъчноосигурителния процесуален кодекс от над десет години държавата го е въвела за публичните вземания (данъци, такси, глоби) на граждани и на търговци и ако някой в този срок не успее да ги погаси, след изтичането на този период те се зануляват. Дори публичният изпълнител да води дело срещу длъжника, той би могъл с едно волеизявление до него да го уведоми, че 10-годишният период е изтекъл,



Едно към едно

Георги Дичев,
съдебен изпълнител:

Свободата от дълг не идва лесно

Мнозина имат представа, че 10-годишната абсолютна давност, както и личният фалит са лесен вариант длъжникът да се спаси от своите задължения. Те имат лоши последици, тъй като след това тези хора се изправят пред редица ограничения, които са различни в отделните държави. Те имат труден достъп до кредити, забранено им е да участват в управлението на търговски дружества и съвсем не е валиден принципът „пито-платено“. Законът трябва да е на страната на добросъвестните длъжници, а не да брани онези, които се опитват да измамят системата.

За да се освободи един длъжник и да може да започне на чисто, ще трябва да са минали 10 години от падежа на задължението. Ако е кредит, трябва кредитополучателят да е спрял да прави вноски и отпогава започва да тече този 10-годишен срок. В гражданския процес, за разлика от наказателния, лично присъствие не е задължително, има норми, които регламентират какво се прави, ако лицето отсъства. Дори да е извън страната, това не би спряло производството срещу длъжника, стига той да има имущество. Съдебният изпълнител ще го опише и ще пристъпи към изпълнение на събирането на дълга. Ако няма никакво имущество, нищо не може да се направи. Ако е имало имущество, което е било прехвърлено след възбраната на съдебния изпълнител, за съдебния изпълнител това прехвърляне е недействително, той ще го опише и ще го продаде. Ако е било прехвърлено непосредствено преди възбраната, по Закона за задълженията и договорите кредиторът има право на отменителни искове, с които да развали тези сделки и да ги обяви за недействителни. Имуществото се връща обратно на длъжника и съдебният изпълнител може да го опише. Въпрос на доказване е дали настреща е налице добросъвестен купувач.



след което действията по събирането на дълга се прекратяват.

Давността не е инструмент, който се прилага служебно. Тя действа само по волеизявление на длъжника. Ако задълженията се погасят и след десетата година, кредиторът няма да откаже да вземе парите. Но ако длъжникът не се възползва от обикновената и от абсолютната давност и не заяви, че срокът за давност е изтекъл и задължението трябва да се прекрати, кредиторът служебно няма да я приложи, съгът – също.

В България и Румъния няма регламент за

личния фалит

и затова в двете страни на практика действа институтът на вечния длъжник. И държавата, и частните кредитори, сред които банките, електроразпределителните дружества, мобилните оператори, ВиК дружествата, правят обаче всичко възможно в кратки срокове да си съберат задълженията. На повечето от тях законът им е дал извънсъдебни изпълнителни основания, като дори не се налага да водят дела, за да си извадят изпълнителен лист и да завеждат изпълнително производство. „Опитът ми на юрист сочи, че ако го седмата година задължението не бъде събрано, оттам насетне вероятността това да стане е много малка”, коментира Емил Радев. И според съдебни изпълнители десет години е достатъчно дълъг период, в който задължението да бъде уредено. Сроковете на изпълнителното производство са съкратени, обжалванията са ограничени и ако е имало някакво имущество и доходи, частният или държавният съдебен изпълнител ги е намерил. По-добре след определен период да им се даде шанс за нов живот, иначе те остават в сивия сектор и в зоната на здрача, твърдят привържениците на абсолютната давност за старите дългове. От Асоциацията на банките в България обаче настояват подобна амнистия да се предшества от

създаване на регистър с длъжници, получили амнистия, и след опрощаване на дълг те за дълъг период да не бъдат допускани до кредитната система. В тази информационна банка трябва да се вписват не само хората с борч към финансовите институции, но и към мобилните оператори и към всички други доставчици на стоки и услуги. Лицата в

черния регистър

завинаги трябва да останат извън кредитната система - иначе добросъвестните ще плащат и за недобросъвестните, смятат банкери. Но според Емил Радев цялостен списък на длъжниците означава банки, мобилни оператори, ВиК, топлофикационни и електроразпределителни дружества, частни лица да имат ангажимента стриктно да подават информация за всички свои некоректни платци. В момента никъде в България няма пълна информация за неуредените задължения на гражданите, има само Централен кредитен регистър, който е организирана и поддържана от БНБ информационна система за кредитната задължениост на клиентите към банките, финансовите институции, платежните институции и дружествата за електронни пари, които извършват дейност на територията на нашата страна. Регистърът

обаче не е публичен,

ограниченията за гостъпа

до него се налагат от Закона за защита на личните данни, още повече че доходите и задълженията са чувствителни теми за всеки. „Преди да сключите сделка с някого, бихте могли да изискате той да ви представи справка от регистъра на длъжниците, издана от Камарата на частните съдебни изпълнители. Ако срещу лицето има изпълнителни дела, очевидно нямате работа с изряден платец”, съветва Георги Дичев.

Емил Радев, определен от някои медиуми като идеолог на абсолютната давност, е на мнение, че не бива се допуска кредитни милионери от миналото да бъдат опростени, но неговите проучвания са показали, че в 99% от случаите т. нар. лоши заеми са отпуснати на фирми. Някои от съдебните битки може и да продължават, макар тези големи необезпечени кредити да бяха давани основно през 90-те години. Целта на абсолютната давност не била дълговете на големите акули да получат амнистия и да се постигне

абсолютна забрава

на престъпни деяния, нито да се слага чадър над лошите длъжници, а да даде синьо небе за



Според депутата Емил Радев (в средата) 10-годишната давност ще реши казуса с личния фалит

Подписът може да ви излезе СОЛЕНО

В последните години зачести практиката дълг да се продава на колекторски фирми, и то без дължникът предварително да е уведомен за това. Ето защо депутатът Емил Рагев предупреждава, че когато подписвате договор, имате право да изискате изрична клауза в него, която да не позволява дългът да се прехвърля. Ако няма такава изрично условие, кредиторът, без да ви уведоми, може да цедира задължението. Когато сключвате какъвто и да е контракт, вие също имате право да поставите условия в него. Твърдението „Никои не ми даде възможност да направя промени“ е само едно оправдание, че като потребител не сте си потърсили правата. Договорите трябва да се четат внимателно, преди да сложите подпис под тях.

Добрата новина е, че през тази пролет парламентът прие разпоредби, които ограничават недобросъвестни кредитори, съдебни изпълнители и адвокати да трупат облаги на гърба на изпаднали в затруднение длъжници. Заради дълг от 200 лв. те можеха да опишат имота на всеки длъжник и да начислят такса не върху размера на задължението, а 1,5% върху стойността на неговата недвижимост. Сега всички пропорционални такси не бива да надхвърлят 10% от размера на задължението и този таван пази малките длъжници от твърде драматично развитие. И при поредните поправки в Закона за енергетиката обаче парламентът не пожела да промени разпоредбите, които превръщат в крепостни на топлофикация всички собственици на жилища в топлофицирани блокове. Законът си остана машина за създаване на длъжници.




добросъвестните. По гумите на Емил Рагев практиката доказва, че след като на един човек му се отнеме всичко, лихвите продължават да се трупат, дългът нараства, той не може да види бял ден, а дори след смъртта му наследниците ще трябва да поемат неговото дългово бреме. Десет години са прекалено много, за да може някой да се укрива от кредитора - стига да има имущество и доходи, те своевременно се отнемат.

Сега съществува 5-годишна давност, но твърде малко хора са успели да се възползват от нея, тъй като има законови механизми и дори длъжникът да се крие, съдебното производство започва и имуществото на длъжника своевременно се разпродава. Първоначалната идея на Емил Рагев беше да се въведе закон за личния фалит, но проучвайки в дълбочина

тази възможност, той стига до заключението, че в момента у нас липсват предпоставки за това. Личният фалит е много скъпа процедура. В САЩ той може да се обяви при над 270 хил. долара необезпечени задължения или над 800 хил. долара обезпечен дълг. В Германия личен фалит биха могли да обявят хора, които са в състояние да платят разноските по процедурата, тъй като се назначава синдик. Фалирацията трябва да има толкова доходи, че една част да бъдат разпределени между кредиторите, а другите да му останат, за да живее. След като се обяви личен фалит, има

немалко ограничения

- да се взема кредит, да се развива собствен бизнес, да се заема длъжност, свързана с

финансова отговорност. „Законът за личния фалит е сложна материя и преди да се пристъпи към подобна радикална реформа, трябва да се направи широка дискусия, за да се вземат правилните решения. Този институт не бива набързо да се въвежда“, настоява Георги Дичев, бивш председател на Камарата на частните съдебни изпълнители. Двамата с Емил Рагев споделят мнението, че 10-годишната абсолютна давност ще реши този тежък казус със сравнително по-малко разноски и усложнения. Ако новата разпоредба влезе в сила в средата на 2013 г., това означава, че задължения, възникнали преди средата на 2003-а, ще бъдат с изтекла погасителна давност. Ще бъде предвиден срок, в който кредиторите да предявят претенции към старите си длъжници. 

Д-р Митко Василев:

Българският пазар има голям потенциал за растеж



Д-р Митко Василев е управител на Германско-българската индустриално-търговска камара (ГБИТК). От август 2003 г. е представител на Бавария в България, а преди това е оглавявал икономическото представителство на Германия в България. От 2002 г. той е асоцииран професор във Факултета по германско инженерство и индустриален мениджмънт към Техническия университет в София. През 2004 г. е отличен с Федерален кръст за заслуги към държавата, което е най-високото отличие на правителството на Германия.

65% от германските компании не съжеляват, че са инвестирали у нас, казва управителят на Германско-българската индустриално-търговска камара (ГБИТК) в първото си интервю пред списание „Икономика“

СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

- Г-н Василев, как изглежда икономиката на Германия в края на 2012 г.?

- Като най-голяма икономика в Европа Германия е една от водещите държави на икономическата и политическата сцена на Стария континент. Наскоро изнесените данни относно търговския баланс говорят за засилване на ролята на страната като важен търговски партньор: износът през август е на обща стойност 95 млрд. евро (с 2,4% повече спрямо юли), а вносът през август е нараснал с 0,3% до 76,7 млрд. евро спрямо предходния месец. Канцлерът Ангела Меркел обяви, че ще направи всичко възможно, за да гарантира вътрешното потребление. Имайки предвид това, се радвам, че Германия от няколко години е и основният търговски партньор на България.

Предстои година, в която канцлерът Меркел ще направи всичко възможно, за да запази доверието на избирателите си и водения от нея Християндемократически съюз да спечели парламентарните избори. Ето защо предполагам, че в идващите месеци правителството на Германия ще се концентрира върху подобряването на икономическите показатели. Както изглежда понастоящем, основен опонент на канцлера Меркел в борбата за канцлерския пост е бившият финансов министър Пеер Щайнбрюк (Германска социалдемократическа партия).

Той е опитен, силен противник, и в борбата за гласовете на избирателите може да бъде победен само ако канцлерът Меркел най-малкото успее да запази добрите икономически показатели.

- А сега поглед към Гърция. Може ли България наистина да спечели от кризата в Южната ни съседка?

- Ще си послужи с думите на Ханс-Дитрих Геншер: „Не може Западна Европа да е добре, когато източната ѝ част се чувства зле. И обратно.“ Същата взаимовръзка важи и за отношенията между България и Гърция. В дългосрочен план не смятам, че България може да спечели от кризата в Гърция. Успех, изграден на основата на негативни икономически стойности на друга държава, в никакъв случай не може да бъде дълготраен.

България трябва да печели на базата на постигнатото чрез собствени сили. Разбира се, трябва да отчетем факта, че особено за последните две години много гръцки фирми пренасочват бизнеса си към България и създават нови работни места в нашата страна. От друга страна, съществува опасност все повече български граждани, които търсят препитание в Гърция, да се върнат в родината си. В този смисъл т. нар. печалба от кризата в Гърция на пазара за работна ръка ще се „занули“.

България трябва да се позиционира като стабилен партньор на Балканите, но не в сравнение с на-

Кадър от събитието „20 години Германска икономика в България“



миращата се в тежко икономическо състояние съседка, а благодарение на постигнатото след демократичните промени и положителните икономически показатели от последните няколко години.

Загълбочаването на кризата в Гърция, Португалия и Испания може в най-лошия случай да доведе до разпадане на Европейския съюз. А това не е в интерес на нито една от държавите членки. Посланието на Нобеловия комитет – присъждането на Нобеловата награда за мир на Европейския съюз – дойде точно навреме. Струва си хората на Стария континент да се борят за оцеляването на европейския проект за мир.

- Какво се случва с нашата икономика?

- Икономическите показатели дават неоспорим отговор на този въпрос: докато през второто тримесечие на 2012 г. брутният вътрешен продукт (БВП) на 27-те страни членки на Европейския съюз, взети заедно, намаля с 0,1% спрямо предходното тримесечие, БВП в България нарасна с 0,3%. Склонен съм да се присъединя към оптимистичната прогноза на рейтинговата агенция Standard&Poor's от изминатите дни, която очаква 0,5% икономически растеж на българската икономика през 2012 г. и дори 3% след 2013 г.

Иска ми се тезата, която споделих с вас във връзка с изборите в Германия, да се окаже вярна и в нашите условия през следващата изборна година. Вярвам, че в една конструктивна предизборна надпревара могат да се родят и осъществяват много

добри идеи, които да допринесат за запазването на добрата икономическа конюнктура.

- С какво България е привлекателна за германския бизнес?

- Бих споделил едно свое лично впечатление - в началото на 90-те години в рамките на запитване сред немски студенти в Техническия университет Брауншвайг им зададохме въпроса „С какви продукти асоциирате България?“. Болшинството от анкетиранияте преподаватели отговориха, че се сещат за българското розово масло, българското овче сирене, българския туризъм, българския футбол... и с това познанията им се изчерпваха. Ние като интервюиращи искаме да разберем дали са чували за българското вино и за компютрите, които навремето се произвеждаха в Плевен. Този пример донякъде илюстрира с какво България е известна в западните провинции на Германия.

Валутният борд на лева пази валутата ни стабилна. Поне засега за България е преимущество, че не е част от Евроразоната.

Според проучване на конюнктурата в България, което провеждаме всяка година от 2005 г. насам сред фирмите членки на нашата камара, повече от половина фирми отбелязват растеж

провеждаме всяка година от 2005 г. насам сред фирмите членки на нашата камара, повече от половина фирми отбелязват растеж

Не смятам, че България може да спечели от кризата в Гърция. Успех, изграден на основата на негативни икономически стойности на друга държава, в никакъв случай не може да бъде дълготраен

Валутният борд пази валутата ни стабилна. Поне засега за България е преимущество, че не е част от Евроразоната

на оборота си. Това означава, че българският пазар все още не е заситен. Има ниши с перспектива, които чакат да бъдат открити или пък могат да бъдат по-добре разработени.

Цели 32 процента оценяват ганьчната тежест като много задоволителна и само 4% – като незадоволителна. Ниските ганьци все още са фактор, който привлича немския бизнес. Но само и единствено ниските ганьци не могат да направят страната ни атрактивна за инвеститорите.

Въпреки проблеми като корупция, несигурност в съдебната система и бюрокрация 65% от запитаните не съжालяват, че са избрали България за място за своята инвестиция. А това означава, че можем да очакваме от тях повторни инвестиции в

работни места, инфраструктура, образование. Не трябва да забравяме, че тези трудности, с които, разбира се, загължително трябва да се борим, не са присъщи само за нашата страна. Все още именно Германия е една от най-бюрократичните държави в Европа. От друга страна, останалите 35% от анкетиранияте заявяват, че не биха инвестирали отново в България, което не е особено радващо, още повече, че в предишното изследване този дял беше 21%.

Стъпките на българското правителство за справяне с проблемите в държавната администрация взимат все по-конкретно измерение: в началото на октомври правителството прие план за намаляване на регулаторната тежест за бизнеса. В него са включени 249 мерки със срок за изпълнение до края на ноември тази година.

- Какво ще кажете за германската гуална система за професионално обучение и защо тя няма по-значим успех в България?

- По данни на Националния статистически институт около 30% от младите хора в България (между 15 и 24 години) са безработни. Една от причините за това е, че пазарът на труда не може да поеме

младите хора без висше образование и опит, които след завършването на средното си образование се лутат между безработицата и временната заетост.

Добро решение на този проблем е наложилата се в Германия форма на гуално обучение: за две до три години младите хора (по време на средното си образование или след това) получават квалификация в рамките на теоретични занятия в училище или друг вид обучителни центрове (в два дни от седмицата), и практически познания на място в предприятията (в три дни от седмицата).

Някои от топ мениджърите в Германия са тръгнали именно от ниското стъпало в програми за гуално обучение и са се издигнали до върха. Чрез тези програми младите хора усвояват занаята, научават се да разбират и да се идентифицират с корпоративната политика. На тази форма на обучение в Германия се гледа и като на инструмент за кариерно ориентиране – много от обучаващите се взимат на базата на практическата си работа по-лесно решение дали искат да продължават да се развиват в тази сфера. В този смисъл гуалното обучение може да се разглежда и като фаза на създаване преди кандидатстването в университет.

Примери за професии, които са подходящи за тази форма на обучение, са механик, технически продавач, технически чертожник, заварчик, шлосер, стругар, продавач-консултант, банков специалист, брокер на имоти, финансов консултант, шивач, секретар и. т. н.

Засега липсва механизъм, който да интегрира гуалната форма на

Ниските данъци все още са фактор, който привлича немския бизнес. Но само и единствено ниските данъци не могат да направят страната ни атрактивна за инвеститорите

обучение в българската образователна система. Системата за гуално професионално обучение в Германия се превърна в експортен шлагер. Тя функционира успешно в някои държави от Европейския съюз като например Унгария и Португалия. Този вид обучение донякъде би обезсмислило съществуването на професионалните гимназии във вида им, в които ги има в момента. Но 77% от фирмите, които участваха в проучване на ГБИТК през 2011 г., изразяват готовността си да обучават специалисти. Фирмите „Либхер“ и „Пирин-Текс“ дори имат собствени центрове за професионално обучение съответно в Пловдив и в Гоце Делчев. Необходими са промени в законодателството, за да се наложи системата на гуално обучение в повече браншове и на национално ниво. ГБИТК предлага съдействию за внедряване на положителните елементи на системата в България. Не всичко може да се възприеме, защото това изисква много законови промени. Но след като един модел работи в Германия и се прилага в други държави, защо да не може да се въведе и у нас?

- Колко български фирми членуват в камарата?

- По-голямата част от компа-

ниите, които членуват в камарата, са български фирми с бизнес отношения с Германия. Разбира се, има и български предприятия, които досега не са имали интензивен допир с Германия и се надяват чрез членството си в тази мрежа да реализират нови партньорства. Освен това, всички големи германски инвеститори, които присъстват на българския пазар, са наши членове.

Със своите около 470 члена ГБИТК е лидер сред двустранните икономически камари в България. Искам да подчертая, че ГБИТК е единствената подобна структура в нашата страна, която е създадена на базата на междуправителствено споразумение. Този факт говори за изключително важно значение, което Германия и България отдават на икономическите ни взаимоотношения. Една стара поговорка гласи, че сърцето вярва на това, което виждат очите. В тази връзка смятам, че онези фирми, които са станали членове на камарата, не съжаляват за това решение. От създаването на камарата през 2004 година досега членската ни маса непрекъснато бележи ръст.

- Как се развива стокообменът между Германия и България шест месеца след като обявихте рекорда от 4,5 млрд. евро?

- Когато в България говорим за Германия като икономически партньор, винаги изтъкваме два аспекта: Германия е най-важният търговски партньор за България и Германия е един от най-важните стратегически инвеститори в страната ни.

Очаквам нов рекорд. Само за първите седем месеца на 2012 г. стокообменът е 2,8 милиарда евро. От опит знаем, че второто полугодие е по-силно. Така че смятам, че в края на годината вероятно ще надминем досегашното постижение от 4,5 милиарда евро.



Посланикът на Германия в София Матиас Хьопфнер приведства Общото събрание на камарата

Стъпките на българското правителство за справяне с проблемите в държавната администрация взимат все по-конкретно измерение

* Тя е меркантилна



Бул Тренд Брокеридж ООД е инвестиционен посредник, чрез който ще ОВЛАДЕЕТЕ нови финансови ресурси.

Доверително управление / Електронна търговия / Финансови консултации /
Управление на активи / Акции / ДЗР/ Валута / Петрол / Злато /
Компенсаторни инструменти / Структурирани продукти



* Пристрастена към печалба

Проф. д.с.н. Георги Найденов, Катедра „Социология“ в УНСС:

Сбъдна се розовата мечта на комунистическата номенклатура

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Изглежда, че аз бях последният комунист в България, тъй като настоявах преходът да не се прави на висока цена, която обикновеният българин да плати. За тези над 20 години на трансформация имаше няколко точки на бифуркация (кратки периоди, които са като възел от възможности и социалното развитие може да тръгне в една или друга посока). Такава бифуркационна точка беше края на 1990 г., когато правителството на Ангрей Луканов подаде оставка и беше сформиран кабинетът на Димитър Попов с финансов министър Иван Костов. Тогава имаше различни варианти за обществено-икономическото развитие. Другата бифуркационна точка беше в края на 1996 и в началото на 1997 г., след като правителството на Жан Виденов подаде оставка и на 28 декември 1996 г. тя беше приета.

Парадоксът

е, че при първия ценови шок бях единственият, който в публичното пространство апелираше за либерален вариант на социалната промяна.

Спомняте ли си „Постановлението за либерализация на цените и социална защита на населението“, прието от правителството на Димитър Попов и влязло в сила от 1 февруари 1991 г.? Тогава те административно, централизирано, със законов акт скокообразно увеличиха цените на горивата, електричеството, комуникациите и обществения транспорт, което закономерно доведе до неколкостранно повишаване на всички стоки. Това, че управляващата класа предприе подобно поскъпване, е всичко друго, но не и либерализация. Големият грабеж тръгна след няколко срещи на



При прехода бяха изсмукани около 35 млрд. долара от националното богатство

парламентарно представените политически сили при президента Желю Желев през ноември 1990 г. Тези хора вземат решение за стартиране стратегията на ценовите шокове. И обърнете внимание – маниерът на изказ е същият, какъвто бе при повишаване на цените при Тодор



Реформите в здравеопазването и до днес се правят „на парче“

Живков. При него поскъпването стана с „Постановление за повишаване доходите на населението и коригиране цените на някои стоки“.

В края на 90-те години беше натрупана диспропорция между паричната маса в населението и стоковия фонд на потребителските стоки, които се гържеше от управляващите. Но имаше и друг гигантски стоков фонд - на средствата за производство. Управляващата класа не искаше по никакъв начин свободно да пусне на пазара тези средства за производство.

По онова време моята теза беше твърде проста. Бях преподавател по идеологически дисциплини в Стопанския факултет на Техническия университет в София и гледах на себе си като на част от управляващата прослойка, макар да бях на ниско стъпало в номенклатурната йерархия. Тогава в публичното пространство лансирах тезата, че ние – комунистическата номенклатура, сме банкрутирали като собственик на националния капитал. Доказателство за това беше мораториумът върху плащанията по външния дълг, наложен в края на март 1990 г. от правителството на Андрей Луканов. Когато един капиталист не може да си плаща лихвите по кредитите, това означава, че той е банкрутирал и му се обявява фалит. Моята теза беше, че като банкрутирал собственик на националния капитал ние - управляващата класа

трябва да обявим фалит

да направим бърза приватизация и с постъпленията от раздържавяването, първо, да изплатим външния

дълг на стойност 10 млрд. долара. Второ, да възстановим изпразнените от нас пенсионни фондове на стойност около 6-7 млрд. долара. Трето, да възстановим здравно-осигурителните фондове. Четвърто, да реституираме поземлената собственост и да възстановим пропуснатите ползи, тъй като 40 години не сме плащали рентата на селяните, които дори по време на социализма си бяха юридически собственици на земята. Като направих груба сметка, стойността на основните производствени фондове възлизаше на около 30 млрд. долара. Изчислих, че ако обявим фалит, използвайки приватизацията като инструмент, ще може да изплатим нашия външен дълг и да осъществим гружите три големи плащания.

Смятах, че когато огромната маса от

средства за производство

бъде раздържавена, по естествен начин ще се постигне уравновесяване на паричната маса и стоковия фонд и тогава ценовият шок ще бъде избегнат. Спестяванията на населението под формата на акции от приватизиращите се предприятия щяха да бъдат погълнати от пуснатите на пазара стоков фонд и средства за производство. Стана ясно обаче, че съм единственият, който апелира за този либерален вариант на социалната промяна. Управляващите предпочетоха друг сценарий и избраха да обявят фалит

на своя кредитор, т. е. на българските граждани, и да предоставят на него „удоволствието“ да плаща чрез високите цени и данъци направените външни заеми, изпразнените пенсионни и здравни фондове. През това време в рамките на десетина години „нашите хора“ натрупаха своите индивидуални капитали и впоследствие чрез приватизацията всмукаха националното богатство и от съвкупен капиталист се превърнаха в съвкупност от капиталисти.

Стратегия на ценовите шокове

Имах очаквания за позитивни промени, но още първият ценови шок счупи розовите ми очила

не е либерална, а е антилиберална политика. Но хората, които гържаха кормилото на властта, я представяха като либерална. Преди

първия скок на цените кабинетът „Луканов“ беше отправил молба към правителството на САЩ да помогне на България за трансформация на икономиката. Тогава те изпратиха екип, воден от Ричард Ран и Роналд Ът. Разполагам с техния доклад и репорърки за прехода към пазарна икономика и демократичен капитализъм. На първите страници са дадени сътрудниците на тази комисия от българска страна. В нея от БСП са хора като Иван Ангелов, Стефан Стоилов, Атанас Папаризов, Тодор Вълчев и гр., от страна на СДС са Иван Костов, Емил Хърсев, Венцеслав Димитров, Венцеслав Антонов, Румен Аврамов, Христина Вучева и гр.

Програмата на Ран и Ът

е междинен вариант между либералната трансформация, която аз предлагам, и промените, които административно бяха реализирани. В нея например се предлагаше незабавна приватизация, имаше идея външният дълг да се изплати чрез суапови сделки (размяна на дълг срещу собственост). Но управляващата класа предпочете свой сценарий и сложи ръка над материални активи за около 28 млрд. долара, а при няколкото ценови шока погълна 7-8 млрд. долара от спестяванията на



Фотом КРАСИМИР СВРАКОВ



населението, или общо над 35 млрд. долара.

При варианта, който аз предлагам, в джобовите на управляващите нямаше да влезе нищо. Ран и Ът говореха само за външния дълг, но не и за пенсионните и здравните фондове, и ако властимащите бяха осъществили този тежен вариант, щяха да се простят с половината от въпросните 35 млрд. долара. Но тези т. нар. либерални икономисти, които участваха в изработването на програмата „Ран и Ът“, забравиха за нея в момента, в който взеха властта: Иван Костов стана министър на финансите, Иван Пушкарков оглави икономиката, Димитър Луджев стана вицепремиер и военен министър. Те без колебание избраха стратегията на ценовите шокове, което бе розовата мечта на комунистическата номенклатура.

На два пъти още по времето на Тодор Живков през 80-те години правихме опити за големи ценови увеличения. Първият беше през 1980-81 г., а вторият през 1987-88 г. Но тогава се провалихме. Изводът обаче беше, че за да се направи успешен ценови скок, трябва

да се разиграва политически театър

по смяна на властта, като управлението периодически се „дава“ на „наша“ преобладаваща фракция. Те в качеството си на антикомунисти ще се борят против „нас“, заедно ще насъскваме червения и синия електорат да се „борят“ един срещу друг, а „ние“ неусетно ще си проведем стратегията на ценовите шокове. Всъщност т. нар. либерални икономисти предадоха своята идеологията.

В момента има ново явление. Световната икономика отново е в бифуркационна точка. Но по-младите либерални икономисти като Георги Ангелов, Георги Ганев, Милен Велчев, Николай Василев и др. за разлика

от старото поколение либерални икономисти,

отстояват идеологията на либерализма

В момента, колкото и да им е дискомфортно, те остават верни на либералните идеи и това им прави чест. Аз не смятам, че либералната икономическа политика сама по себе си е нещо „добро“ или „лошо“. Същото считам и за политиката на максимизиране на държавната намеса в икономиката, краен вариант на което беше трансформацията на патриархалните общества в капиталистически чрез така наречения „социализъм“. Във всеки конкретен период на управляващата класа ѝ е изгодно или да минимизира държавната намеса, или рязко да я засили, без дори да става дума за национализация. Минимизацията или обратно - максимизацията, на държавната намеса в икономиката са два варианта за концентрация и централизация на капитала. В момента на англосаксонския капитализъм му е изгоден максимален контрол от страна на държавата, тъй като в тази световна криза парите се наливат във финансовия сектор. Чрез неформалните мрежи за влияние (така наречените тинктанкове), които са хвърлени

След Десети ноември управляващите обявиха фалита на своя кредитор - българските граждани

върху значителна част в света, той постига пълен контрол и така американските финансови интереси доминират в световната политика. Особено при такъв елит като българския. Имаме такава слугинска психика, че дори не е необходимо

Архитектите на промяната насъскаха синия и червения електорат и с лекота проведеха стратегията на ценовите шокове

да ни натискат да правим каквото и да било. Сред европейския елит обаче има индикации, че се осъзнава необходимостта от суверенност на държавната им политика. Резултатът от прехода е

като след война

Потреблението на основни хранителни стоки след повече от 20 години все още не е достигнало равнището от 1989 г., като се има предвид, че това потребление се отчита при много голяма социална диференциация, докато по онова време беше сравнително равномерно. Системите на образование и здравеопазване са твърде зле. Трансформацията е факт, придошли сме се към европейския пазар, но ако претеглим икономическите проблеми и цената, която народът плати, ще видим, че в целия този преход имаше само един много кратък промеждутък по време на управлението на НДСВ, когато хората усетиха позитивни икономически резултати. Тогава като че ли плюсовете бяха повече от минусите, казвам това, без каквото и да било политически пристрастия. Сред

„кукловодите“ на прехода

са няколко кръга, които станаха популярни в публичното пространство, като например кръговете на „Мултигруп“ и на „Монтереи“, кръговете „Олимп“, „Орион“, „Агнешки глвички“, сега „Котараците“ и т.н. В социологията тези кръгове ги наричаме „разпределителни ко-



Зле замисленият преход ескалара в студената зима на 1997 година

алиции". В тях има хора на различни позиции във висши партийни и държавни структури, в съдебната система, полицията и неформалните силови структури, бизнеса, медиите. Такава разпределителна коалиция трябва да е добре „окомплектована“, за да може безпрепятствено да всмуква националния капитал. Участниците в кръга „Монтерей“ са ми много симпатични със своя артистизъм, „непукизъм“, и своеобразен „патриотизъм“. Но този кръг, в който водещи са фигуриите на ген. Любен Гоцев

и Виктор Вълков, беше вероятно най-мощната разпределителна коалиция в България и тя, струва ми се, изигра най-важна роля за този грабителски вариант на социална трансформация. Разбира се, не трябва да се подценява и другата разпределителна коалиция – кръгът „Олимп“ с лидери Иван Костов и Славчо Христов, както и кръгът „Орион“ на Румен Спасов и Иван Миронов. Ахмед Доган имаше позитивна роля за запазване на етническия мир, но той също беше обграден от разпределителни коалиции. Именно тези разпределителни коалиции в най-висока степен се възползваха от ценовите шокове. Защото те бяха инструмент, чрез който съществено се намали стойността на работната сила, изтребени бяха голяма част от пенсионерите и от инвалидите и така българският национален капитал многократно намали производствените си разходи и повиши

своята конкурентност. Изрично подчертавам, че чрез

изтреблението на нацията

конкурентоспособността на едрият национален капитал се увеличава. Обърнете внимание, че след

Втората световна война двете страни, които най-успешно се развиха, са Германия и Япония. Всеки едър национален капитал е заинтересован периодично да подлага на изтребление собствената си нация, това може да става чрез война, но има и

други начини. Поколението на моя дядо беше подложено на изтребление по време на Балканската и на Първата световна война, поколението на моя баща беше подложено на изтребление чрез Втората световна война, а моето поколение беше подложено на изтребление чрез стратегията на ценовите шокове през 90-те години. Вярно – без война, за разлика от съседна Югославия! Но унищожението на нашето поколение чрез стратегията на ценовите шокове беше не по-малко ефективно от това в бивша Югославия.

Едрият национален капитал често поема риска да води войни, тъй като той никога не е губещ,

независимо от резултата на войната. Той

гори при загиба печели

тъй като по време на война рязко се засилват процесите на концентрация и централизация на капитала, в такива условия става разоряване на гребния и средния бизнес, големите акули и мощните корпорации засмукват това богатство а и точно тогава рязко спада стойността на работната сила. Никога обаче не се е случвало истинските виновници за войните – едрият индустриалци и банкери, да бъдат наказвани.

Любопитното е, че нашият т. нар. едър капитал така и не се научи да произвежда. Навикът му да присвоява изглежда е неизкоренен. Това дава отговор защо в България резултатът от прехода е повече от разочароваш. Непосредствено след 10 ноември 1989 г. имах очаквания за позитивни промени, но още първият митинг „счупи“ розовите ми очила. А след първия ценови шок всички мои илюзии за „успешен“ преход се изпариха.

**Бел. рег. Списание „Икономика“ е готово да публикува и други мнения, свързани с цената на прехода и с начина, по който бяха осъществени демократичните промени*

Резултатът от прехода е повече от разочароваш, защото нашият т. нар. едър капитал така и не се научи да произвежда

Технологиите не са само мъжка територия, твърдят шефове на висок ток

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Какво е първото нещо, за което се сещаш, когато чуеш „жените в технологиите“ този въпрос зададох на мъж, който работи в IT сферата. „Hewlett-Packard, но второто е недоумението ми защо жените сами се дискриминират“, отвърна той.

През септември в София беше създаден Български център на жените в технологиите, част от европейската мрежа. Учреден е от дами на водещи позиции в IT бизнеса, в науката, експерти. Новата организация, начело на която е Саша Безуханова от HP, ще работи за увеличаване на професионалното участие на нежния пол в ICT сектора, в научните изследвания и приложението им в бизнеса, както и за развитие на лидерските умения.

Има ли равенство

Жените в технологиите – тази тема може да се погледне през няколко призми: феминистка проява, поредна организация, финансирана с европейски пари, или прилив на свежи идеи и безспорни лидери. Въпрос на гледна точка. Самата аз смятах, че в XXI в. жените имат пълен достъп за изява в технологиите, бях убедена, че това не е обетована земя само за мъже и че жените не са слаб пол в технологиите. И все пак тайничко погизирах, че именно в технологиите мъжете имат усещането, че те са лидерите, а женското присъствие там е по-скоро за колорит. Ако отворите сайта на която и да е голяма технологична компания, ще видите как в нейното ръководство присъствието на дамите е



Саша Безуханова

Жените знаят

пренебрежимо малко и то едва ли не потвърждава правилото, че те по изключение заемат ръководни позиции. Всъщност шефовете на топчета в световните корпорации започват уверено да си проправят път и да пренаписват „правилото“. Достатъчно е да споменем Вирджиния Ромпети, главен изпълнителен директор на IBM, Елн Кулман, главен изпълнителен директор на химическия концерн DuPont, Мег Уитман, която е на най-високата позиция в HP, Мариса Майер, която напусна Google, за да оглави Yahoo, Урсула Бърнс, която ръководи Хероx.

„По традиция сферата на технологиите се счита за мъжка територия, но в последните години в нея навлизат много дами и съм убедена, че все повече жени лидери трябва да завоюват своето място в тях“, обяснява Милена Думанова от Cisco Системс България. Военната терминология показва, че на жените май не им е лесно да се докажат... „Преди 10 години това беше бизнес изцяло за мъже и твърде малко жени можеха да си представят позиция в

IT бранша, различна от маркетинга и другите поддържащи дейности“, уточнява Думанова.

Какво показва проучването

Близко 41% от дипломиращите се в специалност „Информатика“ са жени. Вместо да заемат позиции във високотехнологични компании обаче, те най-често се реализират като преподаватели, така над 80% от учителите в България по IT са жени. В другата крайност е процентът на софтуерни разработчици - под една трета от тях са дами. Има разлики в заплащането и перспективите за професионално развитие при двата пола, сочат проучванията на Института за изследване на обществата и знанието при БАН. Както и в Европа, жените у нас притежават около 55% от всички дипломи за висше образование. Забелязва се обаче, че в природните, компютърните и инженерните науки те са около една трета. Логично следва въпросът защо след като имат над половината от дипломите за



мрежата с най-добро покритие в България



Първото официално събитие на Българският център на жените в технологиите се състоя на 19 септември т.г.

ЗАЩО

Висше образование, в определени дисциплини жените са по-малко. Парадоксът е, че точно в природните и инженерните науки дамите имат по-малка разлика в заплащането в сравнение с мъжете, но именно в тази сфера те имат слабо присъствие. Проучването показва също, че в IT компаниите близо една трета са жени до 35 години, но твърде малка част от тях имат семейство и деца. Става ясно, че дори при еднакво образование жените и мъжете се насочват в различни посоки. По-голяма част от нежния пол се посвещава на учителската професия, където заплащането е по-малко, но има по-големи отпуски, наред с регламентирано работно време, казва доц. Румяна Стоилова, директор на Института за изследване на обществата и знанието при БАН. Жените със семейство и малки деца обикновено имат затруднения да кандидатстват за работа във високотехнологичните фирми. Анализът на заетостта в IT бранша сочи, че дамите обикновено се занимават с контрол на качеството, маркетинг, предпочи-

тат поддържаща роля, която не изисква овладяването на език за програмиране. Интервютата с такива жени показват, че мотив за този избор е необходимостта да съвместяват работата и отглеждането на децата, твърди доц. Стоилова. Успешен баланс между професионалната реализация в IT фирма и семейството постигат онези жени, чиито партньор е в същия бизнес и те избират кой от двамата в кой момент да работи въкъщи. За да не губим жените за високите технологии, трябва да им се даде подкрепа, докато отглеждат децата, съветва доц. Стоилова. Изследването констатира, че вече не липсват жени в технологичните компании, проблемът идва с отглеждането на децата. Ако цената на професионалната реализация означава отказ от семейство, то тя е твърде висока. Нека дамите вземат пример от Мариса Майер – в същия ден, в който беше обявено, че оглавява Yahoo, тя съобщи, че очаква второто си дете.

Нужна ли е мрежа

Мъжете търсят по-бляскавата кариера и по-добре платена работа. Затова жените заемат позициите с по-малко заплащане. Има

ли много жени в една професия, това е сигурен знак, че финансово тя не е най-добре оценена. Така например в средното образование преобладаващата част от учителите са жени, във висшето образование обаче има повече мъже, тъй като там заплащането, а и престижът е по-висок. „Жените трябва да се научат да създават свои мрежи и да се подкрепят. Мъжката мрежа е нечувствителна към присъствието на дамите, особено във високите технологии те са непробиваеми“, твърдят от Българския център на жените в технологиите.

Дойде ли краят на еманципацията

Личният мотив на проф. Ана Пройкиова за участие в мрежата на жените идва от опита, натрупан в международни организации за равнопоставеност на половете при изграждане на успешна кариера и бизнес. Според нея еманципацията е много дълъг процес, който не е завършен. Това движение тръгва от искането трудът да бъде заплащан съобразно уменията, а не в зависимост от пола. Мъжете в технологиите са по-добре приети и заплатени от жените, но това е скрито за различни длъжности и индивидуални договори.

Жените трябва да се преборят с предубеждението, че технологиите са мъжка сфера на дейност, в която жените имат право да са в съпътстващите дейности, но не и в креативната част. Младите дами е добре да разберат, че съзидателността няма пол, а е въпрос за лична подготовка и целенасоченост. Успехът идва при добра концентрация, а най-често семейството е разсейващ фактор. За да имате успешна кариера и добро семейство едновременно, е нужно партньорът до вас да е разбираещ и поддържащ. За да може



една жена да твори, тя трябва да има време за това. Завидната кариера на някои жени, които не са се отказали от семейство и деца, показва, че за всички може да се намери време.

Защо скоростта е бавна

Ана Проикова е доктор на науките по теоретична и математична физика и професор по атомна и молекулярна физика. Тя е преподавател в СУ „Св. Климент Охридски“. Автор е на математичен метод за влиянието на апаратурата при измерването на ядрени спектри. На наноравнище тя е изследвала как протичат преходите между различни фази на веществото – течност, газ и твърдо тяло. Проф. Проикова има заслуги и за прилагането на модели от физиката в области извън нея. Заедно с доц. Лена Русинова от УНСС и проф. Дитрих Шнауфер от Кьолнския университет са проучвали икономиките в преход, като за целта са пренесли модели на знание от други области. „Ако живееш в Америка и бях мъж, всичко това наред с моите статии и книги, щях да го направя за около 10-15 години. Сега скоростта ми е поне два пъти по-бавна. В България всичко става по-трудно, а ако жена

Стъпки в растежа

- ✓ *Дамите не се стремят да се капсулират, а да са пълноправен участник в бизнеса.*
- ✓ *За да постигнат карьерен растеж в технологиите, жените трябва да изградят не просто управленски, а лидерски качества. Нужни са добри комуникативни умения, харизма и вдъхновяващ пример.*
- ✓ *Българският център на жените в технологиите ще предоставя възможност за развитие на лидерски знания и умения, като ще бъде осигурен и достъп до менторство. Това ще даде шанс за следваща стъпка в кариерното развитие на жените. Финансирането на всички инициативи ще се осигурява основно чрез проекти. В момента се разработва програмата, а също и критериите, по които това ще се осъществи.*

има амбициите да направи кариера във високотехнологична област, тогава започват и големите спънки от колегията. Ще е добре, ако може кариерното развитие на следващото поколение да се ускори”, споделя проф. Проикова, която е в управителния съвет на Българския център на жените в технологиите. Тя не надценява ролята на жените

за развитие на науката и технологиите, но и не би желала техният принос да се омаловажава.

Каква е цената на успеха

Като илюстрация на трудностите пред всяка жена, която опитва наравно с мъжете да гради кариера, проф. Проикова разказва историята на проф. Нанси Хопкинс: „Тя е биохимик от Масачузетския технологичен институт, направила е много за разчитане на човешкия геном, но други получиха Нобеловата награда. На международна конференция в Париж през 2002 г., след като изнесе своя научен доклад, помолви публиката за десетина минути внимание, за да сподели какви са били спънките, които е имала като учен. Още в ранна възраст забелязала, че жените имат по-бавна кариера от мъжете и решила да няма семейство. Тя внимателно проследила какви препятствия е срещала в своя път и какви изкуствени бариери е трябвало да премине. Това, че е жена, не ѝ е било простено. Потресаващото в цялата история е, че като учен Нанси Хопкинс е направила експеримент със собствения си живот.“ Тази констатация идва век по-късно, след като Мария Кюри е станала първата



жена преподавател в Сорбоната и е получила две Нобелови награди в областта на физиката и химията. Явно обаче силният пол не иска да отстъпи своята доминираща роля в науката.

Кое е достатъчното условие

Според проф. Проїкова жените влизат в управлението не за да покажат, че са способни. Най-често те заемат високите позиции, за да спасят дадена корпорация. Понякога се провалят и точно тези примери се ползват от мъжете като аргумент срещу това жените да заемат отговорни длъжности. Те обаче умишлено премълчават колко много представители на силния пол са си отишли с гръм и трясък като ръководители.

„Технологичните компании започват положително да оценяват гледната точка на жените, която е съвсем различна. Жените разчупват границите на мъжкото мислене и внасят нова перспектива в намирането на решения. Големите фирми вече си дават сметка за този недостатъчно използван потенциал.

Ролята на Българския център на жените в технологиите е да направи трансфер на добри практики на локалния пазар, като целта е компаниите да станат по-възприемчиви за тях”, разказва Милена Думанова. За нея технологиите са начин на живот и за да демонстрира как работят жените в IT бизнеса, предлагаме да направим видеоконферентна връзка между двата офиса на Cisco в София и в Загреб по време на командировката ѝ в Хърватска. В личната история на своето карьер-



Милена Думанова е мениджър партньорски организации за Югоизточна Европа в Сиско Системс



Мъже от водещи IT компании бяха гости на учредяването на женската организация

но израстване тя откроява шанса да ѝ отворят вратите за развитие в IT сферата. Завършила математика и информатика в Софийския

университет, а после и MBA програма на City University. Кариерата ѝ в IT бранша започва още като студентка преди 15 години в австрийския холдинг S&T, който по онова време разширява бизнеса си в Източна Европа. След това преминава в българския офис на Microsoft. Тогава тя е и млада майка, но това не се оказва пречка да

я присъединят в екипа, и 6 години е маркетинг мениджър в компанията. Като награда получава възможност за лична среща и разговор с Бил Гейтс. От 6 години и половина е в Cisco, първоначално работи за вътрешния пазар, а сега нейната роля е свързана с 10 държави в Югоизточна Европа. Тази мултинационална компания обръща специално внимание на включването на жените в бизнеса. „Личната амбиция на всяка жена е необходимото условие, но е нужна и подходяща среда,

за да може тя да постигне добра реализация в технологичния бизнес. Вярна стъпка в тази посока е да засилим интереса на децата към технологиите не от гледна точка на потребители, а като професионален път, който те да поемат. Студентите също е необходимо да бъдат запалени да продължат развитието си в технологиите и науката”, смята Думанова.

Кой е по-по-наѝ

Спорът кой е по-по-наѝ в технологиите е излишен. Мъжете признават, че предимството на жените е в тяхната интуиция, но не им се ще „на всеки километър” да усещат силата на токчето. Мнозина отказват да приемат смяната на ролите, при което жената расте в професията и финансово осигурява семейството, а съпругът се грижи за децата. Една жена от Израел с успешна кариера в науката, при това майка на три деца, твърди, че вместо да мрънкат, гамите е по-добре да си отворят очите при избора на точния партньор в живота. На този етап Българският център на жените в технологиите може и да не среща пълно разбиране от мъжете, но жените знаят защо. 🍷



Институтът за предприемачи на Сиско Системс работи в подкрепа на търсещите нови решения предприемачи, собственици на малки и средни предприятия и мениджъри в големи компании. Моделът на този бизнес институт функционира и в много други страни, но е невъзможно добрият опит сору-пасте да се пренесе и у нас. „Ние преоткрихме всичко наново, тъй като българският пазар функционира по свои „законали“, продуктите и услугите се продават по друг начин. Дори бизнес моделът е различен, тъй като в САЩ стартирацията предприемач може да си позволи разходите за обучение в работилницата по бизнес развитие, докато у нас това е много трудно.

Нова възможност за младите хора да реализират свои идеи от бъдещето

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Намери начин - това е златна формула в предприемачеството и по много причини в България тя намира подходяща почва. Виждаме как все повече компании „намира начин“ с финансирани от тях проекти средата за бизнес да става по-добра. Наскоро дойде новината, че стартира социално-отговорният проект на „Солвей Соги АД“ - Академия „Иновация в действие“. Инициативата има за цел да даде шанс на млади хора с идеи безплатно да получат знания и умения, свързани с проекти за иновации. Основен партньор на проекта е Институтът за предприемачи на Сиско. Тази позитивна вест идва като потвърждение, че иновациите и предприемачеството са две теми, които напоследък набират все по-голяма популярност в България. Затова ще надникнем в детайлите на проекта.

За кого

„Младежите са нашето бъдеще и разчитаме на техните свежи идеи“, обяви Спирос Номикос, изпълнителен директор на „Солвей Соги“. Инициативата е под наслов „Направи света по-добър“. Тя е насочена към студентите и завършилите през последните пет години млади хора. В конкурса ще се оценяват иновации, допринасящи за икономическото и социално-

то развитие на обществото.

Къде и кога

Предстоят два основни етапа – отворени семинари и работилници за иновационни проекти. Първата проява на Академия „Иновация в действие“ е отворен семинар на 5 ноември 2012 г. в СУ „Св. Климент Охридски“. Варна и Бургас също са домакин на подобни форуми между 12 и 16 ноември. След края на семинарите кандидатите може да заявят желанието си за участие в конкурса, като попълнят онлайн формата за кандидатстване на сайта на инициативата <http://innovationinaction.eu/>, и пратят есе, в което да разкажат иновативната си идея. Предложенията трябва да са от сферата на управление на водите или на отпадъците, чистата енергия, пречистване на въздуха, устойчиво земеделие, социална отговорност, иновативни организации.

Селекция

Класираните с най-много точки ще имат възможност да се включат в работилниците. В тях за период от три седмици участниците ще получат съвети и конкретни знания как да изготвят проекта си най-успешно, как той да бъде финансово самостоятелен и, най-важното, какъв да е той, за да има полезно въздействие върху обще-

ството. Академията ще работи в София, Варна и Бургас. Обученията ще се водят от около 10 експерти в областта на иновациите. Предвидено е да има достъпни видеоматериали за онези, които биха желали да погледат проекти, но нямат физическа възможност да вземат участие в отворените сесии и в работилниците.

Награди

След края на работилниците проектите се изпращат на имейла на инициативата. Предложенията, оценени най-високо от журито, ще бъдат обявени на официалното награждаване в края на април 2013 г. Наградите ще са свързани с обучения по иновации и предприемачество: първа награда е магистратура във водещ университет в България който втора и трета награда е участие в работилница от портфолиото на Института за предприемачи на Сиско в България; специалната награда е включване в лятната програма на Solvay Brussels School of Economics and Management в Брюксел.

Що е то иновация

Наградите звучат примамливо, но какво всъщност е иновация? Има най-различни определения и според разбирането в Япония, където новостите са на висока почит, иновация е разработването

ДО ПАЗАРА С ПО-МАЛКО „ГОРИВО“

Намерихме схема за съфинансиране на участниците, като привличаме компании с интерес към областите, в които се насочват стартиращите предприемачи”, разказва Цветелина Тенева.

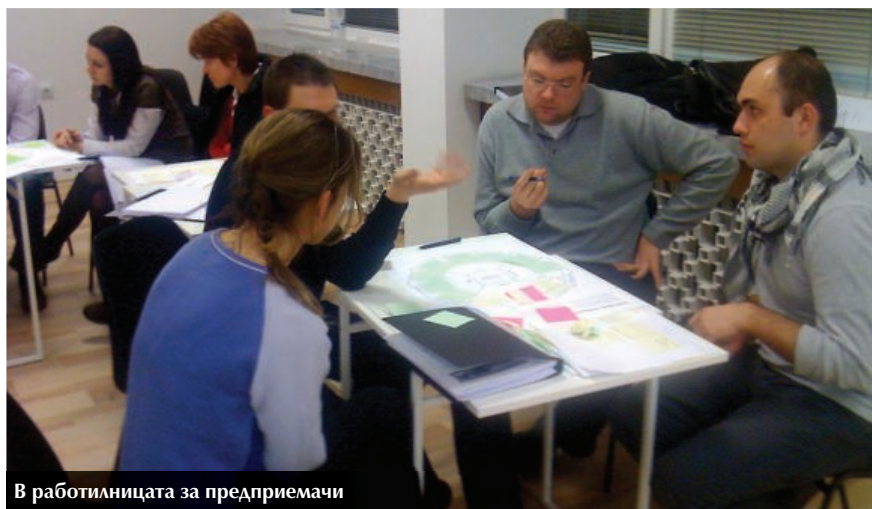
Двамата със Светлан Станоев са партньори в The Business Institute, когато Сиско Системс обявява, че търси българска организация, която да поеме представителството на Института за предприемачи.

В инициативата „Иновация в действие” ще се ползва натрупаният опит на тази организация за обучение, защото нейните методи дават позитивни резултати. Практичност, предизвикателства, провокации, нова енергия и нови знания са водещи в работилниците. Стремежът

е хората да усетят своя вътрешен потенциал, да го отклучат и да започнат да действат по нов начин. Ползват се модели и методологии, адаптирани от други пазари, някои са разработени в Станфордския университет, други – в Швейцария. Една от методологиите е наречена Customer development и е насочена към иновативните идеи, оценката на тяхното пазарно приложение и възможностите за реализация. От няколко години тя се използва в Силициевата долина и там, където ефектът от внедряването ѝ може да бъде проследен, става ясно, че средната инвестиция в стартиращите компании е спаднала значително. До пазара чрез нея се стига с по-малко ресурси. Успешните приме-

ри на Института за предприемачи са не един и два: през работилниците е минал Любомир Чонос, съосновател на KANAAL – модерно средище, в което бар, ресторант, хостел и галерия са под един покрив. Сега той е гост-лектор, който учи как да създадем свой бизнес. Симеон Софрониев завършил курса „Стартиране на бизнес” през пролетта на 2011 г., след което прави първата спортно-социална мрежа Myteam.bg. Успява бързо да я развие и вече е гост-лектор. Институтът поддържа клуб на преминалите през работилниците, в който участниците идват с конкретни казуси. Академията „Иновация в действие” също е проектирана така, че подкрепата да продължава и след като конкурсът приключи.

В ДЕЙСТВИЕ



В работилницата за предприемачи

и внедряването на нови продукти, на нови приложения, тя е нов начин на производство, предлагане и продажба, създаването на нови методи на управление, чрез които се формират значителни промени в обществото и икономиката. „Иновация е дори ако намериш начин един модел, който работи другаде, да заработи и у нас. Това не е просто да внесеш топлата вода, а да я „овкусиш” за местния пазар”, обяснява Цветелина Тенева, мениджър на The Business Institute, представява Института за предприемачи на Сиско.


Откритие е, когато се получи непознато до момента знание, но проектът „Иновации в действие” не поставя чак толкова висока летва. Компютърната мишка на пример е изобретение, което про-

мени света на технологиите. Със сигурност ще зарадвате организаторите, ако предложите разработка отвъд познатото. В журито са хора, които работят в сферата на иновациите, имат опит със стартирането на различни инициативи и са в състояние да оценят приложимостта на всяка идея.

Колко е дълъг пътят

Да търсиш иновации за всичко и навсякъде е начин на мислене, но ако една брилянтна идея не получи живот, тя умира. Новаторското мислене може да се развива през целия живот и затова подкрепата от „Солвей Согу” си струва, тъй като младите хора ще се учат как

да създават устойчиви модели и как да стигат до тяхната комерсиализация. Дълъг е пътят от „Имам идея!” до „Идеята работи” и Академията „Иновация в действие” ще даде ноу-хау „как” и ще съдейства жизнеспособните предложения да пуснат корен. Тя няма задачата емоционално да надгъхва студентите, тъй като състезателният момент не е водещ в инициативата. „Целта е да създадем мотивация за участие на младите хора, да им помогнем да изработят своя „пътна карта” към постигане на устойчив резултат на иновациите, затова и наградите са свързани с развитието на самите участници - отличените получават знания и умения, а не парична премия”, обяснява Цветелина Тенева. Нека участниците да нямат страха, че може някой просто да сложи ръка върху новостите, които те ще предложат. „Идеите са като парашути и не може да вземеш чужд парашут, докато се спускате към земята”, уверяват организаторите.

В Института за предприемачи вярват, че иновативността е ключов фактор за развитието на България. Човешкият капитал е богатство, което трябва да се насочи към създаване на продукти с висока добавена стойност. Добрата квалификация е необходимо условие за това. Цветелина Тенева смята, че е време да се отворят центрове за иновации. Според нея всяка добра идея ще намери пари за реализация. 

Младият българин е намерил тайната на успешното кариерно развитие и доказва, че и у нас тази формула работи добре

Трите кита на Христо Нейчев



ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Възможно ли е да сбъднеш американската си мечта в Америка, а после да се върнеш, за да осъществиш българската в България? Лудост ли е да се занимаваш с маркетинг и продажби, а да откриеш школа за латиноамерикански танци зад океана, бързо да я превърнеш в хит и не след дълго да кажеш „стоп“ на всичко това? Фантастика ли е да убедиш един български работодател, че ти си точният човек за позиция, каквато при него все още не съществува, той да открие такава специално за теб, при положение че контактът между вас е бил само чрез интернет?

За Христо Нейчев няма невъзможни неща, макар той да е само на 32.

В момента е директор „Бизнес развитие“ в „Телерик“, а в свободното си време води корпоративни тренинги и обучителни семинари по маркетинг и продажби. За да не е в конфликт на

интереси, не работи с групи IT компании.

До Вашингтон и напред

В САЩ е бил маркетинг директор на Essilor, световен лидер в оптичната индустрия. По онова време неговият девиз бил да помага на света да вижда по-добре. Това не е метафора, тъй като според световната статистика над 50% от хората на земята имат проблеми със зрението, затова съветвал клиентите да си сложат правилните очила. Днес учи компаниите да се фокусират върху важните неща, да виждат по-добре и сами да се справят с проблемите.

Може би Америка го е научила да работи много? „В интерес на истината в България работя много повече“, уверява той. Това се оказало изненадващо и за самия него, тъй като очаквал животът тук да върви по-спокойно и времето да тече по-бавно. Христо Нейчев се завърнал в България, защото обича предизвикателствата. Но първо си поставил няколко цели: да намери добра про-

фесионална реализация, която не се измерва само с постигнат доход; да има свой принос в сферата, в която работи; да изгради добър баланс между кариера и личен живот.

Искрено и лично

Христо е израснал в Търговище. Завършва специалността финанси в Икономическият университет във Варна и веднага намира подходяща позиция в банка, но работата му се видяла твърде еднообразна и не след дълго напуснал. Още като студент натрупал опит в сферата на търговията и не било трудно да убеди „Хенкел“, че е подходящ за регионален търговски мениджър за Североизточна България. Не минава много време и „Шел“ му поверява управлението на продажбата на горива и горивни карти в източната половина на страната. В един момент Христо Нейчев решава, че е време за магистратура и си казва, че тя трябва да е сред най-добрите в света. Избира MBA програма в САЩ, приемат го, но откъде да намери 42 хил. долара за годишна такса?

СЪВЕТИ

- ✓ Избирай най-доброто за себе си, бъди най-добрият в своята област на изява и най-доброто за другите.
- ✓ С каквото и да се захванеш, прави го с желание и страст, не пести сили, бъди вдъхновен и вдъхновяващ.
- ✓ Ключът към успешните продажби е да намериш ситуацията, която създава стойност. Размяната трябва да е добра и за двете страни, затова умелият търговец успява да намери win-win пресечната точка на интересите.
- ✓ Колелото на живота и на бизнеса се върти и днес си отгоре, а утре – отдолу. Когато си отдолу, не се демотивирай, а когато си отгоре, не забравяй, че колелото се върти.



Тегли заем, след като родителите му залагат семейното жилище като гаранция. Имат му пълно доверие, че ще съумее да се справи и те няма да загубят своя покрив над главата. Шансът е на негова страна, тъй като взема кредита през 2007-а в пика на цените на недвижимите имоти. Но... парите стигат само за таксата за първата година. След това Washington University, в който уча, става негов гарант и той получава втори заем в САЩ.

Христо редовно обслужва и двата кредита. Добрата новина е, че в България вече е постигнал по-високо качество и удовлетвореност от живота, отколкото в САЩ, тъй като е съумял да намери работа, която е подходяща за неговата квалификация и темперамент. А после да открие и други възможности, които да му носят професионална и финансова удовлетвореност.

Отмести препъникамъка

Продажби, маркетинг и бизнес развитие са трите сфери, в които

Христо Нейчев плува в свои води, тъй като в тях той има осмислен личен опит. По негово определение бизнес развитието е функцията, която свързва маркетинга и продажбите в общата им цел да развият дейността и да увеличат финансовите резултати. Често обаче тези два отдела враждуват или се борят за превъзходство, което е сигурен препъникамък за всяка компания. Стремешът му е противоречията да бъдат изгладени и всички в организацията да се фокусират в общата цел. Стилът му на обучение е с практическа насоченост, като едва 30% от информацията е свързана с теоретични постановки и полезен опит от цял свят, а останалите 70% от времето той посвещава на това какво може да се направи още от утре на базата на това познание. Дава много практически примери и провокира всеки, който е на негово обучение, да търси конкретни решения за своята работа.

Страната на IT чудесата

Във високите технологии всичко се случва много бързо и три години са като 30. В момента България има шанс да се превърне в значимо място за инвестиции, тук се насочват пари по JEREMIE, има много хора с идеи и силен ентузиазъм. Това като магнит привлича предприемачи и инвеститори, въпросът е да се влезе в хубавия омагьосан цикъл, в който България става страната на IT чудесата. София има перспективи да стане бизнес център на Балканите заради ниските данъци, вече няма препятствие големи пазари да се обслужват и оттук. Независимо дали си в България, в Германия или САЩ, всеки пазар е още един пазар и никога

друга територия не бива да бъде пренебрегвана.

Бърз растеж

В момента най-голяма доходност носи рисковата инвестиция в стартиращ бизнес. Рискът и доходността вървят ръка за ръка, обяснява Христо. Софтуерните компании са апетитни за вложения, тъй като има възможност за бързото им разрастване. Ако имаш ресторант и искаш да направиш верига ресторанти, това става бавно. Ако обаче в IT сектора разработиш продукт, който да срещне огромен пазарен интерес, бизнесът бързо ще се развие. Рисковите инвеститори знаят, че девет от десетте компании, на които заложат, може да пропаднат, но дори една да успее, тя ще им върне парите за всички останали.

Христо Нейчев има планове един ден да се превърне в бизнес ангел, но едва след като направи първия милион, преди това не си струва риска. Той е убеден, че България е подходящо място за стартиране на бизнес, стига дейността да не се простира само в границите на страната, тъй като пазарът тук е твърде малък. Глобализацията е факт, в света има две суперсили - САЩ и „Съединените европейски щати“. Българите не просто са част от Евросъюза, но те вече са граждани на света и това сваля преградите за дейност отвъд пределите на страната. Заради възможностите, които дава глобалната мрежа, дори не е нужно физически да си ситуиран на мястото, където имаш делови отношения.

Следващият балон

IT индустрията бележи разцвет, но има вероятност да е следващият балон, смята Христо. Икономиката функционира с определена цикличност и е неизбежно да се раздуват балони, тъй като не е измислен съвършеният модел, който да предпазва икономиките от крах. Свивът на финансовите пазари през 2008-а не е програмиран от зъл гений, така че едни да оберат каймака в определен момент, а за други да остане цялата горчилка. Просто

някои успяват да се възползват от несъвършенствата на системата, а други страдат от това.

IT индустрията се развива динамично и за балон е рано да се говори, тъй като ръстът е подплатен със създаване на стойност. Проблемите идват, когато растежът стане само финансов и няма реална стойност зад него. Прогнозата на Христо Нейчев не трябва да обезкуражава инвеститорите да се насочват към тази сфера, защото нейно е бъдещето. Светът започна да осъзнава, че се ползват доста стари технологии. В много фирми софтуерът е над 10-годишен и всъщност над 90% от средствата, които се дават за IT, отиват, за да се държат живи старите технологии, и не повече от 10% се насочват към иновации. Ренесансът на софтуерната индустрия започна в последните няколко години, когато социалните мрежи набраха сила и смартфоните станаха хит на пазара, обяснява амбициозният българин. Според него след срива на бизнеса с недвижими имоти парите все по-агресивно се насочват към високите технологии, след като IT индустрията години наред беше пренебрегвана. Така след 10 години може да очакваме и този ентусиазъм да завърши с поредното спукване на балон, предупреждава той. В момента двете горещи теми са социални и мобилни технологии и ако те се свържат в едно, става още по-атрактивно като инвестиция, но и това не бива да се надценява. Всъщност вече е проблем, че повечето инвеститори днес нямат смелост да залагат извън тези две сфери.

Гориво за бизнес

И в кризата има компании, които покоряват нови върхове. Най-често това са онези, които съумяват да решат проблем на крайния клиент, да му създадат някакво удобство и да направят живота му по-лесен. Но има и фирми, които процъфтяват най-вече заради успешния си маркетинг. Някои трупат милиарди, макар и да продават вредни за човешкото здраве продукти, тъй като рекламата успява да докосне поколения наред. Ключов момент за просперитета на всеки бизнес е компаниите



Корпоративните обучения са стихията на Христо Нейчев


да създават стойност за потребителя. Това обаче е необходимо, но не и достатъчно условие, тъй като има много фирми, които предлагат наистина добри продукти, но не намират верния подход към клиентите и отпадат от играта. Същевременно има множество примери, когато лош продукт се радва на свръхпродажби заради факта, че екипите за маркетинг и продажби са на много високо ниво, но свърши ли тяхното „гориво“, бизнесът залязва. Има дори стоки, за които клиентите нямат съмнение, че не са полезни за тяхното здраве, но тъй като са вкусни и създават приятни усещания, те продължават да се радват на популярност.

Рекламни вълшебства

Проблем на много от съвременните IT продукти е, че те създават стойност за клиента, той е доволен от продукта, но... компанията трудно намира начин да монетаризира тези плюсове. Гугъл съумява да прави добри пари от реклама, Фейсбук обаче все още няма успешна политика на монетаризация и дори няма яснота как да се възползва от тези над 1 млрд. души, които са в социалната мрежа. Христо не се отказва от своя лична „спекулация“ по въпроса: „Фейсбук се радва на „моето“ внимание и има обилна информация за мен. Ще се възползвам, ако те ми предложат стойностна за мен реклама, вместо да ми направят неща, които въобще не ме интересуват. Но те знаят ли, че в момента си търся компютър,

телевизор или удобни обувки? Може и да знаят, защото дори след като изляза от социалната мрежа, част от нейния софтуер остава активен и следи какви страници посещавам. И ако вляза в сайт и кликна върху „телевизор“, те вече имат информация и следващия път, когато съм онлайн в социалната мрежа, те биха могли да ми предложат изгодни сделки в моя град и да ми спестят лутането и сравняването на цени и оферти. В момента системата не работи така, те просто предлагат реклами на търговци, които са си платили.”

От Фейсбук се очаква да направи иновация в рекламния бизнес, тъй като компанията е в уникалната позиция, която никога друг в света няма. Близо 90% от информацията за гаден потребител не се предоставя пряко в профила, а системата сама я събира. Всеки намира стойност в 1-2% от рекламата, която достига до него и е въпрос на иновация да започне до всеки потребител да достига информация, към която той е чувствителен. Явно не е невъзможно, щом специалистите от Гугъл са намерили такава технология, която при търсене дава валидни резултати...

Христо Нейчев е готов да разсъждава на глас над всеки казус, свързан с маркетинг, продажби и бизнес развитие, и това е част от неговата стратегия на успеха. Той се е уверил, че комуникацията е важен момент във всяка дейност. Именно комуникативността е ключ и към неговата бляскава кариера. 



BUSINESS PARK SOFIA

| SYNERGY AT WORK® |

MORE THAN A BUSINESS LOCATION



- 14 BUILDINGS WITH CLASS A OFFICES
- PROFESSIONAL FACILITY MANAGEMENT
- GREEN ENVIRONMENT
- FREE TRANSPORT
- FRESH MOUNTAIN AIR

▶ +359 (0)2 489 90 81

▶ www.businesspark-sofia.com





Танцьорките на Нешка от „Нешанъл Арт“ взривиха зала 1 на НДК

„Златен век“ за юбилея на

„Стандарт“

„Стандарт“ вече е окичен със „Златен век“. Най-високото отличие на Министерството на културата бе връчено от ми-

нистер Вежди Рашидов на главния редактор на вестника г-жа Славка Бозукова за кампанията „Чудесата на България“ за попу-

Спектакълът и кампанията „Чудесата на България“ бяха емоционалният връх в честването на 20-ата годишнина на вестника



ляризиране на културно-историческото наследство на страната ни. Финалът на гласуването, в което българите опеделиха новите чудеса, които да попаднат в списъка на ЮНЕСКО, бе на 3 октомври – веднага след галаспектакъла „Чудесата на България“, който разплака препълнената зала 1 на Националния дворец на културата.

Белоградчишките скали и пещерата Магурата спечелиха вота на гласувалите 500 000 души в сайта www.bgchudesa.com. В категорията за нематериално наследство пък победител се оказаха уникалните кукли от царвична шума, които изработват децата от Куртово Конаре в своя читалищен кръжок.

„България наистина е страна на чудесата. Те са навсякъде около нас и единственото, което трябва да направим, е да ги покажем пред света. Защото народ, който не тачи миналото си, няма бъдеще. Като главен редактор на „Стандарт“ съм приела това за своя лична мисия и се надявам, че това е кауза за всички българи“, обяви г-жа Бозукова.

Доказателство за нейните гуми бяха сълзите и вълнението, които спектакълът „Чудесата на България“ предизвика у публиката, изпълнила зала 1 на НДК.

С тържествен камбанен звън, „История славянобългарска“ и „Хубава си, моя горо“ в изпълнение на Николина Чакардъркова започна шоуто. Невероятните момичета и момчета на Нешка Робева – „Нешанъл Арт“, прогължиха светлинно-музикалния спектакъл.

Те изиграха на сцената Странджа и Добруджа. Балет „Веда Джунър“ изписа с букви „България, обичаме те!“, а Валя Балканска изправи публиката на крака с песента си „Излел е



Малчуганите от „Бон-Бон“ обраха оваците на публиката




Децата от Куртово Конаре, които изработват кукли от шума, спечелиха вота за Чудесата

Делю хайдутин”.

Сцената е като България на глан, коментираха гостите на спектакъла. Близо два часа залата ня, танцува и плака със завладяващите изпълнения на АКАГА, Миро, Ваня Косто-

ва, Илия Ангелов, Деа Майсторска и вокална група „Бон-бон“, Стефан Вълдобрев и Рут Колева.

Спектакълът беше като машина на времето, която пренесе зрителите из най-романтичните и енигматични моменти от историята на нашия народ и показа приноса на българите за развитието на човешката цивилизация.

Накрая, когато Миро запя „Моя страна, моя България“, цялата зала стана на крака. Всички музиканти, артисти и гости на спектакъла се включиха в изпълнението на незабравимата песен на Емил Димитров. И дълго аплодираха чудото, което разтърси НДК. 



Кмета на Белоградчик Борис Николов със сертификат за победата на Белоградчишките скали в националната кампания „Чудесата на България“

Двама приятели израснали заедно, но после всеки поел по своя път. Единият добил известност на мъдрец и хората ходели да се допитват до него, а на другия все нещо не му било наред и накрая се превърнал в сприхав старец. Славата на някогашния му приятел го дразнела и той решил да го направи за смях. Планът бил да хване една пеперуга и с нея да отиде при своя стар приятел, за да го попита жива или мъртва е пеперугата – ако каже, че е жива, той ще я стисне между дланите си, и когато отвори ръце, тя вече ще е мъртва. Каже ли че е мъртва, ще я пусне да литне. Пред дома на този уважаван човек се било събрало голямо множество от чакащи. Моментът бил твърде подходящ, за да го изложи пред повече хора.

- О, мъдрецо, пеперугата, която държи в ръцете си, жива ли е, или е мъртва?

- Всичко е в твоите ръце, приятелю мой...

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Няма кой да се занимава с вашето здраве и с емоциите ви, с вашите мечти и с живота ви. Всичко това е в собствените ви ръце, заключава Гузал Тажибаева, след като разказва притчата за пеперугата между дланите. Тя е преподавател по системата на Мирзакарим Норбеков и бизнес треньор. Според теорията на именития учен и експериментатор, който преобръна представите за границите на човешките възможности, всички болести ни спождават заради неумението да управляваме собственото си тяло и да използваме вътрешните си сили. Установено е, че организъмът има способност за самовъзстановяване, само не бива да му пречим, а ние непрекъснато му вредим със своето недоверие, с пасивността си и с твърдото убеждение, че нашето здраве е в ръцете на добрия лекар.

Системата на Норбеков не е свързана само със здравето, а влияе върху изграждането на отношения и

постигането на цели

Някои са склонни да приемат този учебно-оздравителен метод като набор от упражнения, но в основата на този способ стои пробуждането на духа и управлението на собствения живот. Когато управляваш чувствата си и активизираш своя дух, постигаш успехи.

Здраве... Но какво всъщност е здравето? Здравето е моето добро самочувствие, когато се пробудя сутрин и нищо не ме боли, когато започвам деня с прекрасно настроение, осъществявам по-бързо своите цели, обяснява Гузал Тажибаева. Тя е родена в Ташкент, майка ѝ е рускиня, а баща ѝ – узбек. Промяната при нея идва така: През 1999 г. Гузал гледа предаване с участието на Мирзакарим Норбеков. Той разказва, че е възможно да охладис едната длан, а другата да сгрееш, че никак не е трудно завинаги да се избавиш от очилата. В този момент зрението ѝ клоняло към минус два диоптъра. Любопитството я

отвело на първо оздравително ниво от курсовете на Норбеков и като на игра тя успяла да възстанови зрението си. След това минала и другото ниво, изкарала курса за развитие на интуицията и при първа възможност в Ташкент ги повторила. Привлекли я

духовните знания

и вътрешната сила, които човек открива у себе си по време на тренингите. „Когато душата е гладна, тя търси. В системата на Норбеков намерих храна за своите чувства.“ У нея се появило желанието да стане негов последовател,

Не само
една
крава



Роберт Леви посети курса по системата на Норбеков, за да се раздели с очилата

Всеки държи в своите ръце здравето си, може да контролира емоциите и да осъществява мечтите си, уверява Гузал Тажибаева и е готова да ви научи как

но той току-така не приемал ученици. Преподавателят в Ташкент ѝ казал, че само ако добре овладее методиката, може да стане част от екипа. Тогава Гузал направи своя избор, отишла в Москва, за да се посвети на тази система за самовъзстановяване. Гузал е лекар неонатолог и това е нейно предимство в новото ѝ амплуа, тъй като добре познава човешката физиология и психосоматиката – как

емоциите се отразяват на тялото

на органите и системите в организма. Лекарската професия избрала със сърцето си. В десети клас отива на стоматолог, той бил твърде млад и след всичко, което в този половин час направил за нея, тя си казва: „Искам да стана лекар!“ Завършва медицина и става микропедиатър. Всяка ключова промяна в живота ѝ е свързана със сърцето. Също по този начин тя се посвещава на системата на Норбеков. Може би е щастлива случайност, но навсякъде, където е била, е имала великолепни наставници. „Завеждащият отделението по неонатология беше вдъхновяващ пример за мен. Ходех след нея като опашка и тя ми предаде опита си, като ми прехвърляше всички отговорности. Постоянно задавах въпроси: Защо то това правите така, защото точно този препарат предписвате, защо... След определен период самата аз започнах да правя тези неща. След това бях в отделението по патология на новородените в една клиника и там също имах

отличен наставник

който ме обучаваше не като обясняваше много, а като ми прехвърляше работата.”

Преди шест години Гузал Тажибаева идва у нас като преподавател. Българите я очаровали с това, че са живи и доброжелателни хора. Тук тя срещнала и своя съпруг – запознали се в момент, в който вече била направила своя избор да остане в България и повече

да не е сама.

Може ли да формираме събития, да „програмираме“ успеха? Разбира се, това е лесно и всички го правим, уверява Гузал. Според нея само хора, които нямат контрол над живота си, се оплакват. Ако върнем кинолентата на живота си, ще видим как всяко събитие е предизвикано чрез нашето емоционално състояние, настроенията и очакванията ни. Свръхчувствените възприятия са част от интуицията. Когато човек тренира себе си, той започва да усеща и емоциите на другите. Всичко това е информация. Човек трябва да се научи да разпознава езика, на който говори тялото му – по един начин то усеща истината, по друг ъжката, тялото прегусеща, когато

ще се случи нещо хубаво и когато предстои нещо опасно. Когато се научите да четете тези знаци, ще имате много повече информация от онзи, който не владее

езика на своето тяло

Да речем, получавате някакво предложение. В момента, когато трябва да вземете решение, вие го „пропускате“ през своята интуиция, през усещанията – има ли тревога, значи, нещо не е наред. Това ви насочва още веднъж да проверите офертата, казва Гузал.

Формирането на събития също се управлява чрез определено състояние на духа. Когато поставим пред себе си една своя мечта или



Успехът може да се програмира и Гузал Тажибаева знае как

цел, ние я реализираме и после разкриваме нови мечти. Но постигнем ли я, това не означава, че страницата вече е затворена. Трябва да се грижим за развитието ѝ. Работата не е свършена, а всичко само е започнало, защото

мечтите са като дълго пътуване

В бизнес управлението е особено важно разбирането на собствените емоции и управлението на чуждите. В съвременната психология се ползва понятието емоционална компетентност или емоционална интелигентност. Същността им отдавна се изучава, изясняват се причините, поради които човек става зlobен и зневен, проучват се погубите двема души да станат врагове или приятели, последствията също се наблюдават. Едни са щастливи, а други нещастни, едни са доволни от своя живот и от своята професионална реализация, а други - не. Системата на Норбеков може да помогне на всеки

да живее в хармония

да осъществи своите мечти и да постигне своите цели. Норбеков продължава да проучва „тайната“ на успешните хора – тяхното поведение и характер, емоциите и особеностите им. Ако човек среща трудности в бизнеса, трябва да се обърне внимание на неговите слабости. Учителят винаги по-лесно вижда силните и слабите страни на всеки, забелязва преимуществата, които човек не съзира у себе си. Също като в спорта треньорът му помага да развие своя потенциал и да преодолее слабостите. С помощта на Норбеков са израсли над 300 милионери и 5 милиардери, уверява Гузал Тажибаева. Те са дошли като обикновени слушатели и в началото не са били богати. След този рекорд учителят престанал да брои. За Гузал Тажибаева посещаващите курсовете, които тя води, не са шефове, големи работодатели, наемни работници, обикновени служители, те са просто хора, които са дошли да възста-



Роберт Леви с Гузал Тажибаева в края на първо оздравително ниво по системата Норбеков

новят своето здраве. Когато някой постигне значим успех, той не се интересува как да заработи

следващия милион

а защо да го прави. Тези хора тър-

сят духовност, тяга, дух, защото са осъзнали, че като се нахранят, не може да изядат повече. Щом основните потребности са удовлетворени, стремежът е към нещо по-възвишено. Когато майсторът работи с успешни хора, той не готви

Браво, Роберт!

Защо един ортопед от Израел скоро след като преживя атентата на бургаското летище, дойде отново в България

Бяха пет автобуса. Тъкмо се настаняхме с двете ми дъщери на задната седалка и се радвахме, че отново сме в България, когато от единия рейс се разнесе страхотен взрив. Ужас! Настъпи хаос и аз реших да стана водач. С глас, който изненада децата ми, наредох: „Моля, всички да слизат по ред и без паника!“ Но после настъпи пълно объркване, безкрайно чакане, комарите хапят, нощта се спусна, времето течеше страшно бавно. На сутринта ни върнаха обратно в Израел. По късно на видеото видях, че аз и децата сме били на няколко метра от заподозрения за атентата...

Но само два месеца по-късно Роберт Леви е отново в България. Преди осем години майка му купува от София книгата на Мирзакарим Норбеков „Опитът на един глупак, стигнал до прозрението как да се избавим от очилата“. След време започнал да я чете и самият той усетил ритник отзад. Казал си: „Какъв глупак съм, защо ли не ги правя тези неща?!“ През септем-

ври решил да дойде в България за курсовете. Влязъл в сайта, видял кога има подходящо обучение и след десет минути имал билет за София.

Роберт Леви е ортопед. Родителите му години наред мечтали да се преселят в Израел и през 1983-а българските власти им разрешили. Роберт се шегува, че станал лекар, защото еврейските майки искат синовете им да са лекари или адвокати. Завършил Английската гимназия в София, започнал в България да учи медицина и довършил образованието си в Израел. После специализирал в Чикаго. Сега прави планови операции по артроскопски метод в две частни клиници. Според него медицинските туристи дава нови перспективи, тъй като добрите специалисти винаги са търсени.

Случаят на летището в Бургас не е единствената драматична случка в живота му. През 1988-1990 г. Роберт е в израелската армия и ръководи медицинска група. Заради размирици влизат в едно село и местното население ги напада с

милионери, а им дава възможност да разкрият своя потенциал, да намерят сила в своите собствени ресурси и да осъществят мечтите си.

Няма само здраве, нито само пари. Някои имат завидна кариера, семейство и пари, но не са щастливи. Защо? Може да стигнеш далеч в една посока, но ако друга потребност не е реализирана, изпитваш дълбока болка и страдание. Така например хора, които са постигнали големи успехи в професионалното си израстване, но нямат до себе си партньор, като се обърнат назад, усещат липсата на свое семейство. Затова е важно да се развиват едновременно в няколко посоки. Това се научава на курсовете, но те траят само десет дни, след което трябва самостоятелно да се занимавате, напомня Тажибаева.

Кой ли не иска да научи

тайната на успеха

„Успех е, когато постигам своите цели, когато семейството и близките ми са здрави, а аз вървя напред. Измервам успеха с вътрешното си самочувствие и с приятното усещане в душата. Ако не го постигна, страдам. Затова поставя ли си цел, тя да бъде осъществена, но това не важи само за материалните неща”, обяснява Тажибаева. Взрем ли се в живота на успешните хора, разбираме, че техните постижения не винаги са свързани с образованието или с коефициента на интелигентност. Виждаме също, че онези, които имат високи постижения, умеят да разпознават и да управляват своите емоции, да влияят на чувствата на другите. Те са майстори на емоциите. Това се постига със

способността за

адекватна самооценка и самоконтрол

За успеха е важно как всеки оценява своята способност за постигане на целите, как приема себе си. Когато човек няма никаква отговорност за последствията от своите действия, той няма и чувство за вина. Но целта не е да се избавим от напращивата мисъл за вина, а изобщо да не формираме обстоятелства за нейната поява.

Всеки би могъл да се научи да анализира мислите и поведението си, да контролира емоциите си и да трансформира напрежението в спокойствие. Следващо стъпало е, когато започнеш да усещаш емоциите на другите. „За нас като треньори е необходимо да виждаме силните и слабите страни, но това умение е нужно и за мениджърите, за да поставят всеки на точното място, така че той да развие и максимално да използва своя потенциал. Трябва да намериш ключ, за да ги мотивираш за работа, тъй като парите не са единственият мотиватор. Парите дават тласък на ентузиазма, но не задълго и всеки път трябва да увеличаваш финансовите стимули.

Лигерът

който е компетентен в емоциите, може да използва други механизми. Има редица случаи, когато технологията за управление е добра, но сред определени хора тя не дава резултат, тъй като липсва верният подход към тях”, обяснява Гузал Тажибаева. В края на нашия разговор тя разказва още една притча: Два бика са на върха на една планина – единият е млад, а другият на зряла възраст. Младият казва: „Вижд, там долу има две крави, хайде бързо да се спуснем при тях.” Старият бик отрицателно клати глава. Младият не спира: „Вижд, там има друга красавица, нека веднага да идем при нея.” Старият отново казва „не”. Младият съзира нова възможност и пак тегли натам. Накрая старият отсича: „Нека бааавно да тръгнем надолу, цялото стаго е наше.”



Роберт Леви с двете си дъщери на летището в Тел Авив 2-3 часа преди атентата в Бургас. Снимката е направена от турист, който малко по-късно загина

камъни. С линейката влизат в задънена улица и попадат под масиран обстрел. Тогава всички изпадат в паника, а Роберт мислейки, че стреля през дупката от камък, натиска спусъка и цялото предно стъкло се сгромолясва в краката им. Едва успяват да напуснат селото живи.

Курсът на Норбеков го научил как да държи под контрол емоциите, как да подобри зрението си и му дал голяма вътрешна увереност. Припомнил си неща, които дълбоко в себе си знае, но рядко прилага: че няма невъзможни

неща, че интуицията работи и се развива, че позитивният поглед към хората и към света ти се връща. „Когато се взирахме назад в своето миналото, се върнах към един спомен. След четири години специализация имахме изпит по ортопедия. Един ден в операционната влезе моят шеф и ми каза, че съм отличникът на годината в Израел. Аз се свих. След операцията, точно както Гузал Тажибаева ни учи, той нареди: ”Днес заставащ пред огледалото и си казваш „Браво, Роберт!”.

Шампионски старт на

Kmeta.bg

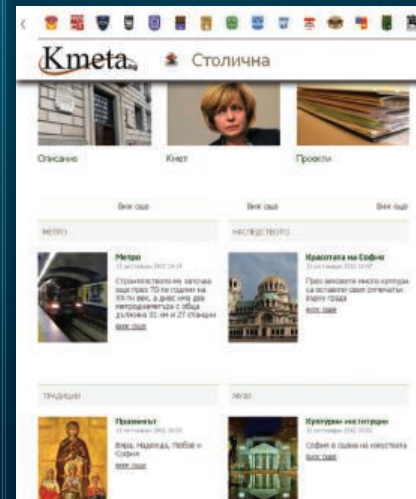
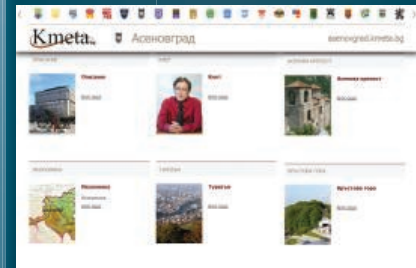


Порталът на българските общини обяви и първата си инициатива - конкурсите „Кмет на месеца“ и „Кмет на годината“

Местната власт вече има нова трибуна, където на едно място са събрани актуалните новини и пълната информация за всеки регион в страната. Това е порталът на българските общини kmeta.bg, официално стартирал на 16 октомври. Премиерата му направи пред всички кметове и представители на регионалните власти изпълнителният директор на група „Стандарт Финанс“ Боян Томов по време на годишната среща на Националното сдружение на общините, проведена се в

Пловдив от 14 до 16 октомври. Инициативата съвпадна с честването на големия юбилей – 130 години българска община.

България не е на жълтите павета. Тя е всяко едно кътче и всеки един човек, подчерта в презентацията г-н Томов. Това ще е и ролята на новия портал – да намери пресечната точка между нуждите на хората и усилията на местната власт за подобряването на градската среда и условия, както и да сътрудничи за подобър диалог между граждани,



местна и гържавна администрация.

Затова kmeta.bg отделя специално място за връзка между тях. В рубриката „Попитай кмета“ хората ще могат да задават своите въпроси към членовете на местните администрации, а нашият екип ще се ангажира да потърси и предостави отговорите.

Всеки ден ще намерите много интервюта с кметове, съветници, представители на общински дружества и организации по актуални теми, както и коментари и мнения за горещите теми на деня.

Общините ще имат обособено място, където да публикуват свои обявления, поръчки, търгове и друга публична информация.

Всяка от 264-те общини на България има своя подстраница в портала, където се съдържа пълна информация за характеристиките на региона, за управата, за най-популярните забележителности и знаковите постижения.

Да се посочат и насърчават добрите управленски практики в местната власт също е сред целите на kmeta.bg. Ето защо на сайта ще се обръща специално внимание на чуждия опит за раз-

решаване на общински проблеми и на управлението на средствата по европейски и други общински проекти.

В тази връзка една от лансираните идеи на kmeta.bg, която ще поставим на широко обществено обсъждане на сайта, е да бъде обособено Министерство на общините в България, което да координира политиката на местните власти и отношенията с институции. В рубриките на портала ще се подложат на дискусия и предлаганите от гържавата и общините текстове в бъдещия нов Закон за местното самоуправление.

Насърчаването на доброто управление ще е основна цел и на първата инициатива на новия портал, която г-н Томов обяви пред участниците в годишната среща на НСОРБ. Това са предстоящите конкурси „Кмет на месеца“ и „Кмет на годината“. Първият ще стартира още от януари 2013 година.

Критериите за оценка на местните власти ще бъдат разработени съвместно със сдружението на общините, за да се гарантира прозрачен и обективен избор на кметовете отлични-

Владимир Ямалиев:

Смартфоните са следващо ниво в големата мобилна игра



Българинът пести от разговорите, но не и от качеството на апарата, казва търговският директор на Global Net Solutions

Владимир Ямалиев е икономист по образование. Има специализации по микро- и макроикономика, финанси, счетоводство, маркетинг и статистика. От 2009 г. е търговски директор на Global Net Solutions - верига за мобилни комуникации, основен търговски представител на GLOBUL.

- Г-н Ямалиев, през 2011 година се говореше за 20% спад на продажбите на мобилни апарати. С какво е характерна 2012-а и оптимист ли сте за 2013-а?

- Оптимист съм, знам, че Global Net Solutions ще бъде на пазара и ще се развиваме, а това е най-важното. Българите се оказахме истински смартманиаци, и тази ни маня спаси телекомуникационния бизнес. През 2013 г. очаквам мобилните оператори да заложат на комплексната услуга. Добре ще бъде да го направят, защото вкусът на родните потребители към иновациите и технологиите няма да ни спасява вечно.

- Може ли да кажем, че масовата истерия по смартфоните е симптом за края на кризата?

- Не. Има спад на потребителско доверие спрямо всички оператори, и то не само в България. Това означава, че все повече потребители предпочитат да пестят от сметките си. В Гърция например тенденцията за връщане към предплатената услуга е много ясно отличима. За България мога да кажа, че определено предпочитаме да пестим от сметката, но не и от качеството на апарата. Няма да повярвате колко много хора са привързани към логото на една известна марка, и чакат напрезгнато всяка нова подобрена „версия“ на устройството.

- А какъв е Вашият мобилен телефон?

- Разбира се, с абонаментен план на Глобул (смее се).

- Кои са големите играчи на пазара в момента?


- Класните - тези, които предлагат скъпи устройства и

инвестират в разработването на нов дизайн и всякакви безплатни приложения. Ситуацията е интересна - едва 15-20% от потребителите използват всички приложения, но абсолютно всички се радват на най-големите безумия.

- Как се управлява успешно една телекомуникационна кампания?

- Тъй като определено не сме производители на смартфони, за нас остава инвестицията в хората. Това е шега, разбира се, но през 2012 г. стартирахме стажантска програма и сега в магазините ни работят 30 платени стажанти. Отделно служителите ни се обучават по различни магистърски програми. Искаме да развиваме своята компетентност, имаме търговски ръст, но не сме затънали в самотоволство...

- Къде се информираме най-добре?

- Във фейсбук. Днес основният метод за информираност е интернет. През настоящата година имаме ръст в продажбите на мобилен интернет, което за мен е силно положително - определено сме в „мейнстрийма“. Само година по-рано услугата се определяше като твърде скъпа и едва ли не ненужна. Сега, в края на 2012-та, тенденцията е напълно различна. Така че да, информирани сме, и то добре! 

Global Net Solutions е част от Intrasoft International (Luxembourg), водещ доставчик на IT услуги на гръцкия пазар. Intrasoft International е с доказан 20-годишен опит на Европейския пазар и е член на INTRACOM HOLDINGS, най-голямата гръцка мултинационална компания, инвеститор в сферата на далекосъобщенията, електрониката, банкирането, IT решенията и конструкции.

Ароматни тайни

Историята на най-старата марка българска ракия „Сливенска перла“



Легенди се носят за тайната рецепта на „Сливенска перла“, благодарение на която 33 години първокласната напитка запазва неповторимия си вкус и аромат. Първата „Сливенска перла“ е създадена през 1979 г. с тогавашния директор на Винпром „Академик Негелчо Негелчев“ - Нено Ненов. Това е и първата лицензирана ароматна гроздова ракия в България.

В годината на създаването ѝ са произведени общо 5 т. Още същата година ракията доказва високата си класа, като получава златен медал на Международния мострен панаир в Пловдив и оценка „К“ (световен или над световен клас). През следващата 1980 г. са произведени 50 т от ракията, за да може да бъде пусната в масова продажба. Така започва историята на най-старата българска ракия, която пази традициите си и до днес.

Известен факт, който разкрива част от магията на ароматната ракия, е, че тя е създадена от ароматни сортове грозде „Мускат отонел“ и „Тамянка“. Изборът на грозде определя за качеството на напитката. То се подбира още докато е на лозата според своята захарност и общи киселини. Моментът на гроздобера се определя от главния технолог след направените нужни специфични анализи на гроздето. Гроздето ферментира по специална технологична схема при регулирана температура на ферментация. Всеки от сортовете се ферментира отделно от другите. След приключване на ферментацията полученото вино се дестилира веднага. При дестилацията на ракията също има тънкост, която производителите от „Вини“ АД пазят в тайна.

Производителите ѝ казват, че не е възможно да бъде получена елитна ракия, без да има отлежаване. Затова „Сливенска перла“, за разлика от други ракии, има дълъг период на отлежаване при строго спазвана технология.

Това е и една от уникалните черти на напитето. Специалните методи на ферментация, дестилация и отлежаване помагат да се запазят специфичният финес и аромат на ракията. В историята на „Сливенска перла“ никога не е слагана захар. За целия период нейното производство никога не е било спирано. В годините с много слаба гроздова реколта производителите обемни са били намалявани, но никога не е правен компромис с качеството на легендарната напитка. Няколко поколения ръководители на „Вини“ са правили всичко възможно традицията на „Перлата“ да бъде запазена със същото високо качество. Перлата на гроздовите ракии е носител на десетки награди за качество.

Към момента „Вини“ АД са инвестирани в 7000 га лозови масиви в регионите на граговете Любимец и Хисар. Насажденията със селектирани сортове грозде се отглеждат по най-съвременни лозарски техники и под строг технологичен контрол.

Сега работят и по проект за изграждане на нови 1800 га лозов масив със сорта „Мускат отонел“ в района на село Шивачево до Сливен.



Планираме да изградим собствен център за данни в България, казва изпълнителният директор на Stone Computers

Stone Computers е лидерът в предоставянето на т.нар. облачни технологии в България. Терминът набира все по-голяма скорост и разпознаваемост у нас, защото спестява пари на бизнеса. И то в условията на криза. Компанията е основана през 1995 г. И предоставя услуги на финансовия, банковия, телекомуникационния сектор в България. Тя е партньор от най-високо ниво на IBM (Premier Business partner) със специални компетенции. В момента компанията разширява своето портфолио към софтуерни платформи за управление на ресурсите. Фирмата иска да затвърди позициите си на българския пазар и да се превърне в основен играч в предоставянето на т.нар. облачни услуги на пазара в Югоизточна Европа. От 2007 г. Stone Computers е част от IBA Group - международен доставчик на услуги с над 2800 души персонал и централа в Чехия.

В България компанията е партньор и водещ вендор на IBM, Dell, Cisco. „Ние сме един от водещите доставчици на управляеми услуги в страната с най-голямата експертиза във високите технологии – Unix платформи, Main фрейми, дискови масиви, инфраструктурен софтуер”, твърди изпълнителният директор Александър Аврамов.

Александър Аврамов: Работата в облак пести пари

АНТОН АНДОНОВ

- Г-н Аврамов, сред толкова много дейности в портфолиото какъв е основният фокус на Stone Computers?

- През последните три години нашата компания е насочила усилията си към представянето и предоставянето на т.нар. управляеми от дистанция услуги за бизнеса. Те са известни като Cloud услуги или „облачни услуги”. Нашата фирма е единствената, която може да предостави UNIX машини на IBM в облак и Main фрейми – платформи за региони. Ние сме фирмата с най-широк „профил в облака” в Източна Европа. Една от основните ни цели е постепенно да излизаме от рамките на България и да се наложим като водещи на Балканите и Югоизточна Европа.

- Защо фирмите да използват „облачна технология”? Те имат сървъри, на които събират информацията си и които постоянно ъпгрейдуват? Какви са предимствата на „облака”?

- Предимствата от използването на облачната технология са много. На първо място се освобождават финансови ресурси, които могат да се насочат в развитието на основния бизнес на всяка фирма. Ние предлагаме и оптимизация на разходите. Не е нужно един бизнесмен да инвестира в технологии, които трудно управлява, след като може да ги получи наготово. Да не забравяме, че „облакът” гарантира работа без прекъсване, което е изключително важно в наши дни.

- Конкретно – какво означава това в цифри?

- Представете си колко разходи

прави една фирма от 60 човека, за да осигури надеждна защита на данните си. Тя трябва да съхранява информацията си на собствени сървъри – един за вътрешна информация, друг за документооборота, трети за електронна поща и т.н. Инвестицията за това е между 50 – 80 000 лева. Ако фирмата избере да работи „в облак”, тя няма да похарчи тези пари наведнъж, а ще ги разсрочи във времето. В конкретния пример тя ще има всичко, от което има нужда веднага, срещу 1000 лева на месец. Толкова ще плаща на нас. Накратко, ние предлагаме на фирмите да преобразуват капиталова инвестиция в оперативен разход, който да е разпределен върху годините. От друга страна, компанията ще си спести работни заплати за най-малко двама системни администратори, защото ние ще поемем грижата за перфектната работа на системите. Не мога да пропусна и другите ползи от работата в облак – мобилност и достъп. В днешното забързано време човек работи не само в офиса, но и от дома, от мобилния телефон и има постоянна връзка с централната система на фирмата дори само за служебната поща. В облака тази мобилност е факт.

- Как ще убедите фирмите, че техните данни са сигурно съхранявани от вас, няма да има пробив в сигурността или изтичане на информация към конкурент или трети лица?

- За услугите в облака сигурността е първото основно и задължително правило. Всички наши системи са сертифицирани като физически машини. Това означава, че връзка между системите на един клиент



и системите на друг клиент няма. Нещо повече - ние криптираме данните, които съхраняваме, а това се прави от много малък брой фирми на пазара. Ние предлагаме гарантирано резервиране в различни центрове за данни – т.е. имаме независимо съхранение на данните в две независими места. 99% от фирмите, които предлагат подобна услуга, не правят тази двойна защита. Ние сме сертифицирани по ISO 2700 за сигурност на информацията, които дават гаранция, че ние спазваме всички възможни процедури по сигурност на информацията. Данните на фирмите не се съхраняват в интернет, а в центрове за данни. Те се пазят в „частни облаци“, а снимките и любимата музика например отиват в публични „облаци“.

- Търси ли се тази услуга на

пазара?


- Кризата стана основен акселератор на търсенето на услугата работа в облак. Много малко са бизнесите, които в момента могат да си позволят да влагат пари в инфраструктура, обновяване на хардуер и системи и т.н. Моделът на „облака“ им дава опцията да минат веднага - по време на криза - към системи, които оптимизират процесите, без да направят капиталова инвестиция. С две думи - ние им осигуряваме опцията да растат в бизнеса, при това без да инвестират луди пари в ИТ. Пазарната логика е пазарът да се движи към търсене на услуги като нашата и растящият ни дял на пазара го доказва.

- Може ли в България да бъде изграден център за данни? Знаем,

че корпорации като Facebook избираха Северния полярен кръг, за да изградят своите дейта центрове?

- Вярно е, че България не е нито на север, където е студено и разходите за охлаждане на сървърите на дейта центрове или центрове за данни са малки, нито на юг, където в момента прохождат тези технологии. Но България е уникално място по много групи показатели. Започвам с това, че себестойността на персонала, който работи за осигуряване на спокойната работа на „облачните“ услуги, е ниска, а това е едно от най-големите пера във всеки бюджет. В същото време хората тук имат изключително ниво на експертиза – техническа, компютърна, програмисти, което ги прави търсени навсякъде. Себестойността на услугите, които „облакът“ ползва като електричество за охлаждане, например, също са ниски у нас. Себестойността на имотите у нас също е ниска, скоростите за пренос на данни, интерконектите, връзките ни с останалите страни, независимостта на трасетата са все компоненти, които ни правят предпочитано място за изграждане на дейта центрове в Европа.

- Ще изгражда ли Stone Computers собствен дейта център в България?

- В момента ние ползваме три дейта центъра и имаме планове да построим собствен в България. Той ще бъде предназначен за супервисоки технологии и супервисокотехнологични услуги, за да запазим в компанията ноу-хау. Но преди това искаме да предложим на нашите клиенти завършено портфолио от услуги, което включва всичко от ниво хардуер, софтуер и система в „облака“. Тук ще включим и локалните производители на счетоводен софтуер, юридически и т.н. Искаме да спестим на фирмите да плащат на различните доставчици на такива услуги. В „облака“ с една такса или абонамент те ще имат достъп до каквото пожелаят за срок, който те пожелаят. Имаме вече опит с компании от туристическия бранш по морето, които ползват „облачни“ услуги само през лятото и правят икономии през зимата, защото тогава нямат дейност. Това очевидно оптимизира разходите им, а спестява пари за покупката на системи, сървъри, софтуери и т.н. 



Диамантът е завиноги

Богатите инвеститори търсят начин за борба с инфлацията, различен от златото, и в лицето на скъпоценните камъни може и да са открили такъв. Търговията с тях обаче е запазена територия за малцина и няма шанс да се превърне в по-масова



ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

„По-добре диамант с недостатък, отколкото камъче без”, гласи една китайска поговорка.

Това и е нагласата на инвеститорите - търсене на сигурни активи на фона на продължаващите вълнения на пазара. След като златото стигна стойност от 1550 долара за тройунция в началото на годината и след пиковите нива от 1900 долара малко преди това, сега заможните инвеститори виждат в лицето на диамантите една жизнеспособна алтернатива.

„В действителност, диамантите надминават много други стоки през последните 2 години”, казва Саул Сингър, партньор в инвестиционна фирма за алтернативни активи „Fusion Alternatives”, която специализира в инвестициите в диаманти.

Богатите инвеститори търсят начин за борба с инфлацията, различен от златото, и в лицето на готовите скъпоценни камъни може и да са открили такъв.

De Beers, една от най-големите компании в света за диаманти, показва данни, според които увеличението на цените на годишна база за САЩ е 7%, но това в Китай (26%) и Индия (37%) е значително по-сериозно и по-постоянно.

Диамантите имат забележителни оптични характеристики. Малки дефекти в тези камъни или леки примеси могат да оцветяват диамантите в синьо, жълто, кафяво, зелено, лилаво и дори червено. Скъпоценният камък има също сравнително висока оптична дисперсия - способност да разпръскват светлината в различни цветове - което води до характерни блясъци.

Най-естествените диаманти се формират при висока температура и налягане на дълбочина от 140-190 километра (87-120 мили) в мантията на Земята. Минерали, съдържащи въглерод, осигуряват източника на този газ, а растежът се осъществява в период от 1 до 3 милиарда години. Диамантите се надигат близо до повърхността на Земята чрез дълбоки вулканични изригвания. Те обаче могат да бъдат произведени и по синтетичен начин с високо налягане и температура, която приблизително симулира условията в мантията на Земята. Този процес обаче е по-скъп от себестойността на произведенения камък.

Диамантите са ценени като скъпоценни камъни още от използването им като религиозни икони в древна Индия. Използването им в инструменти за гравирание също

датура от началото на човешката история. Популярността на диамантите нараства през XIX век поради увеличаване на предлагането, растеж в световната икономика, както и поради иновативни и успешни рекламни кампании.

Търсенето на диаманти е също продукувано и от състоянието на потребителя, с цени, които са засегнати от икономическите възходи и рецесии. Въпреки това едно нещо, което може да засегне търсенето на диаманти, е създаването на инвестиционните пазари за скъпоценните камъни.

Диамантената индустрия е свидетел на огромния успех на златото в борсово търгувани фондове като SPDR Gold Trust и iShares Gold ETF. Затова някои искат да видят и борсово търгуване на диаманти.

Всъщност те имат някои сходни характеристики със златото: имат висока естетическа стойност, сравнително лесни са за транспортиране и имат ограничени резерви.

Но в някои аспекти са и много различни. За разлика от златото диамантите не са хомогенни - цената за два камъка от един и същ размер може да варира значително в зависимост от цвета, яснотата и качеството им. Освен това няма достатъчен обем, за да се използват като валута.

Но защо някои ще иска да инвестира в диаманти?

Някои искат защита срещу инфлацията, например в Китай. Други смятат, че ценообразуването при диамантите ще бъде по-прозрачно и ще отвори сравнително затворения свят на информацията за скъпоценните камъни. Трети се надяват, че това ще доведе голям брой нови инвеститори.

Разбира се, вече има начини да се инвестира в диаманти. Някои компании предлагат диамантени запаси: Anglo American, BHP Billiton, Vale и Rio Tinto имат диамантени фирми, но това е само една малка част от цялостната им дейност в областта на минното дело. Малцина са обаче посветени почти изцяло на диаманти: Petra Diamonds, Mountain, Implats и Lanmin.

Тук идва и цялата структура на търговията с диаманти. Това е един от най-потайните и неформални бизнеси и обикновено е организиран по следната линия: след като се изкопаят, скъпоценните камъни се предават в лицензирани магазини в близък район, които са и организаторите на процеса на изравняването на диамантите. Това е и най-тъмната част на бизнеса и малцина знаят подробности за подобни групи от хора. След това дилъри на скъпоценни камъни изкупуват необработените диаманти от собствениците на подобни магазини, които след това препродават на търговци. Те от своя страна оставят камъните на по-дребни търговци, които ги обработват и шлифоват и по-късно ги продават на производителите на бижута и търговци на едро в големи световни фирми. Търговците на бижута идват в края на веригата, продавайки ги на крайните клиенти по цял свят с огромен марж.

Естествено потокът на диаманти към бизнеса може да включва както всички участници в играта, така и само някои от гореспоменатите посредници. Името на всеки посредник може да се промени, но не и функцията му. Някои от тях при тежават повече от една функция. Основен аспект, който

характеризира този бизнес, е, че повечето участници се познават и имат доверие помежду си, което прави пробиването на този бизнес непосилно за нови участници.

Повечето от новодошлите търговци, които искат да се включат в търговията, се опитват да се свържат директно с миньори или местни дилъри на диаманти, не осъзнавайки, че за миньорите новодошлият е потенциален мошеник, който може да обещае повече, отколкото да даде.

Обемът на сделките с диаманти принуждава собствениците на магазини за скъпоценни камъни да държат в наличност огромни средства на ръка. Основните места, където се търгуват диаманти, са Ню Йорк, Лондон, Антверпен и Тел Авив, което ограничава възможностите за бизнес отношения на новодошли търговци.



Диамантената борса в Антверпен

Приблизително 30% от добитите диаманти се използват в бижутерията, а останалите 70% - за промишлени цели, включително за лазери, сондажни части и хирургическо оборудване.

Най-висока възвръщаемост в инвестиционния пазар се наблюдава от розовите, жълтите, сините и зелените скъпоценни камъни. Някои от цветните диаманти са удвоили стойността си в последните години. Това се дължи на увеличение в търсенето и масивен спад в предлагането. В момента Ботсвана е най-големият производител на диаманти, с мини, управлявани от компанията Debswana - джойнт-венчър между De Beers и правителството на Ботсвана.

Цената на полираните диаманти варира широко в зависимост от параметри като карати, цвят, яснота и разрез. В контраст с благородните метали този скъпоценен камък няма универсална цена за грам. Индустрията се обръща към ръководства за цените като Rapaport Diamond Report, PriceScope, AJediam Antwerp Diamonds Monthly, които са издания, публикувани седмично, месечно или тримесечно.

Няма естествен недостиг на диаманти. Диамантите могат да бъдат синтезирани на много по-ниска цена от еквивалентната момента тяхна стойност, а химичната и структурна чистотата на синтетичния диамант може да я надвишава. Химичният състав обаче не е единственият фактор, който определя стойността им.



Качеството на разреза е от дори по-голямо значение.

Полираните и необработени диаманти нямат някои от желаните атрибути за инвестиционна цел като ликвидност, хомогенност и взаимна заменяемост. Повишеното качество и размер и намаляващата цена на синтетичните диаманти се представя като основна заплаха за стойността на полираните диаманти като дългосрочна инвестиция.

Възможността на нискотарифни ултрависококачествени диаманти обаче никога не е била пречка за дългосрочните инвеститори, защото синтетичните диаманти са произвеждани от 1950 година насам и все още нямат значително въздействие върху пазара.

Има няколко фактора, които допринасят за ниската ликвидност на диаманта. Един от основните е липсата на терминален пазар. По-

вечето стоки имат такива пазари, а някои дори имат стокови борси, където да бъдат търгувани.

Диамантите са също обект на ганък върху добавената стойност в Европейския съюз, както и на ганък продажба в най-развитите страни. Повечето диаманти се продават чрез магазини при много високи маржове на печалба.


Тъй като диаманти в по-големи размери стават все по-редки и ценни, трудно се установява лесно видима и разбираема система на ценообразуване. Докладите за подобни системи за оценяване са скъпи и обикновено са трудно достъпни за абониране.

Нелинейната, експоненциална цена на различните размери на диаманти означава, че те не се търгуват както обикновени стоки - при метали като златото е ясно, че един двадесет грамов бар струва също толкова, колкото и две десетграмови кълчета, ако приемем, че са със същото качество.

Високият брой променливи в качеството на диаманта прави ценообразуването на тази стока трудно, особено с редки камъни, които са подлагани на специална обработка. Има също и модни и маркетингови елементи, които се вземат под внимание.

Инвестиционният параметър на диамантите е тяхната висока стойност на единица тегло, което ги прави лесно съхраняеми и транспортирани. Висококачествен диамант с тегло от едва 2 или 3 грама може да струва толкова, колкото 100 килограма злато. Тази изключително кондензирана стойност е форма на възможност за спешно финансиране.

Диамантите обикновено не се използват като сигурна инвестиция във времена на криза заради липсата им на взаимна заменяемост и ниска ликвидност. Въпреки това те могат да бъдат изключително полезни по време на хиперинфлация.

„Ангелите са като диамантите. Всеки от тях е различен”, казва Жаклин Смит, известна актриса и бизнесмен. Това обобщава и основната концепция на скъпоценните камъни. 

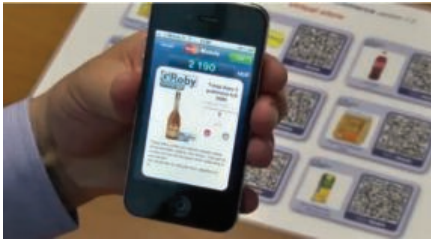


MOST FINANCE



Управление на вземания

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



На пазар с телефон

АНТОН АНДОНОВ

Нова, революционна система за разплащане стартира в средата на месеца в България. С нея портфейлът става напълно излишен, защото трансферът на парите ще става директно от банкова карта към търговеца през мобилния телефон. Така носенето на пари се оказва напълно излишно, защото смартфонът ще плаща сметките с няколко прости команди. А то ще бъде лесно и 100% сигурно, твърдят от Cellum Bulgaria - фирмата, която „превръща“ смартфона в портмоне.

„Интелигентният портфейл“ Cellum Pay може да плаща битови сметки, да пазарува стоки, поръчва услуги от интернет и зарежда предплатени карти на мобилни оператори. Всяка покупка може да се извърши и чрез сканирането на QR код – магическото квадратче, което се мъдри в ъгъла на всяка фактура и на все повече стоки в търговската мрежа.

Ключът към използването на тази услуга се крие в две прости

неща - смартфон и банкова карта. На мобилното устройство се сваля и инсталира безплатно мобилно приложение, което работи на всеки телефон с операционна система iOS, Android или Windows phone. След лесна регистрация, включваща въвеждането на специален активационен код и генерирането на собствен 6 буквено-цифров mPIN (мобилен пин), се въвеждат данните за банковата карта, без да е необходимо да се ходи в банков офис. На практика няма ограничения за броя въведени карти, както и за техния вид – ге-

битни или кредитни. Цената на регистрацията е 0,30 лв., но от Cellum Bulgaria обещават да възстановят сумата в баланса на картата. Така след не повече от 5 минути телефонът е готов да заработи като портфейл. С него могат да се плащат битови сметки – ток, парно, вода, интернет, кабелна телевизия и др., да се пазарува в електронни магазини и търговски обекти, да се плаща на ПОС терминали, да се зареждат предплатени карти по всяко време и да се извършват разплащания чрез QR кодове.



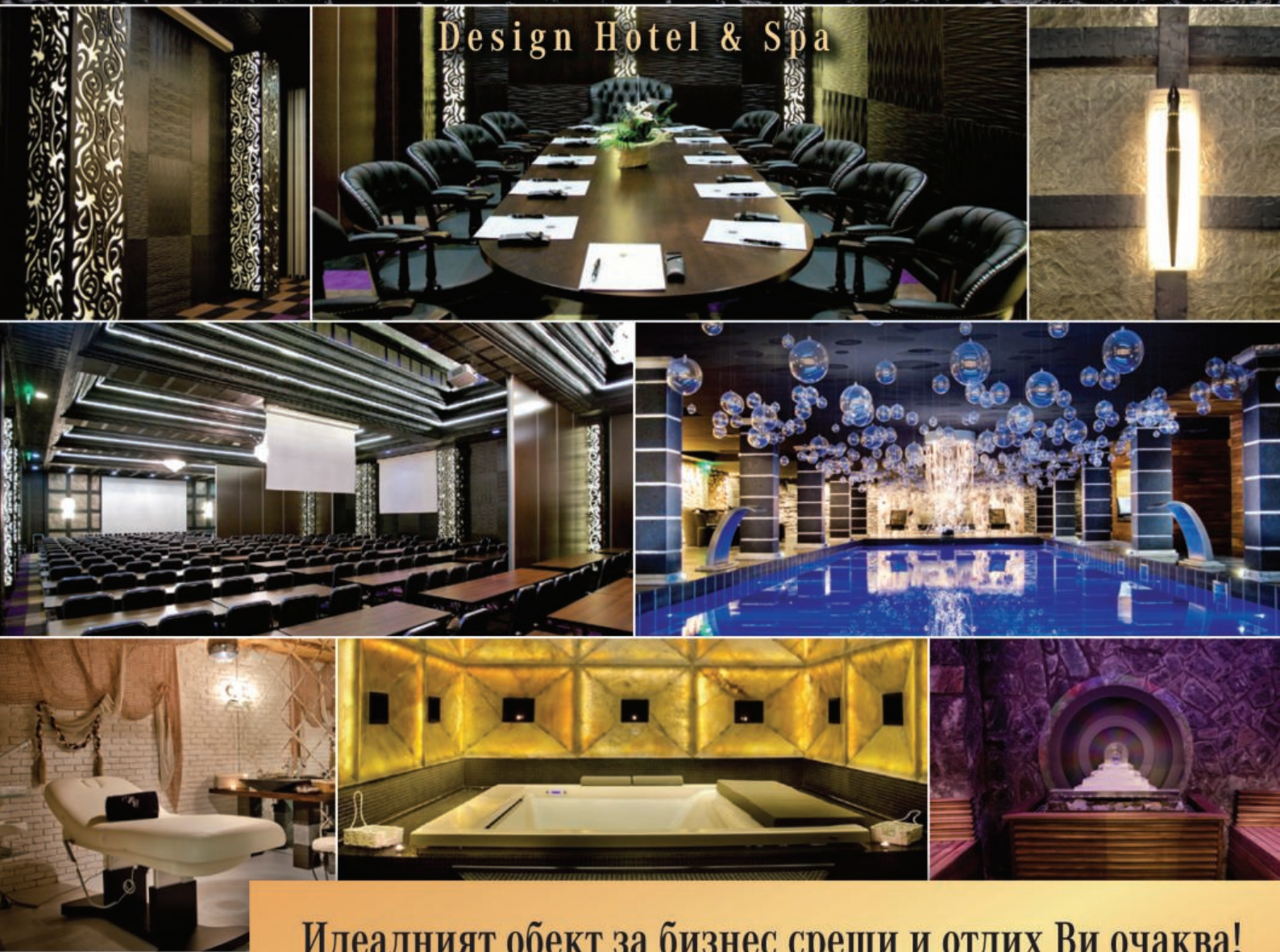
Сигурност

Сигурността на транзакциите е 100% гарантирана, защото Cellum е първата фирма за мобилни разплащания, сертифицирана по стандарта PCI DSS - най-високият стандарт за сигурността на водещите интернационални компании. Освен това всяка банкова карта може да остане у дома или на друго сигурно място и така ще бъде защитена от кражба. Ако пък някой открадне мобилния телефон, в който са записани данните от нея, крадецът пак няма да може да я източни, защото половината от информацията се съхранява в телефона, а другата част - на сървъра на Cellum, но и на двете места е криптирана. Третата защита – индивидуалният mPIN - се знае само от собственика на картата, а без неговото въвеждане системата просто не се задейства.

Номер 2 сме в Европа

България става втората страна в Европа, където приложението Cellum Pay стартира благодарение на партньорството на Cellum с MasterCard и приложението за мобилни разплащания MasterCard Mobile, уточни Владимир Буюклиев, изпълнителен директор на Cellum Bulgaria. Акционерното дружество е създадено през 2011 г. от Корпоративна търговска банка и унгарската компания Cellum. Очакванията на компанията са у нас да се случи това, което вече е факт в Унгария. Само за година броят на ползващите системата унгарци е скочил до 1,4 млн. души, а търговците от 15 са станали 600, съобщи Клара Добрев от унгарския офис на компанията. Според нея до 2015 г. всички разплащания ще стават през мобилни устройства - смартфони и таблети. „Сега ние сме там, където бе Facebook през 2005 г. И работим здраво, за да извървим пътя си напред в мобилните разплащания“, допълни тя. Експанзията на компанията продължава догодина с два нови пазара - Албания и Австрия, отново с MasterCard, където разбират, че скоро всяко мобилно устройство ще бъде търговско устройство, а потребителите ще плащат както им харесва, уточни Габриел Гита, мениджър „Бизнес развитие“ за Централна и Източна Европа на MasterCard.

Royal Castle



Идеалният обект за бизнес срещи и отдих Ви очаква!

Конферентните зали на хотел „Роял Касъл Хотел & Спа“ са перфектното място за Вашето корпоративно събитие, семинар, конференция, обучение. Изключителното качество на оборудване прави залите на „Роял Касъл“ Ваш най-добър партньор в бизнеса. А след това имате възможност да се потопите в свят на красота, създаден заради здравето!

Подарете си мигове на спокойствие и уют и оставете напрегнатото ежедневие зад себе си! Седем стаи за Спа терапии, Душ Виши, Хамам, Солено езеро и много други преживявания, създават перфектен оазис за релакс и възстановяване на тялото и духа!

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



Лалето (Tulipa) е род цвeтeтa, богат на видове и голямо разнообразие от сортове. Повечето представители на рода, които включва около 120 вида, са азиатски и по-малка част европейски. По своята красота, разнообразие на форми и багри на цветовете лалето заема едно от първите места между луковичните цветя. Цветовете са с широко камбановидна форма, по един на цветоносна връжка, всевъзможно оцветени, с изключение на синьо.

Лалемания

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Лалето не е само красиво цвете, а бизнес. Дори една от най-сериозните индустрии до степен да се превърне не само в емблема и символ, но и в основен източник на приходи. Със сигурност е така в Холандия.

Неговият възход като стойност, с която може да се прави бизнес, и като обект на инвестиции, започва в средата на XVI век, когато пратеникът на Австрия в Константинопол се влюбва в многоцветните пъстри лехи с лалета на султана и изпраща няколко луковичи в двора на австрийския император Фердинанд I.

За растенията започва да се грижи придворният цветар, който също се занимава с кръстоската на различни видове лалета, които да могат да издържат на по-суровия

влажен климат в Холандия и да получат различни цветове на листата.

След това обаче се случва нещо, което предизвиква и началото на така наречената лалемания в Холандия. Цветята били нападнати от неизвестен вирус, вследствие на което лалетата приели по-различна форма и се появили нови цветове върху листата на чашката. Именно тази аномалия бележи началото на треската за този вид цветя в страната. За кратко време лалето се превръща в показател за разкоша на един дом и за финансовия статут на собственика му поради изключителната им красота и неповторимост.

Много скоро цветето намерило обожатели в цяла Европа и дори се превръща в колекционерска страст. Търсенето му постоянно се увеличавало, а предлагането било все така малко. Само за няколко месеца

Пазарът на лалета в Холандия расте като балон и се срива за дни. Това е първообразът на всички днешни финансови кризи



цените на луковиците скочили 25 пъти, а за броени часове на борсата се създавали огромни състояния чрез спекулации. Изглеждало, че ръстът в търсенето на лалета ще бъде безкраен.

Много холандци буквално се змурнали в този стремглаво развиващ се бизнес и в редица градове като Амстердам, Ротердам, Харлем и Лайден отворили специални борси за лалета. Именно на тях се търгували не само вече отгледани цветя от този сорт, но и такива, които предстояло да бъдат отгледани. Тези сделки били наричани „търговски вятър“ (wind handel). Става дума за истинска борсова треска, в която не се спекулирало с акции, а с цветя.

Много холандци продавали всичко, което притежавали, за да купят една луковица и по-късно да я продадат колкото се може по-скъпо. В страната дори възникнало доста богато търговско съсловие, благодарение на търговията с Източна Индия. Търговците били жадни за обществено признание и се гордеели с притежанието на екзотични сортове лалета. Засиленото търсене довело закономерно до стремглаво покачване на цените. За някои специални сортове хората плащали астрономически суми.

През 1841 година шотландецът Чарлз Маккейн пише в книгата си „Изключителните заблуди и безумието на масите“: „Целият свят вярваше, че глътът за лалета никога няма да бъде утолен и че заможните на този свят биха платили всякаква цена, само и само да притежават лалета от Холандия“. Надеждата, че цените постоянно ще растат, окриляла фантазията на търговците и предизвикала масова истерия, прочула се именно под името лалемания. Една от причините за тази мания е, че повечето холандски богаташи имали предостатъчно недвижими

Родината на лалетата е Турция въпреки всеобщото възприемане, че са от Холандия, а името идва от думата „тюлбенг“, която значи тюрбан, най-вече поради формата на чашката. Лалетата са обичани във Франция, Дания, Белгия, но именно в страната на летящия холандец популярността им е най-голяма.



Памфлет за лалеманията, публикуван през 1637 г.

На Изток казват: „Това цвете няма аромат, както паунът – песен. Така лалето се е прочуло с прекрасните си цветове, както паунът с необикновеното си оперение“. Първите писмени сведения за тях са от XI-XII век, когато е открита рисунка на лале в библейски ръкопис от това време.

имоти и коне с карети, а лалетата си оставали голяма рядкост.

Тогава обаче се случва нещо, което никои не очаква. Пазарът на лалета в Холандия се срива буквално за дни, а това събитие от XVII век на практика е първообраз на всички днешни финансови кризи. Трагичната развързка започва от 5 февруари 1637 година, който първоначално е един успешен ден за продавачите на лалета в град Алкмаар. На търс са проадани общо 99 луковици за феноменалната сума от 90 000 гулдена, което съответства на около 9 милиона евро днес. Купувачите също са доволни и си правят сметката да препродадат луковиците на още по-висока цена. На борсата обаче се предлагали не самите луковици, а облигации за луковици, които все още не са произведени. Така едно растение се превръща в обект на спекулации. Цветята биват продавани и препродавани, а по-голямата част от спекулантите дори и не са виждали луковицата, макар и да търгуват с



нея. Така въпросната стока съществува само в обещанието да бъде доставена. А дотогава едно и също лале е препродадено толкова пъти, че в крайна сметка е все едно дали съществува реално или не.

Тогва започва и крахът на този пазар. Спекулативният балон се пука, когато на фондовата борса в Харлем цветето за първи път не реализира очакваната рекордна печалба и цените на лалетата започват да падат стремглаво надолу. Луковиците, които часове преди това струват хиляди форинти, се обезценяват стотици пъти и вече не стрували нищо заради насалата паника на борсите в Амстердам, Ротердам, Лайден и Утрехт. За една нощ фалират десетки хиляди бизнесмени. Както посочва в книгата си „Най-често срещаните грешки и безумия на тълпата“, един от експертите по лалеманията, британският журналист Чарлз Макей, разпадането на пазара на луковиците предизвиква обща криза в холандската икономика. Правителството отреагира, като приема редица закони, които ограничават сериозно борсовите спекулации, и постепенно сваля цената на цветето до стабилни нива.

Един от основните въпроси обаче си остава защо тази мания с цветя навремето обхванала само холандците, но не и другите европейски народи. Някои го обясняват с различния менталитет на европейците и факта, че Холандия тогава



„Сатира на лалеманията“, рисувана от Ян Брьогел-младши около 1640 г., която представя борсовите спекуланти като маймуни

започва своя икономически възход и е една от водещите сили в Европа. Други, че все още не е имало такава взаимосвързаност между различните икономики, каквато е сегашната глобална икономическа ситуация. Факт обаче е, че тази криза става прегрешественик на много кризи, които изпитва западната, а след това и световната икономика, през следващите векове, постоянно повтаряйки един и същ сценарий.

Както отбелязва в средата на миналия век в блестящия си труд „Стабилизиране на неустойчива икономика“ американецът от руски произход Хайман Мински, цикличното развитие на капитализма има свой закон, според който след период на процъфтяване и ръст следва криза и крах. Според него на първо място

това е предизвикано от повишеното използване на кредита в икономиката, когато богатството се създава чрез средствата за увеличаване на заемите. Когато количеството на задълженията надхвърли пределно ниво, се получава „експлозия на спекулативния балон“ и възниква криза, отбелязва Мински. Последната криза на капитализма бе предизвикана от краха на пазара на недвижими имоти в САЩ, който прерасна в световна финансова криза и продължава и в момента - под формата на криза на дълга в еврозоната.

Настоящата криза има и още една особеност – тя предизвиква настроение, близко до паника сред средната класа, която губи най-много от последните сътресения. Ожесточаването на конкурентната борба в световната икономика принуждава западните гържави да лишават представителите на средната класа от бившите им привилегии и социални гаранции.

375 години по-късно холандците продължават да отглеждат огромно количество лалета и страната е известна именно с това. „С неговата девствена прелест не могат да се сравнят нито нежното движение на кипариса, нито дори самата роза“, описва цветето персийският поет Хафез, чиито стихове са връх в поезията през XIV век. Възпявано от поети, рисувано от художници като символ на любовта, лалето остава не само любимо на всички пролетно цвете, но и предшественик на модерните икономически кризи на капитализма.



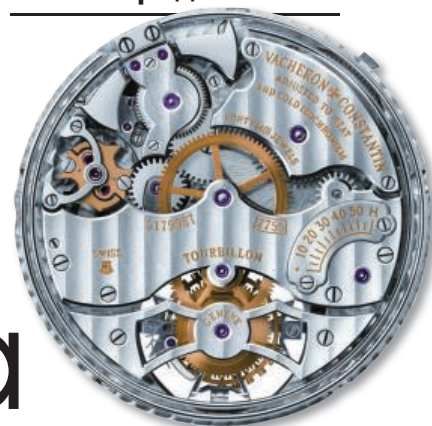
СЛИВЕНСКА ПЕРЛА

За мъже, не за момчета.



Ръчната изработка на всеки детайл гарантира перфектното качество на марката

Да имаш часовник Vacheron Constantin е като да държиш в гаража си „Ролс Ройс“ – абсолютно надеждно, невероятно престижно и извънредно скъпо



Под знака на малтийския кръст

Британската кралица Елизабет II, принц Едуард, покойната лейди Даяна, Лари Кинг и Чарли Шийн, арабски шейхове, а в миналото кралят на Египет Фарук, руският император Александър II, австрийският кайзер Франц Йозеф, Наполеон Бонапарт, папа Пий XI, Хари Труман са го носили на ръката си. Часовникът Vacheron Constantin се превърна през годините в символ на престиж и изящество, постижим само за особи със синя кръв или дълбоки джобове. Според мъвата в България също има бижу на престижната марка. То струва 500 000 евро и е било притежание на небезизвестния Константин Димитров, който бе показно разстрелян в Амстердам. Всъщност каквато и да е съдбата на техните притежатели, покупката на часовник от швейцарската компания е сравнима само с покупката на „Ролс Ройс“, твърдят експерти от пазара на луксозни стоки. И определено са прави!

АНТОН АНДОНОВ

Vacheron Constantin (Вашерон Константин) е марка швейцарски часовници. Наистина известна и считана за една от най-скъпите в света. В далечния XVIII век, когато на бял свят се появява първият ѝ часовник, Швейцария е далече от пасторалната картина, която обикновено изниква в съзнанието при споменаването на алпийската република. По онова време страната е разтърсвана от конфликти, които набързо я превръщат в синоним на вражда между градовете и провинциите в тази част на Европа, а известните със своята воинственост швейцарски мъже си спечелват славата на най-добрите наемни бойци на Стария континент. През втората половина на печалното XVIII столетие картината коренно се променя. Бумът на копринената и памучната промишленост и производството на часовници слагат основите на една нова държава. За разлика от другите занаяти обаче, производството на часовници винаги е било нещо повече от обикновен занаят. Не напразно точно в Женева още през 1601 г. е основана часовникарската гилдия, която през XVIII век вече наброява около 800 майстори.

Основателят

Безумната конкуренция принуждава Жан-Марк Вашерон постоянно да подобрява характеристиките на своите изделия. Така на бял свят се появяват първите „complication“ – часовници, работещи с

усложнен часовников механизъм, който още тогава – през 1770 г. - си спечелва славата на най-точния. Работилницата на Вашерон, която работи от 1755 г., отива още по-далече за времето си, предлагайки на пазара за първи път часовници с плетеница около и на самия циферблат. Специалната гравюра е изработена така, че когато отразява светлината, дава особен блясък и неповторимо отражение.

Славата на часовниците, произведени от работилницата на Вашерон, не помръква и след нахлуването в Швейцария на войските на френския император Наполеон, заради които впрочем държавата променя името си на република Хелвения. Нещо повече – след пролетта на 1798 г. производството на Вашерон е толкова добре позиционирано на пазара, че аристократичните кръгове от целия свят с години чакат на опашка, за да закупят негово произведение. Клиент на Абрахам Вашерон, който поема бизнеса от ръцете на баща си Жан-Марк, става целият френски императорски двор.

Френска връзка

Дори Наполеон Бонапарт и двете жени в живота му Жозефин и Мария-Луиза имат часовници от престижната марка. Късметът, или казано с езика на нашето съвремие „лобирането за марката“, превръща швейцарските часовници в предпочитаните в Европа, защото французите забраняват вноса на английски марки, които са основните конкуренти по онова време на пазара.

Ерата на Наполеон завършва със заточението му на остров Света Елена, а на картата на Стария континент се появява нова конфедерация, съставена от кантони, която обявява „вечен неутралитет“ през 1815 г. Заедно с дългоочаквания мир производството на часовници преминава в ръцете на внука на основателя на марката - Жак-Бартелеми Вашерон. Той разширява географията на продажбите, но започва да изпитва сериозни затруднения да управлява сам бизнеса. Девем години след като поема фирмата – през 1819 г., Вашерон предлага на предприемача Франсоа Константин да се включи в компанията и променя името ѝ на Vacheron et Constantin. Франсоа се захваща с продажбите и успява да достигне дори до Русия. Същата година империята прави компанията „Доставчик за двора на негово императорско величество“, а през 1830 г. Vacheron Constantin пресича океана и се появява в САЩ. Перфекционизмът и стремежът към съвършенство са житейски постулати за Франсоа, които дават и девиза на компанията – „Do better if possible and that is always possible“ („Да направим по-добро от доброто, ако е възможно, а това винаги е възможно“). За да защити честта на продаваните от него часовници, Франсоа Константин дори няколко пъти е отивал на дуели, които неизменно печелел, твърдят архивите на фирмата.

Tourbillon

Марката Vacheron Constantin пуска на пазара само часовници от висок клас. Нейните ювелирни уникати с рисунки и скъпоценни камъни, джобни и ръчни часовници и модели с Tourbillon (механизъм за компенсиране на влиянието на гравитацията) се отличават с невероятна за времето си точност и буквално превземат пазара. Компанията не жали сили и ресурс, за да прави нови разработки на часовници. Удар в десетката се превръща наемането през 1839 г. на работа на инженера Жорж-Огюст Лешо, който осъществява истинска технологична революция в часовникарството. Той е първият, който започва да използва пантографа – инструмент, с чиято помощ се слага началото на серийното производство на часовници. Лешо е специалистът, започнал да калибровва часовниците, което с времето се превърне в елемент на тяхната стандартизация. С нововъведенията на талантливия конструктор Vacheron Constantin успява да премине от индивидуалното към серийното производство на часов-



Отвън магазинът привлича с домашния уют, който вътре подчертава индивидуалното отношение към всеки клиент. Стилните мебели и старите витрини дават сигурността, че покупката на часовник от тук е удар в десетката



ници, запазвайки при това високото качество на продукцията. В разгара на освободителната за България Руско-турска война през 1877 г. Vacheron Constantin се превръща в акционерно дружество с централа в Женева. Малко по-късно – през 1880 г., фирмата регистрира като търговска марка знака на малтийския кръст. От една страна, той представлява традиционен пружинен часовников механизъм, но от друга подчертава корените на фирмата с европейската история.

Изобретенията

Времето от края на XIX и началото на XX век е от най-силните за фирмата. Тогава тя регистрира редица изобретения, които утвърждават славата ѝ на производител на часовници от най-висок клас и лидерството в областта на иновациите. Vacheron Constantin са първите, които вкарват в часов-

никовия механизъм „немагнитните“ метали паллади, бронз и злато. Така фирмата успява да намали влиянието на магнитното поле, което се оказва дестабилизиращо за точността на отмерваното време. В първото състезание, организирано от обсерваторията в Женева през 1872 г., часовниците на Vacheron Constantin получават първа награда в раздела „За точност“. Заради многото си иновации компанията получава златен медал на изложението в Швейцария през 1872 г., а скоро след това и правото да маркира своите изделия с „печата на Женева“. С него се отличават стоки, произведени от висококачествени материали и с прецизна изработка. В Женева през 1906 г. е открит и първият бутик на Vacheron Constantin – на ул. Quai de l'Île, който не е затворил врати до днес.

Годината е 1911-а. Тогава на пазара се появяват първите ръчни часовници за жени, а само две години по-късно започва серийното производство на мъжки модели, добили особена популярност сред лекарите и артилеристите по фронтите на Първата световна война. Само за салборите от експедиционния корпус на американската армия е пусната специална серия от джобни хронографи. Великата депресия през 30-те години на миналия век не успява да спре погемата на Vacheron Constantin. Компанията продължава да пуска на пазара часовници от клас „Лукс“. Истински шедьовър се превръща моделът, изготвен специално за краля на Египет Фарук. Джобният часовник № 415810 е с вечен календар, указател за фазите на Луната, сплит-хронограф, буудник, указател за времето до следващото навиване. Моделът се превръща в най-сложния джобен часовник, произвеждан някога от фирмата. За неговата изработка са били необходими пет години – от 1930 до 1935 г., а когато през 1994 г. часовникът-чудо се появява на аукциона Antiquorum никога не се учудва на цената му -

1 155 000 швейцарски франка.

Най-тънкият часовник

В годините на Втората световна война компанията губи всички свои пазари, но с огромни усилия успява да съхрани производството. Нещо повече – през 1955 г. марката показва на света най-тънкия часовников калибър с дебелина на корпуса 1,64 мм, а часовникът, който по-късно произвежда, се оказва най-тънкия в света.

Славата на компанията се затвърждава през 1953 г., когато швейцарското правителство възлага на Vacheron Constantin да направи часовник, който става официалният държавен подарък за коронацията на британската кралица Елизабет II. Моделът Lady Kalla пък е сватбения подарък за лейди Даяна през 1981 г.. През юли 1955 г. по време на конференцията за мир в Женева, която се провежда в Двореца на нациите, четири часовника с надписа „Нека този часовник показва щастливото време за Вас, Вашия народ и Мира в целия свят“ получиха лидерите на Голямата четворка - премиерът на тогавашния СССР - маршал Николай Булганин, британският премиер сър Антъни Идън, американският президент Дуайт Айзенхауер и френският премиер Едгар Фуре.

През 1972 г. компанията извади на бял свят женски ръчен часовник с недвиждан дотогава дизайн. Разбиването на канона започна с трапецовидния модел със златен корпус и контрастна цвetoва гама и диаманти. Моделът от колекцията Sambre бе отличен с наградата „Diplome du Prestige de la France“ от международната изложба в Париж. Това е първата награда, давана някога на часовникар в историята на френското изложение.

Kalista

Линията haute joaillerie (фини бижута) бе продължена с Kalista (най-прекрасният), превърнал се в най-скъпия в света. Корпусът на модела е от 140 грама злато, украсата е от 118 диаманта със 130 карата, а цената - 5 000 000 долара. За направата на Kalista майсторите часовникари са се трудили 6000 часа, а ювелирната доработка е отнела 20 месеца. Дизайнът на бижутото е на Реймънд Морети, а негов собственик е арабски шейх. Ако днес това произведение на изкуството се появи на пазара, неговата цена няма да бъде по-малка от 11 млн. долара, твърдят експерти. В момента то се съхранява в сейф в Женева и всеки ден



Часовниците Kalista изкушават сетивата и често са предпочитан подарък за празника на знатни особи

качва цената си с 4000 долара. През 1981 г. линията Kalla бе представена заедно с 10 модела с аристократични наименования – King, Queen, Count, Regent, Lady и др. Най-много часовници - 10, са направени с името King Kalla. В модела има 50 карата диаманти и се продава между 2 и 3 милиона долара. Само един екземпляр Lady Kalla обаче е произведен в света. Той бе специална изработка за принцесата на Уелс - лейди Даяна, и бе сватбеният ѝ подарък от арабски шейх. Часовникът е от 18-каратово бяло злато, в което са вложени 108 диаманта с тегло 30 карата, още 26 камъка има на циферблата. Диамантите имат 3172 стени, а цената на бижутото по онова време е 500 000 долара.

Колекциите

От 1997 г. Vacheron Constantin поддържа на пазара пет основни колекции: спортната линия от „luxury“ клас Overseas, Les Historiques – модна линия, възпроизвеждаща най-известните модели на фирмата в обновен вариант, „ювелирната“ Les Joailleries/Absolues, Les Essentielles, която включва модели с класически дизайн и Les Complications – часовници с голяма сложност на изработката.

Компанията много внимателно планира и осъществява своето пазарно присъствие. По повод 850-ия рожден ден на руската столица Vacheron Constantin пусна серия от 25 часовника със златен корпус, герба на Москва и цена 10 000 долара и едва две години по-късно откри свой магазин в руската столица.

Началото на новото столетие бе отбелязано с колекция елегантни дамски часовници, украсени със скъпоценни

камъни Egerie. Бижутата Lady Kalla с корпус от 18-каратово бяло злато и 120 диаманта бяха наградени с Grand Prix на Geneva Watchmaking.


Новият век

През 2005 г. най-старата в света манифактура за часовници Vacheron Constantin отпразнува 250-ия си рожден ден с пет юбилейни модела. L'Esprit des Cabinotiers бе посветен на майсторите часовникари от XVIII век, Jubile 1755 е юбилейният модел с племеница, а Metiers d'Art са ръчни часовници с емайл, гравюри и уникален механизъм и циферблат с зълови слотове вместо стрелки. Моделът Saint-Jervais е с Tourbillon във формата на малтийски кръст и може да работи с едно навиване десет дни, а от последния юбилейен модел - Tour de l'île, компанията пусна само 7 броя. Часовникът е с двоен циферблат и е най-сложният, изработван някога в света, със своите въградени 16 астрономични указателя.

През 1996 г. Compagnie Financiere Richemont AG чрез гъщерната си компания Vendome Luxury Group, изкупи 100% от акционерния капитал на Vacheron Constantin. Така производителят на часовници се присъедини към другите бижута на концерна Richemont - Cartier, Van Cleef & Arpels, Montblanc, Jaeger-LeCoultre, Piaget, IWC и Alfred Dunhill. Освен тях Richemont е съсобственик на един от най-големите в света производител на тютюневи изделия - British American Tobacco.

Цената

Продажбата на най-скъпите модели на Vacheron Constantin никак не е лесна. Защото фирмата не държи на склад от тях, а ги произвежда по поръчка, отчитайки индивидуалните нужди на своите клиенти. От тях зависи и цената, разбира се. В каталога на фирмата няма модели, които могат да се нарекат евтини. Най-малко струва „бюджетен“ часовник от серията Malte – моделът Grande Classique се търгува за 9500 долара, а Tourbillon в платинов корпус с диаманти и прозрачен механизъм се продава за 250 000 долара. Цената на женските модели Kalla варира от 30 000 до 300 000 долара, а най-скъпите модели са украсени с 26 диаманта по 8,1 карата всеки с корпус от бяло злато.

Феновете на марката твърдят, че да имаш Vacheron, е почти същото като да държиш в гаража си „Ролс Роус“ – абсолютно надеждно, невероятно престижно и извънредно скъпо. 



16.30

**ВИНАГИ В
НЕДЕЛЯ**

**С
НИКОЛАЙ
БАРЕКОВ**

TV7

Двама са наследниците на империята на Ли Ка-Шин. Милиардерът подготвя за свой наследник на всички управленски постове в компаниите си 49-годишния си първороден син Виктор. В момента той е заместник-председател на Съвета на директорите и управляващ директор на Cheung Kong и зам.-председател на Hutchison Whampoa. Твърди се, че Виктор е готвен от малък за наследник на семейния бизнес. Големият син на Ли може да поеме управлението на империята на баща си веднага, защото е научил уроците за управление на хора лично от него.

По-малкият син на милиардера – Ричард – също е преминал през школовката на баща си. Той дори има собствена телекомуникационна империя – PCCW. Смята се, че малкият съвсем сам е изградил основите на най-голямата телекомуникационна компания в Хонконг. Ричард твърди, че във всички свои сделки неотклонно се води от принципа „да оставя малко повече от очакваното на своите контрагенти“. Тази тактика след това винаги носи още по-големи успехи. Вторият син на Ли е научил от баща си и безценното умение да планира, рискува и действа бързо в бизнеса.

Най-богатият бизнесмен в най-големия континент на света – Азия, се казва Ли Ка-Шин (Li Ka-shing). Неговото състояние надхвърля 25,5 млрд. долара, а биографията, предприемаческите му умения и направените от него инвестиции се изучават в Харвард. Въпреки това Ли носи евтими вратовръзки, обувки и пластмасов часовник Seiko, дошъл на ръката му, след като не по-скъпия Citizen, купен за 50 долара, отказал да работи. Разкошът за него е мръсна дума и предпочитата вместо да се глези с хубави дрънкулки, да харчи парите си за благотворителност. Заклел се е една трета от парите му да отидат за образователни проекти по света и макар вече 84-годишен, Ли Ка-Шин съвсем не бърза да повери бизнес империята си в ръцете на двамата си снове. Милиардерът продължава всяка сутрин да се буди по първи петли, да прави физзарядка, да играе голф и едва след това да отива в работния си кабинет. След сметките, деловите срещи и задачи денят на богаташа вечер задължително приключва с книга в ръка – най-често исторически труд или философско четиво. За дългия си и безспорно успешен житейски и бизнес път Ли Ка-Шин не успя да направи само едно – да сбъдне мечтата от детството си, в която се виждаше като добър градинар, отгаден на работата си и незабележим сред останалите китаици.

На 84 години най-богатият азиатец Ли Ка-Шин започва деня си с гимнастика и го завършва с четиво. Носи часовник за 50 долара, но е дарил над милиард за образователни проекти

Суперменът

АНТОН АНДОНОВ

Недвижими имоти, производство на мобилни телефони, доставка на електричество в Хонконг – това са само част от дейностите, които направиха от Ли Ка-Шин най-богатия човек в Азия. Неговите предприятия доминират във всички сфери от живота в китайската провинция с особен статут. 15% от оборота на борсата се осъществяват от неговите компании, а от всеки похарчен в Хонконг долар 5 цента влизат директно в джоба на Ли.

Бягайки към Хонконг през 1940 г. от нашествието на японците в Китай в началото на Японско-китайската война, семейството на бъдещия милиардер едва ли е можело да избере по-вярна посока. И не само заради чичото, който живее там и приютява по онова време бежанците. Но най-вече заради възможностите, които ще предостави по-късно във времето бившият японски и британски протекторат.

Всъщност страстта да се

измъкне от блатото на безпаричието обзема Ли Ка-Шин още в дома на чичо му, чието високотърговско гразни 12-годишния хлапак. Роденият на 13 юни 1928 г. в град Чауджоу Ли не може да приеме, че някой може да се гържи толкова лошо със семейството му само защото има повече пари. Но лошият характер на чичото не се оказва спиратка пред пламналата от пръв поглед любов към дъщеря му, която по-късно става неговата съпруга. От брака на Ли Ка-Шин с Чонг Ю Минг се раждат двама снове – Виктор и Ричард, които ще наследят бащината империя.

Пътят към нейното изграждане обаче съвсем не е лесен. Още на 12 години Ли е принуден да напусне училище и да започне работа във фарбика за производство на кашки за часовници. На 15 г. вече работи по 16 часа на ден в компанията, която търгува и с пластмасови изделия. Точно тогава баща му, който става директор на начално училище, умира от туберкулоза и върху Ли пада цялата отговорност за издържането на семейство-



Финансирането на проекти в образованието по света носят освен удовлетворение на милиардера и признание от академичната общност. Ли Ка-Шин с медала на университета Бъркли в Калифорния, след като дари 40 млн. долара на медицинския му факултет

ОТ ХОНКОНГ

мо. Юношата бързо си създава репутация на работлив и отговорен служител, който изкачва за отрицателно време йерархичната стълбичка до разпространител и продавач.

Съдбата му се усмихва благосклонно през 1950 г., когато случайно прочита в списание, че в Италия на особена популярност се радват цветя от пластмаса. Решението да инвестира спечелените до момента пари в бизнес, починен изцяло на идеята да прави и изнася цветя за Ботуша, е светкавично. 22-годишният младеж напуска работата и създава собствено предприятие за производство на цветя, пластмасови играчки и стоки за ежедневието. Така се ражда първата компания на бъдещия най-богат човек в Азия - Cheung Kong, а името ѝ на хонконгски диалект е същото като на най-величествената китайска река - Яндзъ. Новата компания се пре-

върща много бързо в най-големия производител на изкуствени цветя в Китай, а нейният собственик започва да намира повече банкноти в джобото си.

Разгръщането на бизнеса на младия предприемач идва съвсем случайно и заради добрия характер на Ли. Негов американски клиент отказва в последния момент голяма поръчка от вече произведени цветя. Бизнесменът предлага да плати неустойка за провалената сделка, но Ли отсича: „Не, няма нужда!“ Съвсем скоро след тази



Британските университети също се радват на финансовата подкрепа на най-богатия азиатец. Ли Ка-Шин с ректора на Оксфордския университет

Управлението на КОМПАНИЯТА

Мениджмънтът на империята на Ли Ка-Шин е построен на пирамиден принцип. При него ограничен брой акционери държат основния дял от акциите и осъществяват оперативния мениджмънт на компанията. Това става, като се емитират акции с различен брой гласове. Обикновено те се класифицират в различни класове - „А“, „В“ или „С“. Въпреки че инвеститорите плащат повече пари за акции клас „А“, те имат един глас на общите събрания на акционерите. В същото време основателите на компанията задържат акции клас „Б“, които обаче им дават право да гласуват с 10 гласа. По този начин Ли и неговите синове Виктор и Ричард са главните лица, които вземат решение за посоката на развитие на бизнес империята. От своя страна инвеститорите се „спасяват“ от оперативното управление на компанията и залагат само на високите дивиденди от нея.

случка китаецът получава много по-голяма проръчка отново от американски партньор. Този път обаче всичко е произведено и продадено, а новият американец споделил, че научил за Ли от бизнесмена, който отказал преди време поръчка, но не пропуснал да увери всички свои приятели от света на бизнеса, че китаецът е коректен, надежден и порядъчен партньор. „Тази случка ме научи, че в бизнеса не трябва да се плаша от загуби. Понякога загубата може да се превърне в огромна печалба“, ще признае след време милиардерът.

Изкаранията от пластмасовите цветя пари Ли Ка-Шин започва да влага в недвижими имоти. Един от неговите най-удачни ходове в този бизнес става през 1967 г. Тогава улични протести, размирици и стачки обхващат Хонконг, въгнхновени от културната революция в Китай. Възстанието срещу британските колонизатори затихва в края на годината, но много от



Милиардерът „прослушва“ със стетоскоп сърдечната дейност на манекен в Медицинския колеж на университета Shantou University

хората напускат провинцията. Те разпродават всичко на безценница, в това число и имотите си. Единственият, който вярва, че рано или късно сътресенията на пазара на недвижимости ще спрат, се оказва Ли. Той отново не се нуждае от много време за размисъл, за да започне да купува поевтинели терени и къщи. Така Cheung Kong, която е създадена, за да ръководи само фабриката за производство на пластмасови цветя, се превръща в огромен холдинг - Cheung Kong Holdings, включващ в себе си компании за покупка и управление на имоти. Към днешна дата неговите активи се оценяват на 100 милиарда долара и за него работят 200 000 души в 51 страни по света.

„Може би най-важното за един бизнесмен е той да има визия за бъдещето на бизнеса си. Ако той може да прозре в бъдещето, успехът му е гарантиран“, обяснява решение-

Новите технологии

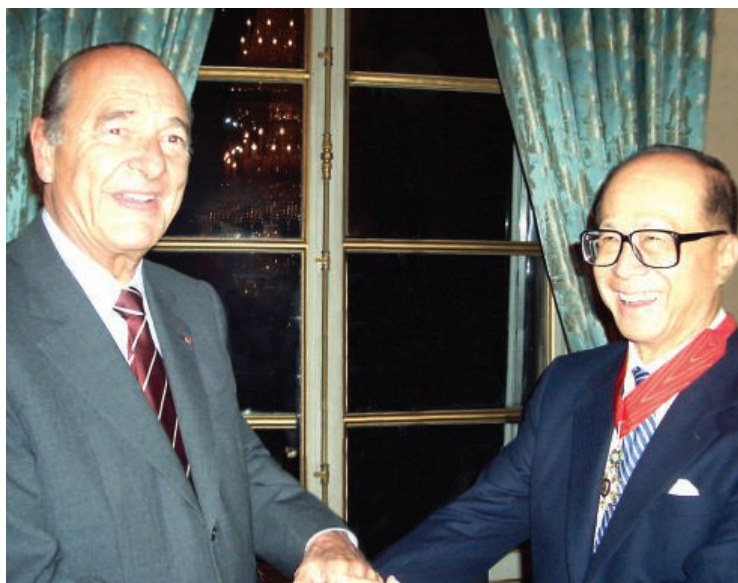
„Този бизнесмен, който се опитва да разбере новите технологии и влага пари в развитието им, със сигурност се чувства по-млад“, с усмивка обича да казва милиардерът. Само пет минути са му необходими през 2007 г., за да реши да инвестира във Facebook, вждайки стремглаво увеличаващите се почитатели на социалната мрежа. Срещу своите 120 млн. долара получава 0,8%, които след успешното IPO на Facebook вече струват 1 милиард долара.

Компанията на Ли Ка-Шин Horizons Ventures даде 5 млн. долара за акции на Skype година преди eBay да брой за него 2,5 млрд. долара.

Друга подкрепена със 7,5 млн. долара от милиардера ком-

то си за инвестициите в недвижими имоти Ли.

През 1979 г. Ли Ка-Шин закупува компанията Hutchison Whampoa Limited от английската банка HSBC. Той е първият китаец, който взема в свои ръце управлението на бри-



Френският президент Жак Ширак (вляво) направи Ли Ка-Шин Командир на почетния легион на Франция (Commandeur, Legion d'honneur)

пания - Siri - бе купена от Apple през 2010 г.

В последно време погледът на финансовата акула е насочен към възможността да бъде създаден изкуствен интелект. Той даде 300 000 долара за търсачката на 16-годишен тийнейджър, наречена Sumtly, с твърдото убеждение, че използването на изкуствения интелект в търсачките е най-близката решима задача от бъдещето.

С интернет е свързан и най-големият провал на милиардера. Опитът му да подхване собствен бизнес в мрежата претърпя пълно фиаско, а акциите на компанията Tom Group загубиха повече от 90% от стойността си при борсовия си дебют през 2000 г.

Дневният режим

„Работих здраво, за да постигна целите, които си поставях. Не мога да кажа, че съм късметлия. Работохолик - да, но късметлия - по-скоро не!“, признава най-богатият човек в Азия. И не пропуска да подчертае, че винаги е работил „на светло“ и в рамките на закона. И на 84 години най-богатият човек в Азия започва деня с физически упражнения, час и половина игра на голф и задължителен преглед на новините. Закуската на милиардера е паничка ориз със зеленчуци в просторния му кабинет в центъра на Хонконг. Той се намира в централата на компанията Cheung Kong. За милиардера времето е пари, а убеждението му в правотата на тази максима се потвърждава от монтажа в сградата най-бърз асансьор в света. Той се изкачва до 70-ия етаж на небостъргача само за 45 секунди. Приказно богатият китаец е и достатъчно влиятелен не само в родината, но и в Канада, заради двойното си гражданство. Въпреки това продължава да носи пластмасовия си часовник, заради принципа.



Най-богатият човек в Азия е чест гост на кралицата на Обединеното кралство - Елизабет II

тя има в телекомуникациите. Компанията държи 13% от складовите помещения в пристанища по целия свят – от канадските Делта порт и Ванкувър, през Панама, амстердамското Ротердам, до Бахамите. 70% от товарооборота през порта в Хонконг се контролират от Ли. Не по-малко важна е и друга функция на Hutchison Whampoa - инвестирането в нов бизнес, стабилизирането му и последващата продажба.

С годините към империята на стария Ли ще се прибавят банки, сателитна телевизия, предприятия за производство на цимент, вериги от супермаркети, фармацевтични компании, фирми за мобилни телефони, електроснабдяване, фармацевтични компании, хотели, летища, пристанища и какво ли още не. Hutchison Whampoa днес контролира компанията A.S. Watson Group, която има 7800 магазина в целия свят. В

портфолиото и са популярните в Европа вериги супермаркети като Superdrug във Великобритания, Marionnaud (Франция), Kruidvat (Бенелюкс), а в Азия освен супермаркети има и салони за красота. ASW е сложила ръка и на повечето безмитни магазини по летищата на най-големия континент в света. 🇺🇸



Пурпурното червено е запазен цвят за всички flagове на компаниите от Империята на Ли. Той управлява бизнеса си от последния етаж на 70 етажна сграда, на чийто покрив има плувен басейн

През 1987 г. Ли Ка-Шин купува 50% от акциите на канадската петролна компания Husky Oil. По това време тя е губещца, но с вложените 500 млн. долара милиардерът успява да изплати на крака компанията и да върне инвестицията си многократно. Днес акциите на Ли в нея се изчисляват на 8 млрд. долара. Чрез компаниите си Cheung Kong Holdings и Hutchison Whampoa, Ли става собственик на много недвижими имоти в Канада и Сингапур. До 2005 г. той държи контролния пакет с акциите на петата по големина канадска банка Canadian Imperial Bank of Commerce (CIBC). Когато преги 7 години я продава за 1,2 милиарда канадски долара, обещава да даде парите от сделката чрез фондациите си Li Ka Shing Foundation - Hong Kong и Li Ka Shing Foundation - Toronto.

Канада става втората родина на Ли Ка-Шин и синовете му Виктор Ли и Ричард Ли, които имат канадско гражданство, но живеят и работят в Хонконг.

Европа

Компанията на Ли Ка-Шин купи преди две години най-голямата във Великобритания енергопределителна компания U.K. Power Networks за 9,1 млрд. долара. Тя осигурява тока за над 9 млн. британци. Милиардерът продължи да купува фирми на Острова и миналата година стана собственик на Northumbrian Water, която доставя водата на около 5 млн. човека. В същото време Hutchison Whampoa продължи с попълването на колекцията си от успешни телекоми на Стария континент, купувайки през февруари тази година третия по големина мобилен оператор в Австрия за 1,7 млрд. долара.

Благотворителност

Ли е може би най-известният борец за повишаване нивото на образованието на китайския народ. Още преди 20 години с негово пари (690 млн. долара) бе открит университетът Shantou University. Бизнесменът не щади пари за знание. Заради дарението си от 11,5 млн. долара университетът в Сингапур кръщава библиотеката на учебното заведение на негово име. Второто дарение на милиардера за същия университет е далеч по-щедро – цели 100 млн. долара, които са предназначени за факултета по публична политика и администрация. През 2005 г. Ли Ка-Шинг даде 128 млн. долара на университета в Хонконг и 40 млн. долара на медицинския факултет на калифорнийския университет Бъркли. С парите бе открит нов център за биомедицински изследвания, кръстен на дарителя. Медицината е другата сфера, която живо вълнува милиардера, защото баща

му умира млад, а съпругата му е покосена от инфаркт на 56 години през 1990 г.

90 милиона долара Ли дарява на груг медицински факултет в САЩ – в Stanford University през 1980 г. Британският University of Cambridge получава 9 млн. долара за проект в борбата с рака.

Сметките показват, че от 1980 г. насам бизнесменът е дарил чрез фондацията си Li Ka Shing Foundation за хуманитарни и образователни проекти по света над 1,61 млрд. долара.

Милиардерът е отличен от правителството в Хонконг с най-високото държавно отличие – медалът Grand Bauhinia Medal. Той е рицар командир на Ордена на британската империя (Knight Commander of the Order of the British Empire) и Командир на почетния легион на Франция (Commandeur, Légion d'honneur)

Роксанда Илинчич

феята на приказните дрехи

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

„Много съм поласкана. Катрин е прекрасен посланик на моята марка, защото е изключително елегантна.” Това гласи скромният коментар на Роксанда Илинчич по повод позицията ѝ на един от любимите дизайнери на съпругата на принц Уилям, обявена за световна модна икона. А на въпроса коя звездна дама би искала най-много да види в свой тоалет, отговаря така: „Мисля, че вече имам доста клиентки, с които мога да се гордея.”

Доказателствата са налице. Освен херцогинята на Кеймбридж запалени почитателки на 35-годишната Илинчич са Мишел Обама, съпругата на британския премиер Дейвид Камерън – Саманта, както и десетки звезди от киното и музикалната сцена. Гуинет Полтроу, Кейт Хъдсън, Пенелопе Крус, Киъра Найтли, Флорънс Уелч, Ема Стоун, Тилда Суинтън и Емили Блънт са само малка част от тях.

Ултра елегантните ежедневни и вечерни рокли от луксозни материали и в смели цветове са запазената марка на Роксанда. Силно повлияна от стила на 50-те и 60-те години на миналия век, тя обожава да експериментира с обемите и пропорциите. Резултатът са гръзки и чувствени силуети с почти архитектурна красота, които модните

критици буквално се надпреварват да възхваляват.

„Най-ценният извог, до който съм достигнала в работата си като дизайнер, е, че в тази професия няма правила – казва Илинчич. – Просто трябва да откриеш това, в което си най-добър, да го правиш с любов и да се надяваш другите да го харесат. Никога не съм се ръководила от желанието да попадна в някаква модна категория или да отговоря на нечи очаквания. Магията, която всяка жена усеща, когато облече някоя специална дреха, винаги ме е вълнувала силно и е

основната движеща сила

за мен при работата по колекциите ми. Още в началото на кариерата си реших, че ще преследвам това, вместо да бягам от себе си. Мисля, че направих добър избор. Успехът ми се дължи на факта, че знам какво искат жените. Независимо на какъв възраст са и какъв тип фигура имат, за тях е важно грехите, които носят, да са удобни и в същото време да могат да се носят отново и отново. Аз самата държа изключително много на тези неща, затова пробвам всички модели върху себе си.”

Роксанда създава по 4 колекции годишно. Дрехите от тях се предлагат в най-луксозните бутици в повече от 40 държави,



Част от колекцията есен/зима 2012 на Илинчич



35-годишната сръбска дизайнерка се изкачи до върха на модната индустрия за рекордно кратко време. Овладейвайки до съвършенство почти невъзможната комбинация между ултра елегантност и комфорт

бъгат представени по този начин.”

Свидетелите на този майчински изблик на възмущение са повече от шокирани, защото той е напълно неоснователен. Още в началото на кариерата си Роксанда се доказва като абсолютен перфекционист и инспектира и най-малкия детайл около подготовката на ревиюта си. Тя дори не позволява груг да избира напитките,

които се сервират на гостите, какво остава да допусне манекенките да се разхождат по подиума с измачкани грехи. Твърди обаче, че критиките на Ранка ѝ действат изключително стимулиращо, защото я подтикват да надскача границите на възможностите си. Не успява да го направи единствено по посока на осъществяването на най-ранната си детска мечта – да стане балерина.

„Родителите ми ме записаха на уроци, но бях два пъти по-висока от другите момичета и неособено атлетична – разказва Роксанда. – Изглеждах много нелепо сред тях – като някакъв странен гигант. Отказах се от

струват между 400 и 2000 евро и се купуват като топъл хляб. Това ѝ носи солидни приходи и едно от челните места в класацията на най-търсените британски дизайнери. Междувременно тя не пропуска повод да подчертае с гордост, че е „наполовина сръбкиня, наполовина черногорка”.

Родена в Белград през лятото на 1977 г., Роксанда израства в заможно семейство и още от малка пътува по целия свят. Баща ѝ Лазар развива успешен бизнес, а майка ѝ Ранка е фармацевтка, преквалифицирала се впоследствие в PR специалист.

„Тя дълго време беше най-голямото ми вдъхновение – разказва дизайнерката. – Винаги е била страхотна почитателка на модата и стилът ѝ е безупречен и много елегантен. Когато бях дете, имаше лична шивачка, която ѝ шеше прекрасни тоалети. А ако останеше плат, правеше рокли и за мен. Бях умалено копие на майка ми. Тя обожаваше да ме кипри с различни тоалети, което в един

момент престана да ми бъде толкова забавно, защото исках сама да си избирам грехите. Ако по онова време в нашата страна съществуваше професията моден дизайнер, съм сигурна, че майка ми щеше да се занимава точно с това. Най-големият ѝ любимец беше Ив Сен Лоран. Благодарение на това сега имам в наследство

наг 500 Винтидж облекла и аксесоари

създадени от него.”

Но освен най-голямото вдъхновение Ранка е и най-големият критик на Роксанда. Тя казва, че досега не е имало случай майка ѝ да не намери някакъв недостатък на колекциите ѝ – дори когато всички други са били възхитени от тях. Спомня си как след едно от първите ѝ ревиюта, минало изключително успешно, Ранка се появява зад сцената и заявява на всеослушание: „Много съм разочарована, грехите не бяха изгладени както трябва. Не мога да повярвам, че позволи да



2-годишната дъщеря на дизайнерката - Ефимия, е едно от лицата на колекцията ѝ за деца

уроците, но продължих да ходя редовно на балетни спектакли, мюзикъли и театрални постановки.

Бях като омагьосана

от костюмите на актьорите и танцьорите. И още тогава реших, че искам да бъда моден дизайнер.”

Първите си стъпки в тази посока Роксанда прави още на 8-годишна възраст. Започва да рисува модели на грехи в учебните си тетрадки и убеждава майка си да ѝ купува платове, от които да ги скроява. Натрупала опит и самочувствие в дизайна, един ден решава да приложи уменията си върху гардероба на Ранка. Грабва ножиците и трансформира няколко дълги поли – гело на Ив Сен Лоран, в къси. За щастие майка ѝ се прибира навреме и успява да предотврати по-нататъшните поражения върху дизайнерските си тоалети.

След завършване на гимназия Роксанда записва приложни изкуства и архитектура в Белградския университет. Периодът е тежък, тъй като Югославската война е в разгара си. Страната е под петролно ембарго и в университета няма отопление. През зимата Роксанда ходи на лекции с бутилка гореща вода под палтото си. Но от всички лишения, наложени от войната, най-непоносимото за нея е ограниченият достъп до чуждестранни модни списания.

„Пътуванията извън страната бяха много трудни – спомня си дизайнерката. – Когато на някого се дадеше възможност да отиде в чужбина, редовният въпрос към близките и приятелите му беше: „От какво имате нужда?“ Почти всички си поръчваха храна или други продукти от първа необходимост. Аз исках да ми носят модни списания.”

Именно от тях Роксанда научава за престижния лондонски колеж по изкуства и дизайн „Сейнт Мартинс“. Стигайки до съвсем верния извод, че не може да е случайно



Съпругата на принц Уилям Катрин, Мишел Обама, Кийра Найтли и Гуинет Полтроу в тоалети на Роксанда


това, че някои от

най-добрите моделиери в света

са учили там, тя заминава за британската столица веднага след дипломирането си. Годината е 1999, а приемането ѝ в магистърската програма „Дизайн на дамски облекла“ на „Сейнт Мартинс“ – безпроблемно. Професор Луиз Уилсън, при която са учили модни величия като Аликсандръгър Маккуин и Джонатън Сонгърс, моментално забелязва потенциала на Илинчич и ѝ дава шанс да го развие. Именно в колежа тя среща и бъдещия си съпруг Фил Буено де Мескита, собственик на компанията за производство на луксозни спортни облекла и аксесоари Asurinsture.

Роксанда получава магистърската си степен през пролетта на 2002 г., а година по-късно участва за първи път в Лондонската седмица на модата. Привилегията да бъде включена в нейната официална програма получава през септември 2005 г. Първото ѝ самостоятелно ревю е в изискана интимна обстановка в стил 50-те години на миналия век и на него са представени само 13 рокли. Публиката е във възторг.

Съвсем скоро Роксанда планира да отвори собствен бутик в Лондон, а след това – да пусне и свой парфюм. Запалена почитателка на изобразителното изкуство, тя непрекъснато обикаля лондонските музеи и галерии в търсене на вдъхновение за колекциите си. През юли беше лансирана новата ѝ линия детски облекла, наречена Blossom. Тя е предназначена за момиченца на възраст между 1 и 8 години, допълва актуалната ѝ есенно/зимна колекция и се състои от рокли, блузи и поли в ярки цветове и в черно. За представянето на моделите е подготвен специален каталог, за част от снимките в който позира 2-годишната дъщеря на дизайнерката – Ефимия.

„Тя ще наследи много рокли от мен, но вероятно няма да харесанито една”, казва Роксанда със смях. Може би скоро ще се замисли дали да не скрие добре всички ножици в гома си. Просто за всеки случай. 

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

Векове наред появяването без шапка на обществено място се е възприемало като сигурен показател за липса на вкус и обноски – направо обида за околните. Съдейки по актуалните модни тенденции, в момента ситуацията не е много по-различна. Макар и само по отношение на частта с добрия вкус.

През настоящия есенно-зимен сезон шапката галеч не е просто практичен аксесоар, помагач в битката срещу студа и снега. От Ню Йорк до Париж дизайнерите я наложиха като задължително допълнение към тоалета и средство за моментално привличане на вниманието. Шапките, модерни в момента, покриват абсолютно всички категории в дамския стил. Изключително разнообразни по отношение на вида, формата и материалите за изработка, хитовите модели са следните:

Шапки горе!

Дизайнерите ги наложиха като задължителен аксесоар за настоящия есенно-зимен сезон. Актуалните модели са толкова разнообразни и атрактивни, че без проблем ще задоволят всеки вкус

Плетени

Удобни, топли и изключително разнообразни, те никога не излизат от мода през студентите месеци. Всяка жена, независимо от стила си, може да открие плетена шапка, която да задоволи вкуса ѝ. Модна къща Christian Dior например показа дискретни едноцветни шапки, съчетани с елегантни костюми. А манекенките, представящи колекцията на Ана Суи, разходиха по подиума ярки и екстравагантни модели с изобилие от декоративни елементи.

С какво се носят? Като се изключат официалните тоалети, с абсолютно всичко друго – от спортно до елегантно облекло. Трябва единствено да се погбере подходящият модел.



Каскети

Дълго време носени само от мъжете, преди около десетилетие този тип шапки превзеха стремително дамската мода и оттогава отказват да се оттеглят от нея. Основното оръжие, което им помогна да спечелят женските сърца, е, че са изключително удобни. Другото им голямо предимство е, че в зависимост от модела могат да се носят почти навсякъде – от офиса до официална вечеря.

Актуалните в момента каскети са предимно в категорията на елегантния стил. Роберто Кавали показва изключително интересни и секси модели от кожа и с животински принтове, съчетани със слънчеви очила. Верни на себе си, от Prada пък заложиха на изчистения шик, комбинирайки своите възлюбени каскети в неутрални цветове със строги костюми и поли до коляното.

С какво се носят? Златното правило тук е следното: спортните модели отиват на спортно и небрежно облекло, а елегантните – на всякакво друго. При вторите има и много по-богат избор, защото голяма част от тях са снабдени с атрактивни декорации и шевове, и решени в свежи принтове.

Федора

Тази мека шапка със сплескано дъно вероятно е най-универсалната, появявала се някога. Създадена за мъжете в края на XIX век, днес тя е еднакво любима и на двата пола и може да се носи навсякъде и по всяко време. Огромното ѝ предимство пред повечето други видове шапки е, че стои добре почти на всеки, придавайки едновременно изтънченост и дързост на външния вид.

През топлите месеци сламе-



изглеждат шик в комбинация с рокля и симпатично небрежни – с джинси и риза.

ните варианти на шапката федора бяха абсолютен хит, но с пагането на температурите популярността се прехвърля върху филцовите. Гладката кожа също има подobaващо място тук, а цветовете е препоръчително да са тъмни.

С какво се носят?

Шапките федора се съчетават чудесно с всякакво облекло. Те имат невероятната способност да

Клош

Медиумната шумотевица около новата екранизация на романа на Скот Фицджералд „Великият Гетсби“ нямаше как да не окаже влияние и върху творческото възхищение на дизайнерите. Изключително женствени, елегантни и изтънчени, шапките тип клош връщат към стила и аристократичното излъчване от 20-те години на миналия век. Подходящи са най-вече за изискани дневни партита и сватби, но са позволени и на неофициални събития.

С какво се носят? Този тип шапки създават перфектна комбинация с женствени рокли до коляното или до средата на прасеца, както и с костюми с пола. Върхните грехи, които най-много им отиват, пък са тренчкотът и вталените палта. Дългите кожени ръкавици са чудесно допълнение към подобен тоалет.



Цилиндри



Колкото и невероятно да звучи, през настоящия сезон те са хит. Разбира се, излишно е да се подчертава, че биха се осмелили да ги сложат само дамите, които не се боят от никакви модни предизвикателства. Цилиндри излъчват аристократичност и не могат да виреят в друга среда освен в строго елегантната. Имат място най-вече на официални вечерни партита, както и на театрални и оперни спектакли.

С какво се носят? Цилиндри в никакъв случай не бива да се слагат с дамски смокинг, макар това да е първата асоциация, която предизвикват. Подобна комбинация би изглеждала прекалено старомодна и нелепа. За по-съвременно и интересно излъчване е най-добре цилиндрите да се носят с шикозни ризи и панталони или с кариран костюми.

Правила при избора

Според фигурата

- ✓ Много висок ръст – широка периферия, плоско или средно дъно.
- ✓ Прекалено нисък ръст – тясна периферия, плоско или средно дъно.
- ✓ Закръглени форми – широка периферия, средно или високо дъно.



Гаучо

Точно така, става дума за типа шапки, носени от южно-американските „братовчеди“ на каубоите – с широка твърда периферия и високо или средно дъно. В контекста на дамския стил обаче този модел е всичко друго, но не и подсъещ за коне и добитък. Точно обратното – шапките гаучо са изключително елегантни, изтънчени и женствени.

Именно затова имат място единствено на официални дневни събития.

Как се носят? Коктейлните рокли и строгите костюми с панталон са най-добрият избор. Но шапките гаучо могат да се съчетават и с друг тип тоалети от елегантната категория.

Каубойски

Като се изключат ботушите, уестърн стилът никога не е бил особено популярен сред почитателките на модата. В опит да променят това дизайнерите отредиха видно място на каубойските шапки в колекциите си. И то по такъв начин, че поощриха носенето им не само по време на концерти и пътувания, но и като част от тоалета на път за офиса. Естествено в този случай шапката задължително трябва да бъде черна и максимално прибрана и изчистена.

С какво се носят? Този модел стои най-добре с къси кожени якета и с джинси, но всякакви други грехи с повече ципове също се комбинират отлично с него.



С широка периферия

Тъй като осигуряват чудесна защита срещу слънцето, тяхното златно време е лятото. Не и тази година обаче. Широкополите меки шапки, вдъхновени от стила на 70-те години на миналия век, са един от изненадващите хитове на есента и ранната зима. Цветовете им са ярки и гръзки, а материалите – памук, кадифе, филц, кожа, дори деним.

С какво се носят? Както и през лятото, широкополите шапки допълват рокли и поли по тялото, тесни панталони и джинси, и свободни блузи. Връхните грехи трябва да са вталени.

От кожа с косъм

Абсолютен факт е, че козината е клише в зимната мода. Но никой не може да отрече, че грехите и аксесоарите от нея са изключително красиви и луксозни. Дори когато става дума за изкуствена кожа, каквато вече може да се намери с доста високо качество. Разбира се, тя е и в пъти по-евтина от естествената и не предизвиква гнева на природозащитниците.

През настоящия сезон шапките от кожа с косъм са на двете крайности по отношение на цветовете – или много тъмни, или много ярки. Моделите също са разнообразни – от огромни и с причудлива форма като при Марк Джейкъбс до малки и елегантни в руски стил като при Алис Темпълри.

С какво се носят? Точно както и при шапките фегора, при облеклото няма почти никакви ограничения. Моделите от кожа с косъм стоят едновременно добре както с джинси, така и с елегантни рокли и костюми.



Според лицето

- ✓ Овална форма – всякакви видове шапки.
- ✓ Сърцевидна форма – тясна периферия, плоско или средно дъно.
- ✓ Кръгла форма – средна или широка периферия, високо дъно.
- ✓ Правоъгълна форма – широка периферия, плоско дъно.



Според прическата

- ✓ Дългата коса е препоръчително да се носи на ниска опашка. Изключения се допускат само за шапки с тясна или никаква периферия.
- ✓ Късата коса трябва да бъде прибрана зад ушите.
- ✓ Ако има бретон, той трябва да се пхне под шапката.
- ✓ При момчешка фризура шапката се носи наклонена на една страна с цел омекотяване на чертите.

На пазар за остров

АНТОН АНДОНОВ

Да си купиш остров понякога е по-евтино, отколкото да станеш собственик на тристаен апартамент в София. За парче суша, разположено някъде сред водната шир, продавачите искат от 30 000 до 100 милиона долара. Вложението със сигурност си струва, ако сте почитатели на романтиката и знаете точно за какво ще използвате земята – да живеете там, да я давате под наем, за туризъм или да отглеждате банани например.

Пазарът на острови върви с пълна сила както в бедните страни край Карибско море, така и в богатите европейски държави и достига до САЩ и Канада. Според юристите островът е суша с естествен произход, обграден от вода, който дори

при прилив остава над нея най-малко с 30 см. Точно те са хората, които помагат на продавачите да се отърват, а на купувачите да придобият бленуваните късчета земя в морета и океани. Всъщност могат да бъдат

собственик на остров тръгна от известни личности като поп иконата Даяна Рос, Тони Къртис и манекенката Клаудия Шифър, които решиха да си купят спокойствие също като бизнесмени от рода на барон Ротшилд, Лоуренс Рокфелер и Уолт Дисни. Някои от богатшите като търговеца на недвижими имоти Майкъл Оливър отидоха още по-далеч и направиха частна държава от купения остров. Така през 1972 г. на картата на света се появи Република Минерва, която

се намира в Тихия океан. Но дори да купите цели острови под юрисдикцията на Великобритания, Бразилия и Ирландия, цялата брегова линия и техните плажове остават собственост на държавата.

Много държави в света не искат и да чуят за продажба на своите острови. В цяла Азия само Малайзия е склонна

да продава, а останалите страни предпочитат да ги дават под аренда. Наемът на Китайски остров може да продължи максимум 50 години, срещу солена сума, а Филипините и Индонезия дават островите си съвсем без

пари. Срещу това наемателят се задължава да преотстъпи на държавата всичко, което е построил на острова, докато го е стопанисвал, и да научи местното население на труд. Последното се оказва доста трудна задача, защото храната в тази част на света расте по дърветата и хората не са свикнали да работят.

В Европа покупката на остров изисква регистрация на местна фирма. Така е в Хърватия, а сделката може да се проточи година. Толкова може да отиде за покупката на остров и от най-големия продавач на парчета суша в света – Чили, а цената зависи от площта, инфраструктурата и отдалечеността на острова от континента. Колкото по-близо до мейнленда се намира той, толкова цената е по-висока. 100 кв. м от чилийския Калета Пуелчи се предлага за 2820 долара.

Най-много пари за европейски остров иска Испания. Нейният Ферагура е оценен на 39,7 млн. долара. Той се простира на 6 ха и през последните 10 години е частно владение. Тук се намира един от най-известните в Европа частни курорти, а високата цена се определя от добрата инфраструктура на острова и чудесната транспортна достъпност. Само на 25 км от него по вода се намира международното летище на Ибиса.

Хърватските острови привлякоха вниманието на купувачите заради

Освен Испания в Европа Италия и Франция продават острови. Париж дори не поставя кой знае какви изисквания при продажбата на парчета земя от Френска Полинезия. Но властите в Гърция, на Бермудите, Фиджи или Малдивите поставят доста сериозни изисквания пред купувачите. Атина не разрешава преаспирването на островите, а ако гръцки археолози намерят следи от древни цивилизации, могат дори да забранят каквито и да било строежи.



З
В
Е
З
Д
И
С
Ч
А
С
Т
Н
И
О
С
Т
Р
О
В
И

кристалната вода и девствената природа по Далматинското крайбрежие. Те са и доста по-евтини от испанските. Остров Корнати например, който е с площ 3,6 ха, се продава само за 655 000 долара. Това означава, че 100 кв. м от него струват 1820 долара, което е 36 пъти по-малко от исканите пари за същата площ от Фература.

Естонският остров Хаапсала бе обявен за продажба от правителството за 1,2 млн. евро. Той е с площ 5 ха и на него има построена рибовъдна ферма. Островът се намира само на 1,5 км от естонското крайбрежие, където е построен едноименният курорт. Цената на 100 кв.м от него е 3360 долара. Гренадският остров Ронг Айлънд също бе предложен за продажба. За неговите 800 ха собствениците поискаха 100 милиона долара, което означава 1250 долара за 100 квадрата. Цената предизвика почуда у специалистите, които така и не разбраха кой ще даде толкова пари за земя без каквато и да било инфраструктура. Дори богата Канада сложи на тезгяха свои острови. Остров Мил Лейк, намиращ се недалеч от крайбрежието на провинция Онтарио, бе предложен за 276 000 долара. Въпреки ниската цена купувач за земята с две хижи не се намери, а собственикът продължи да го дава под наем за месец и дори за седмица.



Марлон Брандо
- Тетиароа, Френска Полинезия



Джон Ленън - остров Дориниш, графство Майо, Ирландия



Мел Гибсън - остров Маго, Фигжи



Ерол Флин - остров Неиви с градчето Порт Антонио, Ямайка



Джин Хекман - няколко острова в Британска Колумбия, Канада



Даяна Рос - остров Тайно, Френска Полинезия



Тег Търнър - Сент-Филис Айлънд, Южна Каролина, САЩ



Малкълм Форбс - остров Лаукал, Фигжи



Михаел Шумахер - остров в „Света“, Дубай



Рики Мартин - остров в Ангарус-Рейс, Бразилия



Никалс Кейдж - риф Листа, Бахамите



Селин Дион - Ил Каньон, Квебек



Еди Мърфи - риф Петуха, Бахамите



Леонардо Ди Каприо - риф Blackadore, Белиз



Девид Копърфилд - риф Муша, Бахамите



Джони Деп - остров на Бахамите

10 пъти по-евтино се продава друг канадски остров – Дейвис. Той се намира в провинция Нова Скотия и струва само 28 000 канадски долара. Заради малката площ – едва 3 ха и климатичната зона, в която се намира, с продължаваща 6 месеца зима, островът няма шанс да намери скоро купувач.

В американския щат Вашингтон се продава остров Деймънд. Обраслият в елхова гора остров се намира само на 300 метра от американската столица, а собствениците му няма да се разделят с него за по-малко от 2,25 млн. долара.

25 млн. долара струва остров Blue Lagoon, принадлежащ на Фиджи. На него има рибарско селище, което се продава заедно с острова и дори с рибарите. Продавачът има готов план за превръщането на острова в туристическа дестинация с 47 бунгала, които ще бъдат построени на мястото на рибарското селище, а рибарите ще бъдат преквалифицирани в обслужващ хотелската част персонал.

Остров Knight Frank на Карибите се продава за 50 млн. долара, а най-евтиният в региона се търгува за 1,5 милиона.

Ако пък не ви се занимава с туризъм, можете да си купите остров, на който да отглеждате банани. Особено подходящ за тази инвестиция е остров Енканто на Салвадор. Страната няма шанс да се превърне в туристическа дестинация, но се слави с едни от най-големите плантации за банани в света. Евтината работна ръка може да бъде наета от Никарагуа, а пазарът на продукцията в САЩ е повече от сигурен, което прави цената от 4250 долара за 100 квадрата доста приемлива.

Някои от инвеститорите предпочитат да купят необитаем остров, да изградят инфраструктура и да го продадат след това с печалба. Други живеят на него за три месеца, а през останалото време го дават под наем. Така инвестицията в испански остров например може да се възвърне за 10-11 години.

Според сайта <http://www.privateislandsonline.com/> в момента в света се предлагат над 850 острова за продажба – 489 в различни точки на света, 7 край бреговете на Африка, 32 – край Азия, 101 край Канада, 53 в Карибския басейн, 58 в Централна Америка, 37 в Европа, 26 в Южна Америка и 42 в Австралия и Океания.

Всъщност всичко е въпрос на избор. И на пари, разбира се.

В момента Гърция продава два острова. Въпреки че държавата има повече от 2500 острова, само 500 от тях са обитаеми в момента.

Остров в Егейско море с площ 166 000 кв. м. се продава за 24 млн. евро. Той се намира на 1,6 км от континента и е обрасъл от маслинови дървета. Островът е необитаем, но може да бъде свързан с електрическата и водна система на континента. Към документите за продажба са включени и разрешителни за строежа в 6 участъка на сгради, не по-високи от 3 етажа, с разгърната площ от 166 000 кв. м.

Продава се и половината от остров, намиращ се близо до полуостров Ситония. Неговата площ е 15 000 кв.м, а цената 1 150 000 евро. В сделката са включени и 2000 кв.м от сушата, принадлежащи на собственика. Освен гориста местност новият собственик ще разполага и с девствени плажове, гласи обявата.

Най-евтините оферти за продажба на острови в света

1. Гатун

Остров Гатун в Панама е електрифициран и струва само 30 000 долара. Той е разположен на площ от 3000 кв. метра и на него живеят маймуни, папагали, а в езерото се ширят водни птици.

2. McGibbon

Канадският остров McGibbon е с площ 25,2 хиляди кв. метра и се продава за 35 200 долара. Намира се в река Сент Джон около град Фредериктон. Единственият му недостатък на него не може да се строи нищо заради високите пролетни води на реката.

3. Dolphin Bay

Друг панамски остров - Dolphin Bay, се простира на 610 кв. м и струва 40 000 долара. Островът има плантация с ананаси, а само на 15-20 минути по вода от него се намира архипелагът Бокас дел Торо.

4. Big Tusket

Необитаемият остров Big Tusket се намира в Нова Шотландия в Канада. Той е разположен на 149,7 хиляди кв. метра и струва 65,6 хиляди долара.

5. Pigeon

Островът на гълъбите – Pigeon, в Никарагуа може да се купи за 69 000 долара. Това е единственият остров, който може да се вземе на изплащане с няколко вноски. Негови обитатели са морски костенурки, различни видове риба, има и ахатови скали.

6. Gunning

Остров Gunning се продава за 70,19 хиляди долара. Той се намира в Goose Bay в Нова Скотия и е с площ 28 000 кв. метра.

7. Barnard

На един час път от парка Дисниленд се намира остров Barnard в щата Флорида. Американците го продават за 74,9 хиляди долара.

8. Ilha Caetano

Бразилският остров Ilha Caetano, на който растат 172 кокосови дървета, се продава за 79,5 хиляди долара.

9. Islas El Peru

Остров Islas El Peru в Никарагуа струва 90 хиляди долара и се намира близо до колониалния град Гранада. На острова е вечно лято, което означава, че Islas El Peru може да се превърне в малък курорт.

10. Bumbo

99,9 хиляди долара струва остров Bumbo в Нова Скотия. Едната му страна е оградена от чакълест плаж, от другата плажът е със ситен пясък, а по средата има зелена поляна.



Кападокия
показва наглед
силата и
упоритостта на
човека - в мисъл
и действие

Земята на

Скритата в скалите красота на Кападокия разказва легенди от праисторията до зараждането на християнството. Изваяните подземни градове са уникален шедевър на единението на природата и човешки дух

АНТОН АНДОНОВ

„Земя на красивите коне“ – това на персийски означава Кападокия. Но коне тук няма. Истински музей на открито представлява регионът, намиращ се на 140 км от турската столица Анкара. Преди милиони лета горещата лава от изригването на няколко вулкана залива мястото и го превръща в пустош. Но след години неуморният дух на човека открива, че скалните образувания са лесна възможност за изкопаването на убежища и къщи направо в скалите. Защото меката скала е много лесна за обработка. Така Кападокия се превръща в убежище за ранните християни, след които остават многото църкви и манастири по тези земи. Според християнските разкази тук са живели последователи на св. Павел, аскети и отшелници, намерили душевен покой в скалните ниши, където градуците през лятото рядко надхвърлят 15, а през зимата падат под минус 18.

Сгушена между гревните страни Понт, Армения, Киликия, Галатия и Фригия в поречието на река Кизилирмак (Червената река), тази област пази белезите от персите, времето на Римската, Величието на Византийската и дълголетие на Османската империя. Преди тях тук са били хетите още в Бронзовата епоха. Според теолозите в

Лунен пейзаж на земя с гръцко име, намираща се в сърцето на турския Анадол. Красота, която сковава ума от почуда и отваря сетивата за наслада. Скални манастири, запазили духа на християнството, и нови джамии, от които се носи напевният глас на имама. Жилища, изградени в отвесни скали, и подземни градове, вкопани 30 етажа към центъра на Земята – това е Кападокия. Но не само. Защото всичко тук е уникално. Също като странната амалгама между религиите, дали си среща тук. И онези приказни балони, пълни с туристи, с които най-добре може да се види отгоре този невероятен район в Турция.

**TURKISH
AIRLINES**



КРАСИВИТЕ КОНЕ



Полетът с балон си струва всяка стотинка

Кападокия са запазени едни от най-ценните християнски стенописи от X-XI век, поразяващи с изключителна красота и палитра. Вярващите в Исус Христос са дошли по тези земи още през II век, търсейки спасение от римляните. Най-вероятно те са направили от вулканичните скали естествени скривалища, в които спокойно изповядвали религията си. По-късно – през VIII в., арабите нахлуват в Кападокия, а по времето на султан Баязид тя става част от Османската империя.

Археолозите твърдят, че откриват следите на първите заселници по тези земи още в XI в. пр. н.е. Но приказните „комини“, които не могат да бъдат видени никъде другаде по света, са издигнали снага към небето преди 13 милиона години, за да дадат началото на една легенда, която с годините се превръща в реалност. Тя се допълва от странните скални пирамиди и гъби, подземните градове и скалните църкви и манастири, които могат да бъдат видени тук. Заради тях и съхранения дух на миналото Кападокия е в списъка на ЮНЕСКО за световното културно наследство.

Природният феномен на открито

Разходка с балон

Вълшебството на Кападокия се разкрива най-добре от птичи поглед. Разходката с балон е основна туристическа атракция, която е най-удобният начин да се види чудноватият и загадъчен пейзаж на това вълшебно място. Погледът отгоре на стотина метра над земята и в продължение на един час си струва всяка от 300-те лири, защото преминава между Вълшебните „комини“ и се провира в дълбоките каньони.

се намира в центъра на Анадола, сгушен между градовете Кайзери, Кършехир, Аксарай в област Невшехир. Всъщност тук е родното място на един от най-тачените светци в християнската религия - свети Георги Победоносец. Неговият образ се вижда на множество запазени библейски сцени и икони. В миналото Кападокия е била своеобразен център на ранното християнство. Тук са изградени множество църкви и параклиси, богато украсени от ръката на майстори художници. Твърди се, че меката вулканична скала, наречена туфа е дълбана от християните, които в далечните

Проклятието на Кападокия

Мезотелиома е медицинското наименование на болестта, която се превърна в проклятието на Кападокия. Това е злокачествена форма на рак, причиняван от азбест. Болестта е открита около Тузкьой, където обаче няма азбест. Лекарите установили, че причината за заболяването е сходен с азбеста канцерогенен минерал - ерионит, който се съдържа в изобилие в пясъчните скали около селището. Точно от тези скали местните жители строят къщите си, а докато чистят праха от стените жените направо вдъшват вредните частици от ерионита.

Единственото спасение за хората е те да напуснат района, но 30 години след откриването на причината за неличната болест това не се случва.

времена на гонение заради вярата са търсели спасение далеч от очите на иновърците. Но и преди тях природата сякаш е експериментирала със себе си, извайвайки различни по размер отвори в огромни скали, кули и гигантски гъби, с шапки от друг материал, които изглеждат различно през целия ден, в зависимост от слънчевите лъчи.

Намесата на човешката ръка, изкопала и построила подземните градове, които смайват с величие и функционалност, само показва, че човек и природа могат да живеят в хармония и единство. Те се намират в Каймакълъ и Деринкую и като

TURKISH
AIRLINES



Всичко изключително са открити съвсем случайно. През 1969 г. местен жител решава да разшири малко семейното жилище, изкопавайки си в скалата още една стая. Какво било учудването му, когато само след няколко удара с кирката пред погледа му се открива стая, изсечена досами дома му. Човекът продължил да копае и пред сачисания му поглед се разкрила поредица от вдълбани в скалата пространства. По-късно археолозите ще потвърдят, че това е истински подземен град, вдълбан на 80 метра под земята. В него е кипял истински живот, а по тесните и високи едва 150 см коридори обитателите му едва са се разминавали по изсечените в скалата стълбища, за да достигнат до стаи, зали, училище, църква и складове. Под земята специалистите открили дори конюшня и подземна река, която пълнела резервоарите за вода на града. Разгадаването на мистериите на подземния град показало и сложна система за снабдяване на помещението със свеж въздух и система за отвеждане на дима от запаления огън в кухнята, където се приготвяла храната за всички. Всъщност и досега археолозите са проучили едва 20 етажа от подземния град, а тайните на останалите 10 все още тънат в догадки.

Вълшебните комини на Кападокия се намират в долината край Зелве. Вулканичните образувания сякаш са се надпреварвали да изваят приказни форми, които брулени от вятъра и къпани от гъжговете съзидат кули, стълбове и замъци. Според легендите в тях са живели добрите феи, които изпълняват всяко желание на човека. По-късно във вълшебните комини християните изсичат килии, жилища и храмове. Тук сирийският отшелник св. Симеон прекарва целия си живот в килия, издълбана в средата на каменна колона.

Малко по-нагоре от „комините“ – край Ючхисар - се намира „скалният замък“. Той се извисява на най-високата точка в града, а входът към него е през плъзгащи се



Човешката ръка е направила още по-удобни природните творения

1350 км и 495 лева

6 дни, 1350 км. и 495 лева струва екскурзията до Кападокия от София. Офертата включва попълнителни спирки в Одрин и 2 нощувки в Истанбул и Анкара на отиване. Малко преди Кападокия туристите посещават и Соленото езеро (Тузгьол), разположено на 905 м надморска височина.

След два наситени с обиколки и впечатления дни и две вълнуващи нощи в тази част на Мала Азия, следва преход до Истанбул и нощувка в града на Босфора. Преди това обаче офертите предлагат и посещение на шоуто на „Въртящите се дървиши“, чиито танци направо спира дъха.

камъни, досущ като в приказките. Покривът и крилата на замъка са осеяни с малки дупки, откъдето са излитали пощенски гълъби, осигуряващи комуникацията между населените места по онова време.

На замъци приличат Куполната и Скритата църкви в Кападокия. Те са иззидани в долината Соанлъ. Куполната църква е на два етажа, а Скритата се е сгушила в скален

масив с формата на църква и има място само за 1 човек.

Повече от 30 църкви могат да бъдат видени в Гьореме. Според преданията тук е имало 365 храма, а почти всяка скала е превърната в жилище или място за молитви. Най-посещаваното място е Девицкият манастир, който е висок цели 7 етажа, а връзката между тях става чрез специално издълбани стълби, мостове и тунели.

Най-странната църква пък е Ябълката. Освен със запазените си стенописи тя е известна и с четирите си несиметрични колони. Напук на очакванията те не са носещи, защото храмът е вкопан в скалите, а са изсечени само за да се спази църковният канон. Храмът носи името си от червеникавия предмет в лявата ръка на архангел Михаил, изобразен на купола. Всъщност изненадата е още по-голяма, защото гледайки отвън, човек вижда само малък вход. Преминвайки през него обаче, той се озовава в истински храм с купол, който остава напълно невидим отвън. Тук се намира и най-голямата църква - Църквата на катарамата. В нея са изобразени 12-те апостоли, светци и сцени от живота на Иисус. Хра-

TURKISH AIRLINES



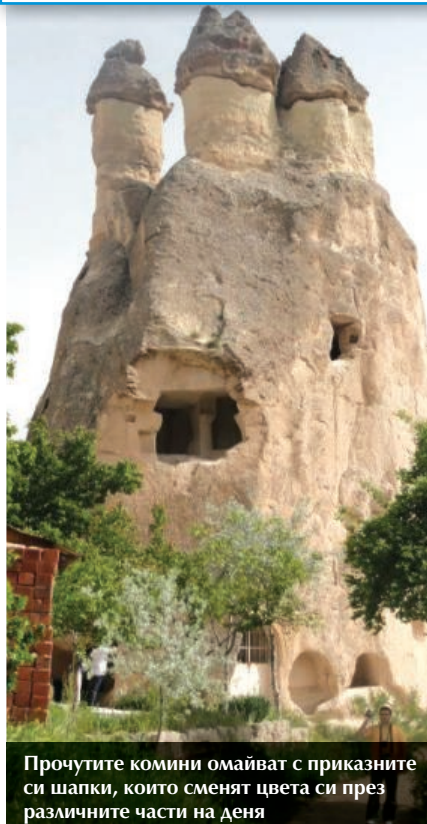
Великите кападокийци

Василий Велики, Григорий Богослов и Йоан Златоуст са Великите кападокийци, известни в православната църква като Тримата светители. Те са наречени така, защото са успели да наложат концепцията за Светата Троица – Бог Отец, Бог Син и Свети дух през втората половина на IV век и да наложат православието като официална (държавна религия) в Римската империя. И тримата са родом от Кападокия.

Тук са родени и други християни и мъченици за вярата като св. Георги Победоносец, св. Власий Севастийски (Чудотворец), св. Варлаам и други.



ФОТО НАТАЛИЯ МАЛЧЕВА



Прочутите комини омайват с приказните си шапки, които сменят цвета си през различните части на дена

мът е съставен от 4 помещения - Старата църква, Новата църква, Ниската църква и зона за погребения и крипта.

Църквата със змията, където е изрисуван св. Георги, който убива ламията, Църквата на св. Варвара и Тъмната църква, в която светлината се промъква през много малък отвор, са другите храмове в района.

В църквата със сандала според легендата са открити следи от стъпките на Иисус, появил се по тези земи след Възкресението. Двата отпечатака от стъпките се намират точно под купола на храма, което засилва духовната сила



Сини мъниста за щастие, берекет и срещу уроки украсяват дърветата в туристическата част на областта



Невероятно запазени са стенописите в църковните куполи. Те смаяват с наситеност на боите и стил

Храната

Вкусна и евтина – така с две думи може да се опише храната в Кападокия. Прословутата супа мерджемек – супа от пресована червена леща с подправки, струва 3 лири (1 лира = 0,83 лева). Хлябът е прясно изпечен и влиза в цената на ястието. Агана кебап и други Вкуснотии на арабската кухня вървят между 5 и 15 лири. „Ишкембе“ чорбата е 6 лири, а десертът „сутляш“, който няма нищо общо с българското мляко с ориз, струва 3 лири.

на мястото.

В Кападокия е родното място и на друг християнски светец - св. Григорий Богослов. То се намира в планинското селце Пюзелюрт, сгушено на 1500 м височина по склоновете на вулкана Хасан Даа. Наблизо се намира и Червената църква, в която е погребан светецът.

Легенди и митове подхранват развитието на типичното за района гърнчарство. Според една от тях в Кападокия се правят най-хубавите „стомни за сълзи“. В

тях съпругите на заминали да служат в армията на падишаха мъже събирали сълзите си и така засвидетелствали своята мъка, почтеност и вяроност през времето на раздялата. С годините обаче гърнчарите започнали да правят все по-малки стомни, защото съдинките на момичетата оставали полупразни. Така обаче майсторите създавали главоболия на жените в семейството си, които трябвало да изрисуват малкия глинения съд отвън. 🍷

**TURKISH
AIRLINES**





РЕСТОРАНТ – ГРАДИНА БЪЛГАРИ

С доказана традиционна българска и европейска кухня, поднесена в атмосферата на аристократична, стара София от началото на XX век, в присъствието на отбрани оригинални творби, еталони в българското изкуство. Оригиначните кандилабри от средата на XIX век носят уюта и спокойствието на една отминала BELLE EPOQUE.

Лятната градина ни пренася в духа на античността и стара Сердика. Средиземноморския привкус и внимателно подбрани предложения на нашата кухня, Ви гарантират приятен отдих.



София бул. Ал. Дондуков 71 тел: 02/ 843 54 19 моб: 0887 45 50 50
e-mail: bulgarians@abv.bg www.restaurant.bulgary.bg

Кубрат Пулев: Искам мач в София

Успехите ми на ринга са моята реклама, нямам нужда от друга. А зад голям боксов сблъсък у нас трябва да застанат много стабилни спонсори и перфектна организация, казва големият български шампион

За своите 31 години Кубрат Пулев знае сладостта на успеха и горчилката на поражението. Бившият състезател на ЦСКА спечели първата си републиканска титла още като юноша при 48-килограмовите, а когато защити европейската си титла (EBU) на 29 септември т.г. в Хамбург и Интерконтиненталната титла на IBF в професионалния бокс в категория над 91 кг, тежеше 114 кг. Извън въжетата на ринга шампионът обича да играе шах и се определя като добър човек.

Фолк дивата Андреа е жената, с която споделя живота си.





ИЛИЯНА КИРИЛОВА



Брат ми Тервел (вдясно) е моят най-голям приятел, казва професионалистът

Шампионът тренира здраво на „боксовата круша“

АНТОН АНДОНОВ

- Колко струва подготовката на един добър професионален боксьор?

- Много. Заг всеки добър спортист стоят тонове труд, пот, нерви, години работа и необходимост от пари за какво ли не. Сметнете парите за треньори, за масажисти, за възстановяване, за зали, за хранителни добавки и за още много други неща. Не мога да кажа колко точно, но средствата наистина са много. Ако трябва да се смята, може да отиде и една седмица работа и пак има риск да се изпусне някой разход. На практика изграждането на един професионален боксьор не е по-различно от създаването на един класен спортист. Факт е, че трябва да има освен талант и пари, с които да

се отгледа този талант, да му се даде възможност да се развие и да порасне. А професионалният бокс е бизнес, защото в него се играе за много пари. Ясно е, че когато се играе за много пари, винаги има и много интереси. Разиграват се невероятни мениджърски игри, в които участват наистина луди пари – милиони евро. Но те не отиват само в един джоб, а се разпределят – има за боксьори, за подготовка, за състезатели, за треньори, за екипи, за възстановяване, за масажисти, за лекари и т.н. Освен мениджърите обаче има още нещо, което оказва съществено влияние върху развитието на професионал-

ния бокс. Това са телевизионните канали, които плащат, за да излъчват пряко мачовете на професионалните боксьори и за зрелището, което получават.

- Вие тренирате в германския клуб „Зауерланд“. Как е организирана работата там?

- Организацията е желязна. На върха на структурата стои един милиардер - Вилфред Зауерланд, който контролира целия процес. За него професионалният бокс е много печеливш бизнес. Около него има много спонсори, които също дават пари за бокса, но и печелят много от него. Боксът е превърнат в добра реклама и оказва се – в още по-добра инвестиция. В Германия всеки разбира от своята работа и я върши с хъс. Сроковете се гонят и всичко става по график. Никой не се прави

на всезнайко, а хората работят в екип. В клуба е същото – работи се с желание и прецизно. Защото немците са агски възискателни. Но всичко това се прави в името на успеха.

- Какво си говорите с милиардера Вилфред Зауерланд? За

него се знае, че е на 72 години и думата му тежи в боксовите среди не само в Германия, но и в цяла Европа?

- Ние сме се срещали много пъти. Мога да кажа дори, че сме приятели. Той е много организиран човек и знае точно кога и какво прави. Аз съм неговата най-голяма инвестиция в България или ако щете - неговото

златно яйце.

- Погледна ли към вас и българският бизнес като на изгодна инвестиция?

- Да, мисля, че вече има интерес. Имам няколко предложения за спонсорство от български фирми. Може би ме търсят сега, за да им рекламирам бизнеса. Предлагат нещо и твърдят, че това е реклама и за мен, и за тях. Но аз не мисля, че имам нужда от реклама, защото моите успехи на ринга са моята реклама. Все пак ще споделя, че братя Диневи ми направиха много сериозно предложение. За мен те са госта коректни бизнесмени, които са постигнали много и са тръгнали от нищото.

- Имате ли самочувствието, че проправихте пътека в професионалния бокс за българските боксьори?

- Вижте, у нас професионалният бокс не е развит. Няма спонсори, няма телевизии, които да плащат, за да предават пряко мачовете, а това са основите на този спорт. Защото талант има, добри боксьори в България дал Господ. Но те приключват кариерата си като аматьори, пак казвам – защото няма условия да се развият като професионални боксьори. Колкото до това дали съм проправил пътека за наши момчета - мисля, че отговорът е да. Защото погледът на професионалния боксов свят към България сега е съвсем друг. В този смисъл пътеката е проправена, ред е по нея да тръгнат нови таланти.

Всъщност името на България като боксова сила е направено отдавна. И преди мен страната ни има госта шампиони, които също са дали своя принос това нещо да стане факт. Аз не съм първият шампион – нека се разберем. В професионалния бокс да, но в аматьорския имаме стара слава.

Вилфред Зауерланд е много организиран човек и знае точно кога и какво прави. Аз съм неговата най-голяма инвестиция в България или ако щете - неговото златно яйце

Спортът вече не е държавна политика. Ако сега видите колко пари се дават на спорта, ще се учудите, че изобщо спорт в България съществува

Сега трябва да се работи за развитието на професионалния бокс. Смятам, че е крайно време да се започне работа и в тази насока. И то тук – в България. Иначе просто няма как да се радваме на нови шампиони.

- Мач на Кубрат Пулев в София - възможно ли е?

- Всичко е възможно. Аз бих излязъл на ринга в София само заради хората. За немския ми клуб е важно да съм популярен в Германия, а аз искам да проведа един мач у нас заради любовта на хората. Мисля, че такава събитие ще бъде полезно за българския бокс, за спорта като цяло, за престижа на България. Надявам се една такава среща да повдигне българския дух и хората да видят един истински боксов мач.

Важно е обаче да има стабилни бизнесмени, които да ударят здраво рамо на една подобна инициатива. Ако има повече спонсори, които припознат интереса си към подобен мач в София, защо да не се проведе? Разбира се, трябва да говоря и с моя мениджър Хаген Дьоринг. Няма да скрия, че ще е трудно, защото той гони своя финансов интерес, а от София няма как да излязат много пари. Но всичко е въпрос на организация. Ако сега видите колко пари се дават на спорта, ще се учудите, че изобщо спорт в България съществува. Като цяло парите са крайно недостатъчно. Спортът вече не е държавна политика. За съжаление. Едно време – преди 20 години – във всеки по-голям град боксът е бил развит. Сливен, Ямбол, Перник, Бургас, Варна са центрове, които вадеха таланти. Но тогава спортът е бил държавна политика с ясно изразена структура, организация и финансиране, а сега не е така. Специалистите вземаха деца от спортните училища и ги правиха шампиони. Сега е различно - спортните училища се закриват, децата трябва да платят, за да влязат в залата. Вместо да обучават млади таланти, треньорите се занимават с любители на по 30-40 г., които искам

ИЛИЯНА КИРИЛОВА



да тренират. Защото те плащат 30-40 лева на месец, а на треньорите им трябва пари, за да преживяват все пак. Какво се получава - България има боксова школа на много високо ниво, но треньорите специалисти обучават аматьори, които няма да излязат на ринга.

- Къде се чувствате по-удобно - на аматьорския или професионалния ринг?

- Двамата спорта са много различни, макар че изглеждат еднакви. Аматьорският бокс е игра. Той е като

футбола, има определени, джентълменски правила. Професионалният бокс е по-брутален. Той е - ако щете - гладиаторски спорт. Правилата в него са по-свободни, а рундовете - доста повече. При нас е доста по-тежко – физически и психически. Подготовката за всяка битка също е различна. Професионалният бокс е развит в Америка, Германия, Англия, хората там го обичат, а оттук той става интересен и за телевизията, което пък го превръща автоматически в спорт с много пари.

- Такива фактори за развитието на професионален бокс в България обаче няма. Пари също. Как тогава се появи Кубрат Пулев?

- Всичко е възможно! Няма невъзможни неща и няма начин да няма начин. Когато имаш желание, начин винаги се намира, стига да има правилен поход. Тук в България нещата са малко объркани, а факт е, че икономиката ни е слаба и не може да се мери по никакъв начин с парите в Германия или Америка, които са

силни държави. Дори обаче пари да се намерят, трябва да има добра организация, която да работи. И какво се получава на практика – при нас хем няма пари, хем организацията куца, защото обичаме да се плюем един друг и работа не се върши. И тогава не ти остава нищо друго, освен да работиш на инат. Ей така – от спортна злоба. Трябва ти и малко късмет, за да те видят хората с пари – у нас или в чужбина. Така се случиха нещата при мен.

Парите в бокса

Според слуховете Кубрат Пулев е спечелил 200 000 евро само от последния си мач, но точната сума знаят само мениджърите му в немския клуб „Зауерланд“. Носителят на Интерконтиненталната титла на IBF и европейски шампион в тежката категория има 17 победи в 17 мача на професионалния ринг, 9 от тях са завършили с нокаут. Ако догодина има мач между него и носителя на четири шампионски пояса Владимир Кличко, мизата за такъв двубой ще тръгне от 1 милион евро, а Кличко едва ли ще нагене ръкавиците за по-малко от 10 млн. евро.

- Помогнаха или попречиха тогава онези, които преди време описаха братята Пулеви от бокса? Помните ли онова време и таите ли някаква злоба към тях?


- Е, това не беше толкова отдавна. Спомням си, разбира се, какво се случи преди четири години. Да, вярно, че тогава след загубата от колумбиеца Оскар Ривас с 11:5 точки в категория над 91 кг още в първия кръг на олимпиадата в Пекин през 2008 г. хората ме описаха. Казаха, че съм най-некадърният, най-големият левак и какъв ли още не ме изкараха. Неприятно ми беше, но пренебрегнах всички лоши думи по мой адрес. Просто продължих по моя път, защото вярвам в собствените си сили. Аз съм човек, който бързо забравя лошото. Не си го слагам на сърце, дето се казва, защото иначе ме натовазва. Не тая злоба към никого! Просто не е лошо тези същите хора сега да си признаят, че тогава сгрешиха. За мен онзи скандал вече е забравен. Вярна се оказва онази приказка „Всяко зло за добро“. Истинна е, че той стана основната причина сега да съм професионален боксьор. Но всеки си има съдба или Господ му показва накъде да ходи. Аз не съжалявам за нищо. Чувал съм много лоши неща по мой адрес и приемам хорската злоба като нещо нормално. Лошото е, че такъв е менталитетът на българ-

на. Не е въпросът, че на мен някой ще ми попречи. Моята психика и воля са достатъчно калени. Лошото е, че злобата е национален спорт. Не е коректно да се отписват хора, които са се трудили много, ей така - само с един замах! Не е правилно!

- След 300 мача в аматьорския бокс и 17 на професионалния ринг къде ударите болят повече?

- В аматьорския бокс боли повече. Защото правиш много неща, а не получаваш абсолютно нищо. Получава се така, че си даваш живота, времето, младостта и здравето, а накрая получаваш за награда псувни, интриги и хули по свой адрес. Тогава ти остава само болката и осъзнаваш, че хората не те заслужават. Така се случи с мен. Ако бях злопаметен, със сигурност сега нямаше да изгряя или говоря за България, да вдигам българския флаг, да искам и мач в България. Така чувствам нещата, така ги правя.

- Стана ли богат Кубрат Пулев след 17 победи в професионалния бокс?

- Аз се обогатявам постоянно - човек се учи, докато е жив. Финансово също се обогатявам. Човек трябва да се развива. Както се развива в спорта, така трябва да се развива и финансово. Както се развиваме в годините, така мисля, че трябва да се развиваме и в капитала. 

За загревка Кубрат обича да ритна топка с приятели

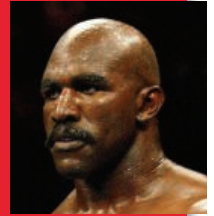


ФОТО: ИЛИЯНА КИРИЛОВА

Съперници

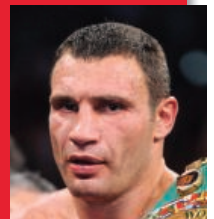
Ивендър Холифийлд

Бившият световен шампион по бокс в тежка категория Ивендър Холифийлд също намира за бой с Владимир или Виталий Кличко. Четирикратният шампион навърши 50 години и има зад гърба си 44 победи (29 с нокаут), 10 загуби и 2 равни на професионалния ринг. Според мениджъра на украинците Бернд Бонте такъв мач няма да има, защото „за братята Холифийлд е идол, а на света няма пари, за които някой ще пожелае да смаже идола си, пък било то и на боксовия ринг“.



Виталий Кличко

Роденият през 1971 г. в семейството на полковник от авиацията и учителка спортист става известен с прякора си Железния Юмрук. Негов е световният рекорд от 27 поредни мача, завършили с нокаут. Той е шест пъти световен шампион на Световния боксов съвет (WBC). Освен боксьор Кличко е и политик - председател на „Украински демократичен альянс за реформи“ от април 2010 г. Кандидатът на философските науки се опита два пъти да спечели изборите за кмет на Киев, но претърпя поражения. Със съпругата си Наталия Егорова - бивш фотомодел - имат три деца.



Владимир Кличко

По-малкият от братя Кличко е роден през 1976 г. Той е шампион при най-тежките във версиите IBF (Международна боксова федерация) и WBO (Световна боксова организация), и „Супершампион“ на WBO и WBA (Световна боксова асоциация). Олимпийският шампион от Атланта 1996 г. има 140 мача в аматьорския бокс и 134 победи. Обича да кара самолет, снимал се е в кино и е кандидат на философските науки. Любимото му хоби е шахът, все още ерген.



www.economymagazine.bg

НОВИНИТЕ В ДВИЖЕНИЕ
www.economymagazine.bg

Изтеглете мобилното приложение на агенция „Икономика“ за своя телефон

iPhone & iPad



Android



ИНОВАЦИОННИ ГОРИВА



ecto

Безупречно качество
в съчетание с икономия и грижа за природата.

ЧИСТА ЕНЕРГИЯ

98

95

DIESEL