



Globally Yours | **TURKISH AIRLINES** 


FLY WITH THE BEST 

The world's best players enjoy our Business Class with the comfort of 180° flatbed seats, culinary delights prepared by flying chefs,* and our signature Turkish hospitality. If you feel you deserve the best, fly aboard Europe's best airline, Turkish Airlines.



*The flying chef service is available on flights which take 8 hours or more.

[facebook.com/turkishairlines](https://www.facebook.com/turkishairlines) twitter.com/turkishairlines

A STAR ALLIANCE MEMBER 

ГОДИНА III

бр. 1 (21)

Икономика | www.economymagazine.bg

www.economymagazine.bg

брой 21 / януари 2013 г. / цена 5 лв.

ИКОНОМИКА



Делян Добрев:
**Може да
сме лидер
в иновациите**



ISSN 1314-376X



771314 376006

* 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

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



Брой 21, януари 2013, година 3

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

РЕКЛАМА И МАРКЕТИНГ
Веселина Къртева

РЕДАКТОРИ
Антон Антонов
Татяна Явашева

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

ДИЗАЙН
Егуард Лилов
Антон Ковачев

ФОТО КОРИЦА
Петър Йорданов
за MANIFACTURA

ПЕЧАТ
Алианс принт

РАЗПРОСТРАНЕНИЕ
„Стандарт нюз“ АД

www.economymagazine.bg

4 ИКОНОМИКА



8

Темата

- 8 - Оцеляване
- 12 - Виктор Манев: Кипежът в стартъпите ще продължи
- 14 - Пламен Юруков: Шагреновата кожа продължава да се свива
- 16 - Георги Чернев: Икономиката е ошав от сухи плодове
- 16 - Асен Ягодина: Има симптоми за растеж
- 18 - 2013-а пренарежда световния пазел

Анализ

- 22 - 2012-а възнагради пазарите, акциите остават хит

Портфейл

- 25 - Кредитната карта вече е необходимост

Интервю

- 26 - Делян Добрев: Може да сме лидер в иновациите

Финанси

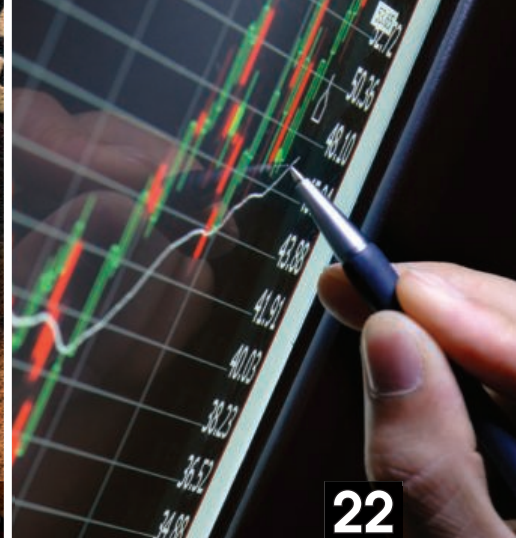
- 32 - Къде са ниските лихви?

Макроикономика

- 34 - За далекогледите циклопи и близковиждащите инвеститори



38



22

- 34 - Проф. д.с.н. Георги Найденов: Без полезен ход в пъзела на кризата

Европари

- 38 - Адвокат Биляна Тончева: Ако намалите разходите за енергия, ще печелите повече

Енергия

- 42 - „Булгартрансгаз“ отваря пазара на природен газ

Темида

- 46 - Биляна Богданова: Задлъжнялостта се разраства като епидемия

Партньорство

- 50 - Валентин Георгиев: София Тех Парк ще доведе американски инвеститори

Медиатор

- 54 - Константин Пенчев: Общувам с властта нападателно и дружелюбно

Ноу-хау

- 58 - Беноа Батистели: Китай се превръща в основен играч на пазара на патенти
- 60 - Европарламентът одобри правила за единна патентна система



66



80

Профил

63 - Диагноза: Предприемач

Маркетинг

- 66 - Сапунена опера без сапун
- 67 - Христо Нейчев: Осемте пипала на октопода
- 68 - Орлин Митушев: Опаковката продава - но не само опаковката

Технологии

70 - Роботи в бездействие

Хай-тек

73 - Робопартанците идат

IT

76 - Атанасиос Котсис: Чашата за европейския бизнес е наполовина пълна

Тенденции

77 - Технологичните стартъпи - заспаят лъв на европейската икономика

Развитие

- 80 - Правй пари, правй добро
- 82 - Симона Чаръкчиева: Отговорни сме и към жълтите стотинки



95



88

На фокус

84 - Феноменът Турция

Марката

88 - Chivas Regal - пиетието на кавалерите

Лица от екрана

92 - Историите на Антон Хекимян

Ноти

95 - „Хипнотик“ ефект

Сцена

98 - Небето на Теодосий

Биографии

102 - Руският мускетар

Слово

106 - Тайни и загадки от Лий Чайлд

Психология

110 - Изгонете зимната депресия

Мода

112 - Зимна прегръдка

На ски

116 - Стил на пистата

Пътушествие

118 - Пъстрата Индия



116

Редакционно



Мисия 2013

Ако през 2012-а очаквахме края на света, то най-логично 2013-а ще е новото начало.

И макар това да звучи доста оптимистично, по-голямата част от бизнеса в България не бърза да слага розовите очила. Предприемачите очакват наред със запазването на минимален ръст на икономиката и стабилност на макроикономическите показатели да продължат и негативните тенденции като съкращаването на още работни места и застои на инвестициите.

Бизнес оптимизъм вероятно ще се появи след средата на годината, с оглед на предстоящите през лятото парламентарни избори и сформирани на нови Народно събрание и правителство, обясняват експерти част от причините за липсата на динамика в икономическата активност.

Но все пак място за негативизъм няма, защото от него, особено в тежка криза, се хранят само „продавачите на страх“.

Затова въпреки очакванията за застои от нашите страници повечето икономисти съветват всеки да се концентрира върху това, което му дава повече конкурентни предимства.

Работете повече, бъдете креативни и гъвкави, давайте шанс на иновациите, в която и сфера на дейност да се изявявате. Това е рецептата за успешна мисия 2013!

Приятно четене!

НЕВЕНА МИРЧЕВА
главен редактор



Нова банка на българския пазар

Австрийската инвестиционна Майнъл Банк (Meinl Bank) стъпи на рогния пазар. Началният инвестиционен капитал на Майнъл Банк България ще е 10 млн. евро. Финансовата институция стартира с амбицията да бъде първата истинска инвестиционна банка у нас. Приоритетни сектори на финансиране ще бъдат хранително-вкусовата и преработващата промишленост. Кредитната институция ще предлага и всички финансови услуги, които една търговска банка извършва. Финансовата институция ще предлага у нас и инвестиционни портфейли от фондовете на Meinl Bank, сред които е и „Майнъл Източна Европа“. Банката има намерение да участва и с пряко глобово финансиране в поценени активи в България в



ВИКТОР ЛЕВИ

Начело на Майнъл Банк България застават Атанас Кръстев и Милен Керемедчиев (вляво и в средата), а председателят на УС на Meinl Bank Питър Вайнзиерл дойде за откриването

размер на 200 млн. евро през следващите две години. Австрийската банка е сред най-активните играчи при събирането на гържавни дългове. Вече са отпразвили оферта да изкупят заемите, които има Украйна към България. Предстои да направят предложение да изкупят и дълга на Куба към България, който вече надвишава 350 млн. долара. Очаква се клонът да започне да работи реално до средата на 2013 г.

Цифровизацията стартира на 1 март



На 1 март 2013 г. ще бъде пуснат цифровият сигнал за тв и радио разпръскване. Той ще се приема паралелно с аналоговия до 1 септември, когато последният ще бъде спрял.

От януари стартира уебсайт, който ще дава информация на гражданите за цифровизацията. Паралелно Министерството на транспорта, информационните технологии и съобщенията започна и информационна кампания за цифровизацията.

С преминаване към изцяло цифрова ефирна телевизия ще се гледат безплатно до 15 национални цифрови програми, които ще могат да се приемат чрез антена и цифров телевизор или аналогов приемник с декодер.



Изпълнителният директор на МКБ Юнионбанк Мария Илиева (вдясно) направи първата транзакция за дарението пред директора на фондация „За нашите деца“ Иванка Шалапатова

Онлайн магазин за благородни метали

Електронен магазин за златни и сребърни ключета, медальони, монети и други продукти от благороден метал показа Fibank (Първа инвестиционна банка). Проектът е в резултат на засиления интерес от страна на клиентите към продуктите с инвестиционна и нумизматична стойност. С новия магазин се гарантира лесната покупка и доставка на пратките до всички населени места в България. Покупките от онлайн магазина Gold&Silver до 18 януари 2013 г. ще бъдат с 5% отстъпка.

Иновативният магазин бе представен от Валентина Григорова-Генчева, директор „Злато и нумизматика“ във Fibank



Инициатива събира средства за деца

По 50 ст. от всяка транзакция до март ще бъдат дарявани за изоставени деца в България. Кампанията „Щастливо детство за българските деца“ е съвместна инициатива на МКБ Юнионбанк и фондация „За нашите деца“, а списание „Икономика“ е медия партньор на инициативата.

От 10 декември до 10 март 2013 г. МКБ Юнионбанк ще дарява за изоставени деца по 0.50 лв. при всяка транзакция на инсталираните от банката терминали в 100 търговски обекта на територията на страната. Не е задължително плащането да е станало с карта на банката.

Средствата, които бъдат събрани по време на инициативата, ще се използват от фондация „За нашите деца“ за спасяване на бебета от изоставяне още в родилния дом и намиране на приемни родители. С даренията ще се подпомогнат и децата, които живеят в Семейна къща - един от центровете на фондацията, осигуряващ уютен и сиурен дом за 6 деца, разделени от родителите си.

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

ОЦЕЛЯ

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Четенето на негативни прогнози е опасно за здравето на българската икономика, тъй като те действат демотивиращо и на предприемачите, и на хората на наемния труд. Колкото по-малко от нас се обезкуражат от апокалиптични очаквания, толкова по-малко лоши сценарии ще се реализират. Затова сложете розовите очила и се взирайте по-задълбочено само в онова, което ще ви даде конкурентно предимство и няма да ви върже ръцете, докато светът отново не осъмне в царството на икономическия растеж. Работете повече, бъдете креативни и гъвкави, давайте шанс на иновациите, в която и сфера на дейност да

се изявявате – гласи „кулинарната“ рецепта на успеха, която действа безотказно и във времена на спад и на растеж.

Ако синоптиците бяха икономисти, за 2013-а щяха да сложат код „жълто“, т.е. обстановката остава опасна.

Масогонните се изправят бавно

Битката с кризата прогължава и най-големите икономики не са излезли на магистралата на растежа, макар и някои от тях да имат усещането, че вече се оттласкват от гъното. Една от прогнозите предупреждава, че турбуленцията в Европа може да има ефект на

Добрата новина е, че икономиката не я чакат само лоши новини



ВАНЕ

нокаут за американското производство, а през следващите 20 години Китай ще измести Съединените щати от челното място. Европейската икономическа криза потиска китайския износ и сега Пекин се опитва да увеличи вътрешното потребление. От новите лидери на Китай се очаква да гадат нов тласък на икономиката през 2013 г. а Русия е изправена през предизвикателството през следващите пет-шест години да направи преход към пазарноориентирана икономика, по-малко зависима от износа на горива. Индия се бори с висока инфлация, с голям бюджетен дефицит, слаба валута, което удари както потреблението, така и инвестициите. Дали в Годината на

Змията светът ще отбележи края на кризата - все още никои не се ангажира да ни обещае.

С добре затегнат колан

„Икономическата 2013 г. ще е повторение на 2012 г. - опит всеки да се задържи без спад и с минимален ръст. Не е много оптимистично, но така изглеждат нещата от днешна гледна точка. Е, току-виж се окаже, че намерим находище на диаманти например под връх Рожен и станем като Южна Африка”, смята икономистът Емил Хърсев. Според него данните сочат, че еврозоната е в нова рецесия, т.е. започва процес на ново свиване на

икономиката. Това е познатото още от времената на Великата депресия явление, наречено „рецесия в депресията”, и се обяснява преди всичко с неудачните политики, които пречат на развитието на икономиката и на нормалното излизане от кризата. Хърсев прогнозира депресията в България да продължи и през 2013-а. И така ще е още поне три, а може и повече години. Защото имаме проблем и с основните пазари, и с инвестициите, при които спадът е около 40% спрямо нивото отпреди кризата. Допълнително свиване на колана през 2013 г. едвали ще има, но и някакво отхлабване на вече достатъчно стегнатия колан също не се очертава. А за за истински растеж може да говорим

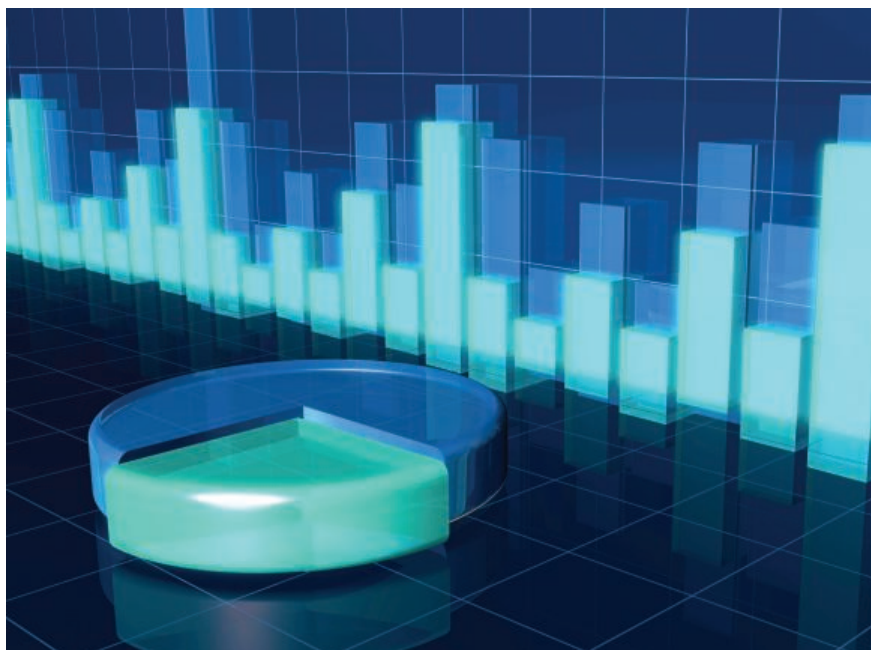
чак след като е достигнато нивото отпреди 2008-а.

Стабилност по ръба на бръснача

„Банките извлякоха сериозни поуки от кризата през 1997 г. Това, което ние направихме след тази криза, сега започват да го правят в Западна Европа”, коментира управителят на централната банка Иван Искров. По негови гуми българската държава не похарчи нито лев, за да стабилизира банковата система, докато във Великобритания например за целта са отделени средства в размер на 30% от брутният вътрешен продукт на страната, а като цяло Европейският съюз е хвърлил близо 13% от БВП. Нещо повече: в нашата банкава система над 80% от депозитите са вноски от местни вложители, което прави банките стабилни и не толкова лесни за манипулации. Според Искров българските банки са готови да подкрепят икономическия растеж, стига да има търсене на кредити, но и банкируеми проекти. Много от инвестиционните намерения обаче няма как да бъдат кредитирани. „Имаме голямо покритие с провизии и специфични отбивки, както и капиталов излишък от порядъка на 2,5 млрд. евро”, посочва Искров. За съжаление очакванията на централния банкер са необслужваните заеми да продължат да се увеличават и през тази година, макар и с по-бавен темп. Приходите от данъка върху лихвите по депозитите няма да оправдаят очакванията.

Бързай бавно

Иван Искров остава на мнение, че не е изгодно за България да бърза с включването към европейския банков съюз. „България ще влезе в банков съюз, когато му дойде времето. Той е направен за страните от еврозоната, не за държавите извън нея”, посочи той. Губернорът на БНБ напомня, че България трябва да е предпазлива при влизането в съюзи, свързани с финансови ангажменти за страната: „Еврозоната не е в кондиция да приема нови членове. Това е като едно семейство в скандал – първо трябва да се разбират



жената, децата и мъжът, тогава да канят гости. Ние трябва да знаем към какво се присъединяваме.”

Докато не настъпят времена на икономическа и финансова стабилност, да не се включваме в каквито и да било съюзи, които налагат нови правила на финансова зависимост, съветват трезви икономисти.

Леговете се топят чак наесен

Слабата икономическа активност в България да продължи до есента на 2013 г. Егрият бизнес ще оперира без сътресения, но без да пристъпва към реализация на нови и рискови проекти, като ще се развиват най-вече основните дейности на компетентност, интерес и направени инвестиции. Това е продуктувано от всеобща предпазливост и пасивното поведение на банките в ролята им на кредитиращи институции. Малкият и средният бизнес ще продължава да изпитва трудности, което основно се дължи на липса на потребление, чужди инвестиции и банковото финансиране, прогнозира Николай Ников, ръководител на управление „Специализирано финансиране” в СИБанк. Кредитните портфейли на банките допълнително ще се влошават, фалитът на фирми ще продължи и безработицата ще расте. В същото време държавата ще успее да запази общата макроикономическа рамка на страната

и следваната финансова дисциплина. Независимо от резултатите от предстоящите парламентарни избори през лятото на 2013, България ще запази своята политическа и икономическа стабилност.

Старо банкерско правило гласи, че лош портфейл се подобрява основно с активно кредитиране. През есента на 2013 г. ще сме свидетели на старта на дългоочаквания растеж, който ще бъде силно провокиран от рязката смяна на политиките на банките, които се очаква да започнат активни кампании за кредитиране. Това ще доведе до засилване на предприемчивостта в противовес на скептично отношение към всякакъв вид инициативи по време на криза, твърди Николай Ников.

Оцеляване и пак оцеляване

От Българската стопанска камара не крият очакванията си заетостта да бъде редуцирана заради стремежа на работодателите да оптимизират работната сила. „Вероятно броят на наетите през 2013 г. ще спадне с около 1% спрямо 2012 г. По наши изчисления това са близо 40 хил. души, които може би ще останат без работа”, посочва зам.-председателят на БСК Камен Колев. Вероятно спад в инвестициите няма да има, нито пък ще бъде отчетен ръст. Все пак има възможност да се промени фокусът

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 инвестиционните практики. Според Колев състоянието на бизнеса остава нестабилно и несигурно, предприятията все по-често ще теглят заеми не толкова, за да инвестират в нови производства, машини или разрастване, колкото за нуждите на оперативната им дейност. „Кризата удари най-вече малкия и средния бизнес в България. Той сега е зает не толкова да се развива, колкото да се опита да се спаси затова и тегли заеми, за да може да покрие текущите си разходи. Няма как икономиката на страната да расте, когато нейният двигател - бизнесът, увеличава

задлъжнялостта си”, посочва зам.-председателят на БСК.

Лекарството, наречено инфлация

През 2013-а ще се търси лек за високата задлъжнялост на частния сектор, която продължава да расте лавинообразно, и най-вероятно с цел оздравяване ще трябва да презлътнем горчивия хап на по-висока доза инфлация. Това според някои икономисти, свързани с банковите среди, помага за облекчаване на трудностите, пред които са изправени кредиторите, тъй като намалява

реалната стойност на дълга. Благовидният претекст е, че по-високата инфлация създава стимули за потреблението и именно тя може да се превърне в необходимо лекарство срещу трупането на кеш в банките, което тежи на възстановяването на инвестициите и растежа. Поскърпването на суровините, на енергията и на храните не би трябвало да ви изненада.

Краи гелвата с меча

България уж е отличник по финансови показатели, а не можа да



Виктор Манев, управляващ съдружник в ММС:

Кипежът в стартъпите ще продължи

Българският нихилизъм не е показателен какво точно ще се случи и как ще живеем. Наг 50% от американците имат надежда тя да е по-добра, а аз очаквам 2013 г. да е без сътресения. Поради външни фактори може да стане по-добре, но може и по-зле. Българското правителство има роля в забавения икономически растеж, но икономическата динамика в частния сектор е мъртва, защото в криза инвестициите падат рязко. У нас цялата инвестиционна активност е скована и не очаквам размразяване.

Свеж инвестиционен полъх

може да дойде от навлизането на малки семейни китайски компании, а също от европейски капитали, които да направят тук свои производствени площадки. Българската икономика може да се раз-

движи от нарастващото ниво на износ, вътрешното потребление не се очаква да се повиши, тъй като то зависи от нарастването на доходите. Стагнацията ще продължи.

През 2013-а равнището на инвестициите в инфраструктурни проекти вероятно ще нарасне. На растеж на икономиката ще може да се надяваме след 2014 г. От сегашните реалности трудно ще се отгласнем, за да видим подобрение.

Стратегическо предимство за България е потенциалът ни за развитие на цялата хранителна верига – селско стопанство, преработвателна индустрия, хранително-вкусова промишленост.

ICT секторът и добивната индустрия ще продължат да се

развиват добре. Интересен ще е моментът, когато се изравни износът на добивната индустрия и на дейностите с по-висока добавена стойност. Производството на компоненти и резервни части за автомобилостроенето се премества на изток. Там, където

е необходима уникална инженерна и развойна дейност, България е подходяща. Ние сме добри в намирането на единични решения.

Привличането на инвестиции зависи от бизнеса, от общините

и от държавата. Ето защо от съществено значение е

Парите за развитие на бизнеса, науката и иновациите е добре да се управляват по модела на двата фонда Eleven и LAUNCHub

какви послания изпращаме

Причина да избереш едно или

на инвестиционните практики. Според Колев състоянието на бизнеса остава нестабилно и несигурно, предприятията все по-често ще теглят заеми не толкова, за да инвестират в нови производства, машини или разрастване, колкото за нуждите на оперативната им дейност. „Кризата удари най-вече малкия и средния бизнес в България. Той сега е зает не толкова да се развива, колкото да се опита да се спаси затова и тегли заеми, за да може да покрие текущите си разходи. Няма как икономиката на страната да расте, когато нейният двигател - бизнесът, увеличава

задлъжнялостта си”, посочва зам.-председателят на БСК.

Лекарството, наречено инфлация

През 2013-а ще се търси лек за високата задлъжнялост на частния сектор, която продължава да расте лавинообразно, и най-вероятно с цел оздравяване ще трябва да презлътнем горчивия хап на по-висока доза инфлация. Това според някои икономисти, свързани с банковите среди, помага за облекчаване на трудностите, пред които са изправени кредиторите, тъй като намалява

реалната стойност на дълга. Благовидният претекст е, че по-високата инфлация създава стимули за потреблението и именно тя може да се превърне в необходимо лекарство срещу трупането на кеш в банките, което тежи на възстановяването на инвестициите и растежа. Поскърпването на суровините, на енергията и на храните не би трябвало да ви изненада.

Краи гелвата с меча

България уж е отличник по финансови показатели, а не можа да



Виктор Манев, управляващ съдружник в ММС:

Кипежът в стартъпите ще продължи

Българският нихилизъм не е показателен какво точно ще се случи и как ще живеем. Над 50% от американците имат надежда тя да е по-добра, а аз очаквам 2013 г. да е без сътресения. Поради външни фактори може да стане по-добре, но може и по-зле. Българското правителство има роля в забавения икономически растеж, но икономическата динамика в частния сектор е мъртва, защото в криза инвестициите падат рязко. У нас цялата инвестиционна активност е скована и не очаквам размразяване.

Свеж инвестиционен полъх

може да дойде от навлизането на малки семейни китайски компании, а също от европейски капитали, които да направят тук свои производствени площадки. Българската икономика може да се раз-

движи от нарастващото ниво на износ, вътрешното потребление не се очаква да се повиши, тъй като то зависи от нарастването на доходите. Стагнацията ще продължи.

През 2013-а равнището на инвестициите в инфраструктурни проекти вероятно ще нарасне. На растеж на икономиката ще може да се надяваме след 2014 г. От сегашните реалности трудно ще се отгласнем, за да видим подобрение.

Стратегическо предимство за България е потенциалът ни за развитие на цялата хранителна верига – селско стопанство, преработвателна индустрия, хранително-вкусова промишленост.

ICT секторът и добивната индустрия ще продължат да се

развиват добре. Интересен ще е моментът, когато се изравни износът на добивната индустрия и на дейностите с по-висока добавена стойност. Производството на компоненти и резервни части за автомобилостроенето се премества на изток. Там, където

е необходима уникална инженерна и развойна дейност, България е подходяща. Ние сме добри в намирането на единични решения.

Привличането на инвестиции зависи от бизнеса, от общините

и от държавата. Ето защо от съществено значение е

Парите за развитие на бизнеса, науката и иновациите е добре да се управляват по модела на двата фонда Eleven и LAUNCHub

какви послания изпращаме

Причина да избереш едно или

си облизва пръстите. Дори стабилните български банки не съумяха да ни превърнат в Швейцария на Балканите за разлика от Турция, която показва конкурентни предимства, и да привлече много от онова, което може да се спаси от пожара в съседна Гърция. Докато българското правителство поучавае богата Западна Европа как ниските доходи са лек в кризата, Турция не пропусна да се възползва от формулата „пари при пари отиват“. И през 2013-а също като в познатата басня България не можа да хапне ни от „тавата“ на уникалното географско положение,

ни от „делвата“ на финансовата ни стабилност.

Черно или бяло

Чакат ни още няколко години тежък живот, изчислява бизнесменът Петър Кънев. Той е на мнение, че рецепти за по-бърз изход от ситуацията няма, ако имаше, в Западна Европа щяха да я приложат.

По какво да познаем, че кризата няма да си отиде и през 2013-а? По това, че най-високи обороти все още бележи продажбата на страх. Щом Нобеловият лауреат по икономика Нуриел Рубини ни обещава

перфектна глобална буря, значи добрите времена не са толкова близо. Иначе кой би хабил ресурси да тиражира черни прадсказания, а и кой би ги приемал на сериозно. Същност кризата си е отишла за онези, които или умеят да ви продадат мрачни прогнози, или знаят как да извлекат финансови ползи от страховете. Със сигурност кризата отстъпва пред онези, които са майстори на премерения риск.

За съжаление сладкишът на растежа беше бързо изконсумиран, а вече никой не знае рецептата за приготвянето му.

друго място, за да градиш там бизнес, до голяма степен са и самите хора. Колкото по-негативно и nihilistically е отношението ни, толкова по-малки шансове имаме отвън да изглеждаме привлекателни за вложения. Хора, които не видяха близка перспектива за развитие в България, стегнаха куфарите и заминаха. Дори отлични финансисти напускат родината. Състоянието в страната е зле, но сравнението с южната ни съседка например показва, че не е чак толкова зле.

Политиката, която на фискално ниво се води у нас, създава някаква стабилност. Но е необходимо и Министерството на икономиката да помисли за механизми, които биха довели до икономически растеж. Добър пример са онези 21 млн. евро, които са отпуснати за подпомагане на стартиращ бизнес по инструментата JEREMIE. Там се получава позитивно развитие. Дори има кандидати от чужбина, които са готови да осъществяват проектите си в България. Ефектът е



наистина значим, още повече като се има предвид колко малка е сумата. Около двата фонда Eleven и LAUNCHub гравитират млади предприемачи основно от ICT индустрията, а също и потенциални инвеститори. С толкова малък ресурс се постига такъв позитивен напредък и това е

пример, който си заслужава да се изучава

Кипещт на стартиращите компании създава допълнителна работа за редица професионалисти и привлича интереса на инвеститори зад граница, които вече проучват възможностите за вложения в стартиращи и компании в развитие. Какъв е проблемът гържавата да отпусне 20 млн. лв. или повече и да направи търж, с който да излъчи подобен управляващ екип на фонд за развитие на биотехнологиите или на каквото

и да е друго, в което има перспектива. Вместо да се стига до скандали, на каквито сме свидетели по отношение на фонд „Научни изследвания“, да се поучим от позитивния пример на Eleven и LAUNCHub и ресурсите за развитие на науката и бизнеса да се управляват по аналогичен начин, а не чрез съмнителни политически назначения. Да дадем шанс на професионализма. Така и научните изследвания ще се развиват по съвсем друг начин. За управлението на подобен ресурс може да се привлечат дори хора от чужбина. Има добри идеи, които може да се развият. Двата фонда по JEREMIE вдъхват увереност, че има шанс високите стандарти на работа в управлението на публични средства да си проправят път и в нашата страна.

Само от хората зависи колко леко или колко тежко ще преминем през времената на кризата

Виждам все повече лица в България, които са със светнали очи и са пълни с амбиции да работят и да се развиват. Това излъчва много положителна енергия, вдъхва

вява и вярвам, че примерът става заразителен. Само от хората зависи колко леко или колко тежко ще преминем през времената на кризата.



Пламен Юруков, MBA Global management:

Шагреневата кожа продължава да се свива

**Намаляване на производството, растеж на цените,
много фирми преустановяват дейност и през 2013-а**

Потреблението е пряка функция на доходите. Нуждаем се от спешни преки чуждестранни инвестиции, но при сегашното състояние на световната икономика не може да се очакват чудеса. Европа не е в състояние да инвестира. Това е по силите на Русия и на страните от Азия и Близкия изток. При тях обаче по правило първо се подписват междуправителствени спогодби и по този „мост“ вече може да се очаква привличане на инвестиции. Но за съжаление правителството не направи почти нищо за 4 години. Имаше разговори с Катар, а на втората среща в тази силно консервативна ислямска страна вместо премиера отиде 30-годишно момиче.

Бомба с часовников механизъм

На пръв поглед стабилната макроикономическа рамка с нисък публичен дълг би трябвало да е предпоставка за спокойствие и устойчиво потребление, но скритата бомба на високия частен дълг може да избухне и да отключи серия от проблеми и в най-стабилната сфера – банковата система. Поради ниското потребление през последните 4 години в България има свиване на производството, а за да покрият фиксираните си разходи, фирмите се принудиха да повишат цените. Това е форма на стагнация плюс инфлация, от която много трудно се излиза. За съжаление не се

забелязва никаква активност и от политици, и от икономисти за излизане от летаргията на икономиката ни. Според мен това ще продължи и през 2013 г. и много фирми ще бъдат принудени да преустановят дейност.

Настроенията

Обществените настроения ще се очертават като крайно песимистични и черногледни. Това ще продължи да се отразява с висока степен на пасивност при потреблението. Дори и тези, които могат да си позволят разходи, ще ги ограничат поради неяснотата накъде върви България. Лошата ситуация в основния ни търговски партньор ЕС ще повлияе зле на износа, а ситуацията в Гърция не предизвиква оптимизъм.

Технологичното ни развитие е спряло. Не очаквам никакви положителни изненади. Продължава да се задълбочава проблемът с намиране на подготвени кадри дори и за стандартни производства, липсват специалисти по механика, хидравлика, електроника.

Година на избори

2013-а е изборна година за България и това води последствия. Ние имаме лошия късмет 2009 г. да бъде изборна и това парализира управляващите за адекватни мерки спрямо разбушвалата се световна финансова криза. В предизборните месеци може да очакваме, както е заложено в

бюджета, по-големи разходи на общините, управлявани от ГЕРБ. Обикновено това се прави, за да може с бюджетни средства да се подпомогне кампанията за парламентарните избори. Приходите ще намалеят, защото по традиция политиците стават по-толерантни към основните играчи от сивата икономика, които финансират кампаниите им и имат механизми за осигуряване на гласове.

Пулците се броят наесен

Има ли някакъв бизнес оптимизъм, ще стане ясно през втората половина на годината, след като се сформират новият парламент и правителство. Сегашните властимащи създадоха много затруднения на малкия и средния бизнес с изначално грешната си стратегия на водене на свита парична политика, неясни и объркани политически решения и силен административен натиск върху пряката им дейност. Условия за растеж не са налице, тъй като и недоверието към политическата и съдебната система остава изключително високо.

В конкуренция

Ключова роля за богатството и развитието на всяка страна играе възможността трудът, капиталът и идеите да може свободно да прекосяват границите и да намират по-добра среда за своето развитие. Тогава правителствата

Royal Castle

Design Hotel & Spa



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

са принудени да създадат условия и да приложат по-добри политики, за да ги привлекат и задържат. Успяват тези държави, които винаги намират начин да са прег останалите. Те се конкурират за свободния капитал, така както фирмите се конкурират с по-добри стоки и услуги за привличане на своите клиенти. В резултат тези държави, които са в центъра на конкуренцията, са по-богати, компетентни и по-издръжливи. Тези, в които власт имат монополите, са по-бедни и по-малко ефективни.

Настъпленето на монополите

Ако искаме да не сме най-бедните в Европа, добре е управляващите да вникнат в разликата между двата модела – на конкуренцията и на монопола. И да прилагат политики в унисон с правилата на свободната конкуренция. Да привличат капитал, да създават условия за лесно правене на бизнес, за да задържат умните и можещите тук, както и да привлекат хора с висок потенциал отвън. За съжаление през последните 23 години правим точно обратното – разрушихме това, което имахме. Вместо да изнасяме и да предлагаме конкурентни стоки и услуги, ние стигнахме готам, че сега изнасяме умните и кадърни деца към онези места по света, където са разбрали ползата от първия модел. И с тяхна помощ тези държави ще стават още по-свободни, конкурентни, богати и развити. За разлика от България.

Сън ли бе

Растежът до 2008-а беше балон, а такава ситуация не се повтаря често на едно и също място. За да тръгне икономиката отново нагоре, трябва да има ниски лихви за по-дълъг период от време и някакъв икономически мит за силно развиваща се индустрия, за да се получи нов икономически балон. Но това не е устойчив растеж.

Сега бизнесът трябва да се

адаптира за работа в условия на рецесия – евтини стоки и услуги в необходими обеми. Но тогава оцеляват само тези, които са в първата тройка по пазарен дял.

Зелените каузи

Екологичните каузи останаха единствените, които позволяват пряко влияние на гражданите в политическия живот. В „Шеврон“ поценяха това явление, явно ръководителят на проекта им за България не беше направил задълбочени предварителни анализи, комуникацията на инвестиционните им намерения бе много слаба. Зелените каузи ще бъдат основен повод за мобилизиране на активна гражданска позиция и през тази година.

Асен ЯГОДИН, Главен



Георги Чернев, председател

ИКОНОМИКАТА

Евросъюза по растеж, въпреки твърденията на управляващите за отличните финансови показатели на България.

Бизнесът постоянно се свива, тъй като потреблението в страната прогължава да намалява. Които имаше два магазина, закри единия и едва плаща заплатите на персонала. Вносителите на стоки също са с вързани ръце, тъй като заради намалената покупателна способност оборотите паднаха рязко и доставчиците не могат да влязат в долната граница на минималните обеми. Така на

Икономиката е като ябълка, която ни се ще да е цяла, но за съжаление тя е оглозгана откъм гърба. През 2013-а ще ядем „ошаф от сухи плодове“, тъй като ще консумираме и последните резерви.

По трите показателя БВП, заетост и безработица през последните 3-4 години ситуацията в САЩ се погоява, докато в ЕС се влошава. Затова не може да очакваме в България да настъпи рязко подобрене, тъй като сме здраво свързани с европейските па-

зари. Опасенията ми са, че ще сме в гъното на класацията на

българския пазар стъпват унгарски и румънски вносителите, които изместват местни играчи.

Трябва да се работи по заетостта. Икономиката ни се превърна в икономика на верещите. Все повече хора са извън пазара на труда и липсата на

Влезте в един селски магазин и пред вас ще „блесне“ истинското лице на българската икономика

изпълнителен директор на Българската банка за развитие:

Има симптоми за растеж

Истината за растежа на българската икономика ще е някъде между прогнозите на Министерството на финансите и на Европейската комисия, т. е. около 1,5%, което е добре. То е два пъти над нивото на икономическия ръст през 2012 г. При всички случаи това едва ли ще е достатъчно за решаването на основните проблеми с експортната насоченост на българската икономика. Над 70% от износа ни е за държавите от ЕС. Сериозен проблем е младежката безработица. Но докато не видим намаление на безработица-

та, няма да има възможности за стимулиране на вътрешното търсене. А на него би се разчитало да компенсира изчерпаните възможности на експорта.

Не бива да се подаваме на песимистични прогнози и да очакваме, че 2013-а ще е по-лоша. Има симптоми, които дават надежда за растеж. Негативизмът не върши работа.

От 1997 до 2007 г. светът

преживя невиждан икономически бум, това създаде балони и сега консумираме ефекта от тяхното гръмване. Тази криза се припокри с Голямата депресия, а тя е продължила пет години. Не ми се ще да поставим нов рекорд на времетраене на икономическата рецесия. Имам надежда, че през

2013-а икономиката може бавно да поеме нагоре.

Докато безработицата не намалее, няма възможности за стимулиране на вътрешното търсене

2013-а икономиката може бавно да поеме нагоре.

на Софийската търговско-промишлена камара:

е ошав от сухи плодове

средства ги кара да живеят чрез борчове. Но това помита и търговците, тъй като те нямат пари да си платят доставките. Достатъчно е да влезете в един селски магазин и пред вас ще „блесне“ истинското лице на българската икономика. Там асортиментът става все по-рехав и щандовете са като отнесени от вихъра.

Готови рецепти за изход от лабиринта на кризата няма, но всеки ден премиерът трябва да е на пулса на бизнеса и всеки ден да се правят малки стъпки, за да се намира изход от проблемите. Само така икономиката ще започне да се отлепва от дъното.

Все повече започвам да се уверявам, че заведенията се изпразват не толкова заради забраната за

плотнюпоушене, а заради свитото потребление, породено от намаляващите доходи. Обществото си отклонява вниманието с какви ли не неща, вместо да мисли за най-важното: икономиката, доходите, заетостта. Въпросът е как да изправим на крака бизнеса. Пътят към растежа не минава през нови и нови такси, които никнат като гъби. ДКЕВР тихомълком е въвела такса от 24 стотинки на ген за всеки електромер на бизнес абонатите, за да имат достъп до електроразпределителната мрежа. За съдействие към нашата камара се обърна компания, която е платила 2

хил. лв. такса за присъединяване към мрежата. Макар включването да не е направено, компанията започва да получава по 7 лв. месечни сметки, без да има каквато и да било консумация на електричество. Като вид ангажимент към бизнеса ЕРП-тата са си издействали нещо като абонаментна такса. При 100 хил. корпоративни абонати месечно ще се събират 700 хил. лв., без да е извършена каквато и да било услуга. Такса за едно, такса за друго и накрая се оказва, че в сметката токът е най-малкият разход. Само монополистите могат така

безобразно да товарят с такси, фирмите помежду си не може да прилагат подобен подход.

Бизнесът се нуждае от прогнозируемост и няма нужда от чувал с погаръци, пълен само с лоши изненади.



2013-а

Пренарежда Световния пъзел

АНТОН АНДОНОВ

Европа не върви на добре. САЩ не се възстановяват по план. Китайската икономика задържа ръст. Развиващите се страни забавят темпото. Всичко това предвещава тежка икономическа 2013 година. Прогноза на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР), в която членуват 34-те най-развити държави в света, влоши икономическите си очаквания. Новите данни намалиха с почти 1 процент очакванията за икономически ръст през 2013 г. В световната икономика. Ревизираните данни вече сочат 3,4% вместо предвижданите само преди няколко месеца 4,2%.

Световната бизнес активност е подложена на сериозни рискове, които през 2013 г. могат да се превърнат в сериозна спиратка пред нейното развитие. Най-глав-

ната от тях се нарича гълговата криза в Евророната. 17 страни от валутния съюз на еврото тази година или ще бъдат в рецесия, или ще показват икономически данни около нея.

Друго сериозно препятствие пред икономическия ръст е възможността бюджетният дефицит на САЩ да се срине. Ако американските депутати от демократическата и републиканската партия не се разберат за увеличаването му този месец, това може да доведе до автоматичен ръст на данъците и съкращаване на разходите в размер на 607 млрд. долара. Крайният резултат от всичко това ще бъде рецесия не само в САЩ, но и в световната икономика.

След петте години на криза глобалната икономика отново отслабва. Рисковете от сериозен спад за съжаление са неконтролируеми, смята главният икономист

на ОИСР Пиер Карло Пагоан.

Опровергавайки донякъде оптимистичните прогнози от май, специалистите на ОИСР през ноември бяха далеч по-песимистично настроени. Тяхната нова прогноза твърди, че икономиките на 34-те промишлено най-развити държави в света ще отчетат ръст от 1,4%, което е 0,8% по-малко от очакваните през май 2,2%.

Прогнозата за ръст на БВП във всички страни в света за 2012 г. бе понижена от 3,4% до 2,9%, а за 2013 г. - от 4,2% на 3,4%. Безработицата през тази година също ще расте и ще достигне 8,2% вместо сегашните 8%. Икономическите перспективи са много неясни и зависят от рисковете, които ще предприемат най-големите икономии в света – на Европа и САЩ. Ако САЩ съумеят да се справят с бюджетния срив, икономическият им ръст ще бъде 2% за 2013 г.

Миналата година БВП на Япония бе нараснал с 1,6 %, през тази ръстът се очаква да бъде 0,7%. Нарастване ще има и в икономиките на 17-те страни от еврозоната, но то ще бъде незначително – между 0,4 и 0,1%.

Сред останалите държави, които не членуват в ОИСР, отличникът ще се нарича Китай. Поднебесната империя ще отчете ръст от зашеметяващите 8,5% през тази и 8,9% през 2014 г. БВП на Бразилия ще покаже ръст от 4% през тази и 4,1% през следващата година, а Индия съответно 6,5% и 7,1%.

Поглед на случващото се от 2011 г. насам дава още по-интересна перспектива за 2013 г., защото това е средната година към крайната дата на всяка петгодишна прогноза - 2015 г. Контент-анализ на макроикономическите прогнози, направен от водещи изследователски структури в света, очертава 13 световни тренда в икономиката. Те са обобщени от рейтинговата асоциация Future Europe и показват следното:

1. 97% е вероятността отраслите, свързани с информационните технологии, да продължат бурното си развитие. През тази година продажбите на игри, паричните преводи, валутните спекулации, услугите за бизнес клиенти ще продължат да растат и като цяло ще отчетат ръст между 170 – 200%.
2. Инфлацията в света ще бъде в размер до двуцифрена стойност, смятат 94% от икономистите.
3. Политиката на рязко съкращаване на бюджетните разходи, за които настоява ЕС, ще доведе до връщането на дефлационната спирала на свиване през 2013 г. и ще предизвика нова вълна на световната криза. Алтернатива на този сценарий е възможна серия от държавни фалити, след които отново ще се реализира същият сценарий, което, както и да бъде погледнато, означава мощен спад на световната икономика през тази година. Според 88% от икономистите към днешна дата има 860 млрд. евро в

програмите за финансова подкрепа на Стария континент. За да бъде запазен високият рейтинг (AAA) на Европейския фонд за финансова стабилност, от него може да се отпускат кредити само до 550 млрд. евро. Към тази сума може да се добавят 67 млрд. евро, които ЕЦБ ще плати за държавните облигации на страните от периферията на еврозоната незабавно. С тези пари общата сума за кредитиране набъбва до 727 млрд. евро. Това ще позволи на Гърция, Ирландия и Португалия да се закрепят до края на тази година. След това



обаче тази програма ще изчезне и на нейно място ще се настани постоянният механизъм за борба с кризата, който ще обезпечи по-разумна схема за реструктуриране както на старите, така и на новите държавни дългове, като ги ореже или продължи срока на погасяването им. Неизвестностите около Испания, при която вероятността да поиска финансова помощ от ЕС вече е 50:50, и практическата липса на пари за Италия, чийто държавен дълг надхвърли 100% от БВП, означават само едно – пари няма.

4. Главна тенденция през годината ще бъде синтезът на държавата и кредитираните от нея структуроопределящи предприятия и банки. Тази мярка досега стимулираше растежа и задържахше инфлацията. На дневен ред е атака срещу икономическите права на гражданите. Тя ще бъде осъществена чрез изпълнението на законите за авторското право. Хората ще бъдат глобявани за използване

на нелицензирани продукти или сваляне на филми от интернет. Така ще се повишат приходите в държавната хазна и в същото време ще бъдат контролирани хората.

5. Китай ще се превърне в най-голямата икономика в света, което ще доведе до преустройство на икономическото равновесие на силите. Този процес също ще удължи кризата. В края на миналия век за излизане от кризата на най-големите световни икономики са помогнали намалените цени на петрола, металите и газа и увеличеният износ на високотехнологични продукти за развиващите се страни.

Днес Китай вече промени този модел на растеж. Страната продължава да консумира големи количества нефт, който се произвежда от Австралия, Саудитска Арабия, Бразилия и Русия. Което значи, че поевтиняването на природните ресурси заради кризата вече не е работещ фактор за света. Точно затова икономиката на Китай расте дори

в условията на криза.

6. Цената на злато, сребро, храни, редки метали, нефт и газ през 2011-2012 г. скочи от 50 до 80%. Тенденцията ще бъде водеща и за 2013 г.
7. Цените на недвижимите имоти ще паднат с 50% спрямо цените от 2012 г. Има вероятност в Китай спадът да е 70%, а в Европа дори 78%.
8. Печалбите във финансовия сектор ще продължат възхода си и през 2013 г.
9. Ръстът на световната икономика ще остане на нивото от 2010 г., а безработицата ще продължи да се покачва, като се очаква през 2015 г. да бъде нейният пик.
10. Силата на транснационалните корпорации ще продължава да расте. Тенденцията за консолидация в отраслите, неударжана корупция и фокусирането на

глобалния контрол над всичко в много по-малко ръце ще продължи. Това ще предизвика антиглобалистски протести, но в крайна сметка предстои пълно преразпределение на световните пазари до 2015 г.

11. Постепенен упадък на страните традиционни износители на петрол. Те ще губят пазари заради новите по-евтини технологии на добив, които сриват цената на нефта и газа. На мода излиза шистовият газ, за който добив през 2012 г. най-големите компании за гориво инвестираха 21 млрд. долара в производствени активи. Най-големият губещ тук е Русия заради свръхпредлагането на суровина на пазара, което ще снижи цената още повече. Търсенето на руски нефт в самата Русия ще падне драстично заради ангажимента на руската икономика да въведе Euro 4 стандартите за горивата през 2013 г. Руските петролни продукти са с високо съдържание на сяра, което прави суровината неатрактивна на европейския пазар и в европейската част на самата Русия.

12. Сериозен спад на инвестиционните пари през 2013 г. Тенденцията ще се зъдълбочи заради фалита на застрахователни компании, инфлационния шок от 2012 г. и оттеглянето на пенсионните спестявания на поколението на бейби-бумърите.

13. Очаква ни нова вълна от банкови фалити, крах на пазара на деривати и спиране на кредитирането от 2014 г. Според експертите вероятността от тотална финансова криза през 2015 г. е 70%. Такива са прогнозите на икономистите за новата година. На ход обаче са полтиците, които са изправени пред тежките прогнози и тежките факти. Съединените щати, Китай и Русия избраха новите си ръководители миналата година, икономиката в Индия забавя

ва ход, а Европа подценява силата на уличните протести, които я обзеха. Барак Обама вече обеща да сложи край на данъчните облекчения за богатите в САЩ. Китай продължава да се движи към челното място в световната икономика и заради намаления износ вече се опитва да увеличи вътрешното потребление. Владимир Путин обеща да създаде 25 000 000 нови

работни места, за да направи преход към пазарноориентирана икономика, по-малко зависима от износа на горива. Индия се бори с висока инфлация, с голям бюджетен дефицит и слаба валута, които удариха както потреблението, така и инвестициите. Европа прие поредния си план за стабилизация, но ефектът от него все още не е усетен.

Върхове и спадове в Годината на Змията



Черната вогна Змия ще ръководи бизнес делата през 2013 г., според Китайския календар. Черният цвят представява Космосът, полярната нощ, това е цветът на дълбоките води. Периодът се характеризира с неочаквани промени, нестабилност и промяна. Това е причината всичко да се планира


предварително и да се преценят много внимателно бъдещите действия. Бизнесмените трябва да станат още по-внимателни и наблюдателни.

Китайското название на Годината на Змията е Ши. Това е шестият поред знак в китайския зодиак, елементът е огън, а полярността отрицателна. Годината на Змията настъпва на 10 февруари 2013 г. и ще продължи до 31 януари 2014 г. Нейните космически елементи са водата и черният цвят. Астролозите предупреждават всички, които работят в офис, да бъдат много внимателни. Те трябва да се опитат да създадат безопасна и хармонична среда в службата. Подписването на документи от всякакъв вид да става само след обстойно и задълбочено проучване. Змията харесва и е нужно да се чувства в пълна безопасност,

за да използва напълно своите специални аналитични умения. Това е причината, заради която ако искате да постигнете напредък в бизнеса, е нужно да действате бавно и методично във всички начинания. Също както змията сменя кожата си, е възможно да обновите бизнеса си и да поставите ново начало за него.

Рогените в Годината на Змията са дълбоки мислители и философи, но в същото време боравят така невероятно добре с пари, че се превръщат в отлични финансисти. Част от очарованието на змията е методът ѝ на движение, тъй като тя се плъзга заедно с животата.

Рогени в Годината на Змията са китайският лигер Мао Дзе Дун и индийският Индира Ганди. Отвъд океана двамата от президентите, оказали най-голямо влияние върху гражданските права, са рогени под знака на Змията - Джон Ф. Кенеди и Ейбрахам Линкълн.

Според китайския календар през 2013 г. ни очаква просперитет, но към края на периода идват тревожните тенденции като възможна рецесия. През пролетта змиите са по-романтични и енергични, което може да означава, че това е периодът на най-оптимистичната част от новата година. Но заради вълновото движение на змията такова ще бъде и нашето развитие през годината – с върхове и спадове. Най-добротото време за финансови инвестиции ще бъде в края на пролетта или началото на лятото. Като цяло обаче в Годината на Змията за хората би било разумно да бъдат консервативни с парите си и да запазят добри връзки с личния си адвокат. 

СЛИВЕНСКА ПЕРЛА



За мъже, не за момчета.



2012-а

ВЪЗНАГРАДИ ПАЗАРИТЕ, АКЦИИТЕ ОСТАВАТ ХИТ

ВЛАДИМИР МАЛЧЕВ,
ИП „Бул Тренд Брокеридж“

Какво ще гонесе Новата година на инвеститорите на финансовите пазари? Този въпрос е най-често задаваният и най-актуален, когато изпращаме една и посрещаме следващата година. През 2012 година, въпреки дълговата криза в Европа, забавянето на някои водещи азиатски икономики и известната политическа нестабилност в САЩ, инвеститорите не могат да се оплачат от пазарите. Макар и не особено стабилни, те повишиха богатството на инвеститорите в акции почти по целия свят. Може би единственото изключение от големите фондови пазари беше Китай. Дълговите пазари също вървяха нагоре. И корпоративен, и правителствен дълг в крайна сметка имаха добра година, като

гори инвеститорите в гръцки дълг бяха възнаградени в края на годината за почти безразсъдните си инвестиции, нещо повече - гръцките държавни облигации в последна сметка се оказаха най-добрата инвести-

ция в сектора за 2012 година. Като цяло печатниците на пари в лицето на централните банки си изиграха ролята и спасиха положението на дълговите пазари, когато то беше на път да излезе извън контрол и дори в края на годината позитивизмът взе тотално надмощие.

Може би най-слабо представеният се сектор през годината бяха борсово-търгуемите стоки, които като цяло останаха почти без изменение. Захарта, кафето, палмовото и кокосовото масло, въглищата имаха ужасна година, а някои от тях достигнаха най-ниските си нива от последните години. Шистовата революция в САЩ и забавянето на глобалната икономика си казаха думата в котировките на петрола. Това важи особено силно за американския лек суров петрол, който изгуби близо 10% от стойността си през годината. Единствено някои зърнени култури и хранителни стоки като житото, ечемика, соята и други отбелязаха позитивна година, като в тази група борсово-търгуеми стоки могат да се търсят и фаворитите на 2013 година.

Може би най-широко рекламираната и пропагандирана стока през годината беше златото, от което се очакваше да защити стойността на богатството на инвеститорите в условията на развихрилото се печатане на пари, но ценният метал завърши годината с еднородно повишение в рамките на 6-7%, изоставайки значително от ръста на борсовите индекси в основните световни икономики като САЩ и Германия. В прогнозите за 2013 година протече и продължава да се развива истинска надпревара между индивидуални инвеститорни гурута и водещите

Книжата на поне 10 родни компании може да са атрактивни и през новата година**





анализатори на най-големите инвестиционни банки и хедж фондове за това колко високо ще стигне златото. Обратно на прогнозите, пазарът на злато все по-ясно навлиза в мечи тренд, поне в краткосрочен план и както най-често се получава, когато всички големи имена се кълнат в поскъпването на някакъв актив, той поевтинява. Така че аз не бих заложил на жълтия метал през 2013 година.

Известното отслабване на страховете на инвеститорите за Европейската икономика и за световната като цяло дават основание да се счита, че и през новата година акциите като инструмент ще предложат едни от най-добрите възможности за инвестиции и от гледна точка на защита от потенциална инфлация, и от гледна точка на златното сечение между риск и доходност. По всичко изглежда, че печатниците за пари спечелиха една битка, макар и същото да не може да се каже за войната срещу кризата и това предпоставя поне 2013 година да бъде малко по-спокойна (особено през първата си половина) и по-устойчива за пазарите.

И тук е мястото да обърнем по-специално внимание на родния капиталов пазар. 2012 година беше първата от последните кризисни години, която ще остави добри спомени у мен. Тя определено беше по-различна, тъй като някои акции се отличиха с изключителни доходности, каквито не бяхме виждали от 2007 година насам. Това е достатъчно, за да запомним изминалата година, която може да се окаже и повратна за Българска фондова борса. Разбира се, БФБ продължава

да стои много встрани от международните тенденции и да си пълзи по дъното. На развитите пазари спадът по време на кризата беше вече в много голяма степен преодолян, докато БФБ се намира все още на около 80% под върховете си стойности от есента на 2007 година. Неразвит пазар, с ниска ликвидност и малко качествени емисии няма как да следва случващото се навън или ако го направи, това ще стане с достатъчно голям времеви лаг. Продукцията на световните печатници на пари засега не стига въобще до нас, а се излива именно на развитите пазари. Глобално банковият сектор е зает с ликвидност, а у нас все още банките дори връщат пари към своите майки в чужбина, лихвите по кредитите и депозитите остават високи, когато в света са на рекордно ниски стойности. Това са тенденции, които може скоро да започнат да се обръщат, вече има и наченки за това.

За една добра 2013 година на БФБ са ни нужни чуждестранни инвестиции, тъй като основните местни инвеститори – пенсионните фондове – остават пасивни и дефанзивни. Очакваното стабилизиране на Стара Европа, освен че е добро за родния бизнес, чийто основен партньор е Европа, може да доведе и до насочване на капитали към България – към банковата система, към борсата, към грузи преки инвестиции. Появят ли се чужденци, местните играчи няма да гледат плахо и встрани, а ще побързат да се качат на вълната. Още повече че атрактивността на банковите депозити вече намалява със спада на лихвите и облагането на дохода

от тях. В същото време печалбите от инвестиции в акции на публични компании остават свободни от данъчно бреме. Възможен позитивен ефект за чуждестранния интерес към български акции би имала и приватизацията на Българска фондова борса и на Централния депозитар, която трябва да приключи през първата половина на новата 2013 година.

В България днес могат да се намерят акции на добри компании при атрактивни цени. Не са много, но ги има. И ако през 2013 година БФБ най-после започне да навакхва изоставането си от световните пазарни тенденции, ето акциите на кои 10 компании според мен ще бъдат на фокус:

ЧЕЗ Разпределение България – акциите на компанията се търговат на изключително атрактивни ценови коефициенти. Бизнесът е сигурен, а компанията е монополист. Не на последно място, международно известен и признат мажоритарен собственик, с ясна дивидентна политика и високи стандарти на корпоративно управление.

Енерго-Про Мрежи – също повече от атрактивни ценови коефициенти; висока степен на вероятност за отправяне на търгово предложение от мажоритарния собственик към останалите акционери; нецикличесен бизнес и монополно положение.

Агванс Терафонд – един от най-големите инвеститори в най-атрактивния през последните години актив – земеделската земя. Нетната пазарна стойност на активите на Агванс Терафонд продължава да бъде доста по-висока от пазарната цена на акция. За поредна година се очаква компанията да разпредели значителен по размер дивидент, отговарящ на около 20% от пазарната цена на акцията. Менеджмънтът развива и много успешен бизнес модел по банкиране със земеделска земя, като непрекъснато се стреми да продава значителни количества терени, а в същото време да купува на чувствително по-ниски цени. Освен това акциите на Агванс Терафонд са сред най-ликвидните на БФБ, с нисък ценови спред, множество институционални местни и чуждестранни инвеститори. Менеджмънтът се придържа към високи стандарти на корпоративно управление.

Биовет е сред най-старите публични компании, но доверието на инвеститорите към нея бе го

голяма степен изгубено през годините по различни причини, свързани с отношението към миноритарните акционери. Бизнесът ѝ е много добър, секторът е модерен и нецикличесен, направи се множество инвестиции през годините, за да се отговори на най-високите международни стандарти. Акциите ѝ се търгуват при много атрактивни ценови коефициенти, но компанията не разпределя дивидент през последните години. Ако мажоритарният собственик и мениджмънтът покажат признаци, че ще променят отношението си към статута си на публична компания и се превърнат в модерна такава, има добър шанс акциите на Биовет да се окажат много печеливши инвестиции.

Софарма – един от сините чипове на БФБ. Стабилен, успешен и развиващ се бизнес, редовно изплаща дивидент. Компанията има висок рейтинг сред инвеститорите, макар че през последната година се появили някои петна върху реномето на мениджмънта ѝ. Въпреки все по-доброто ѝ развитие към момента акциите на Софарма се търгуват много близо до историческото си дъно от зимата на 2009 година. Ценовите коефициенти са много атрактивни като за фармацевтична компания.

Химимпорт – известен като най-големия публичен холдинг с активи за милиарди левове в почти всички икономически сектори. Мениджмънтът си изгради лошо име сред инвеститорите с някои непрозрачни и необяснени пред публиката действия. Липсва и не се търси комуникация с миноритарните акционери. Не се изплаща дивидент по обикновените акции. Поради всички тези причини през 2012 година акциите на компанията отбелязаха абсолютен исторически минимум, за което спомогна и излизането на най-големия миноритарен акционер в лицето на един от глобалните фондове в акции. Въпреки всичко изключително ниската цена на книгата предполага корекция в посока нагоре при завръщане на интереса към БФБ.

Централна кооперативна банка – част от групата Химимпорт с всички гореизброени недостатъци на компанията майка. По ценови коефициенти може би най-ниско оценената банка, представена на БФБ; през 2012 година отбеляза ново ценово дъно за последните 9 години; акциите на банката бяха сред най-губещите през послед-



ната година, като и тук голям продавач беше същият глобален фонд, който продава акциите си в Химимпорт. ЦКБ се характеризира с традиционно по-нискорисков профил на акциите в сравнение с другите банки. През годините на кризата продължи да се разгръща и да разширява пазарния си дял, като излезе и извън границите на България. Подобно на акциите на Химимпорт, при наличие на позитивизъм на БФБ акциите на ЦКБ бързо се заразяват от пазарните настроения, поради което заслужават внимание и имат потенциал да коригират част от загубите си през последните две години.

Неохим – акциите на торовия завод в Димитровград могат да се окажат на гребена на вълната през 2013 година по две причини – направените значителни инвестиции, които ще оптимизират разходите, и чувствителния спад в цената на природния газ, който е основната суровина в производството. Това трябва да доведе до значителен ръст на печалбата, което в комбинация с ниската цикличност на бизнеса и бурното развитие на земеделието е добра предпоставка за поскъпване на акциите на компанията.

М+С Хидравлик – акциите се търгуват при много атрактивни показатели за оценка. Компанията има добри позиции на световните пазари в сектора, в който оперира, а отскоро излезе извън границите на България, като започна производство и в съседна Сърбия. Мениджмънтът се ползва с добро име сред играчите на борсата, като сред акционерите са редица институционални инвеститори. Компанията има традиции в разпределянето на дивидент сред акционерите. Единствен риск пред доброто представяне на акциите през годината е прогнозираният спад в продажбите

поради слабостта на основните европейски пазари на компанията.

Българска фондова борса – София АД – тук основният мотивиращ фактор е приватизацията. Евертуалният нов собственик ще бъде някой от европейските или световните лидери в бранша с всички позитивни последици от това за родния борсов оператор. Освен това БФБ също има традиции в разпределянето на дивидент на акционерите.

Извън гореизброените акции интерес през годината ще представява и един специфичен за България инструмент, каквито са поименните компенсационни бонове за земеделска земя. Държавата в лицето на земеделския министър заяви намерението си до края на мандата на това правителство да организира още един търг за земя от Държавния поземлен фонд, на който ще се плаща с поименни компенсационни бонове. Търгът от миналата година доведе до поскъпване на този инструмент от 30 до над 80 стотинки за лев номинал, така че сегашните нива от около 60 стотинки могат да се окажат много изгодни.

Рискове пред позитивния сценарий не липсват и те също трябва да се отчитат и гържат под внимание. В глобален план рисковете са от задълбочаване на забавянето на световната икономика – Япония, САЩ, Китай, еврозоната, Великобритания – навсякъде са налице нерешени проблеми. В Европа Испания, Гърция, може би и Италия отново ще стряскат сънищата на инвеститорите. У нас пък предстоят парламентарни избори, а политическата несигурност и липсата на стабилно правителство не се харесват на инвеститорите.

**Материалът не е препоръка за инвестиционно решение*

*** Заглавията са на редакцията*

КРЕДИТНАТА КАРТА ВЕЧЕ Е НЕОБХОДИМОСТ

АТАНАС ХРИСТОВ



През 2012 г. отчитаме близо 30% ръст на покупките с карти, казва Евтимий Зоис, началник - управление „Потребителско кредитиране и карти“ в Пощенска банка

- Г-н Зоис, данните ви сочат силен ръст на плащанията с банкови карти. Кои са причините за тази тенденция?

- Банковите карти са изключително модерен и гъвкав инструмент. Основен двигател на ръста на плащанията са дебитните карти. Всички знаем предимствата на дебитните карти - не се налага да носим пари в брой, получаваме заплатите си по тях и можем да се разплащаме почти навсякъде.

Все повече се увеличават и разплащанията с кредитни карти. Това показва, че финансовата култура расте. Някои все още живеят с консервативното мислене, че да имаш кредитна карта е скъпо удоволствие. Напротив, това е един от инструментите на бъдещето - сигурен, удобен, даващ много голяма свобода и редица привилегии.

- Лукс или необходимост е кредитната карта?

- Със сигурност вече става необходимост, особено при по-масовите покупки около празниците. Има и висок клас кредитни карти, които могат да се възприемат като луксозни. С тях клиентите разполагат със значително по-високи кредитни лимити и могат да си позволяват покупки на доста скъпи стоки и услуги. Но независимо кой клас кредитни карти предпочита клиентът - той буквално печели от използването на кредитната си карта - пари, време, удобство, сигурност.

- По какъв начин мотивирате клиентите си да ползват кредитни карти?

- Пощенска банка предлага много голямо разнообразие от кредитни карти и всеки може да намери "своята". Вече 8 години сме ексклузивен издател на American Express. Разработихме първата програма за лоялност точно за картодържатели на AmEx. Съвсем наскоро я разширихме и от предимствата ѝ вече могат да се възползват всички притежатели на American Express Gold, American

Express Green, EuroLine American Express, Visa Gold, Visa Classic и Visa Electron.

Програмата дава бонус точки при всяка покупка, която клиентите плащат на ПОС. Точките могат да осребрят в пари, ако клиентът желае. Най-мотивиращият стимул са отстъпките, които договаряме с различните търговци. При различните карти те могат да достигнат до 50%. Така например банката представя най-изгодни оферти за самолетни билети. Най-много хора се възползват от отстъпките за гориво.

- Заем или кредитна карта е по-удачният продукт?

- Всичко зависи от конкретните нужди на клиента - за каква цел са му необходими средствата.

- Пуснахте нова кредитна карта. С какво ще се отличава тя от останалите продукти на Пощенска банка и на конкурентите ви?

- Разширихме партньорството с Visa и вече предлагаме кредитна карта от висок клас - Visa Gold. Тя е удобна за пазаруване в голям брой търговски обекти в страната и чужбина и при ползване на банкомати. Предимствата включват дълъг гратисен период до 50 дни, 3% минимална месечна вноска, възможност за изплащане на покупки на равни месечни вноски или плащане на битови сметки на банкомат.

- Какъв беше обемът на разплащане с кредитни и дебитни карти през 2012 г.?

- През 2012 г. отчитаме близо 30% ръст на покупките с кредитни карти спрямо 2011 г. Тази тенденция е показателна за това, че все повече хора осъзнават преимуществото да имат и ползват кредитна карта.

Ползването и на нашите дебитни карти е силно. През 2012 г. отново отчитаме ръстове.

- А каква е прогнозата ви за развитието на пазара през 2013 г.?

- Бъдещето в нашия бизнес са разплащанията и кредитните карти. Тенденциите за развитие на пазара на тези продукти са много добри. Очакваме ръстът на разплащания с карти да се запази и през 2013 г.



В София Тех Парк ще си дадат среща наука, бизнес и финансиращи институции, казва министърът на икономиката, енергетиката и туризма



Делян Добрев:

Може да сме лидер в иновациите





ЯНА КОЛЕВА

- Министър Добрев, като министър на икономиката, енергетиката и туризма каква икономика, каква енергетика и какъв туризъм ръководите?

- Ресорите на управляваното от мен министерство са тежки и многообхватни, работата е отговорна. Основен приоритет за нас е да създадем траен и устойчив икономически растеж, да привлечем чуждестранни инвестиции в секторите с висока добавена стойност и да направим българското производство конкурентоспособно. Стремим се да осигурим прозрачна бизнес среда с облекчени бюрократични процедури.

В основата на енергийната ни политика е диверсификацията на енергийните доставки и осигуряване на сигурност и стабилност на системата в страната. Развиваме конкурентен вътрешен и интегриран външен енергиен пазар. В сферата на туризма работим за утвърждаването на България като модерна целогодишна туристическа дестинация и усилията ни са насочени към привличането на все повече туристи.

- По време на срещата на българското правителство с бизнеса и вие като представител на кабинета Борисов убеждавахте, че ситуацията в България не е зле, но в същото време Евростат изнесе статистическите данни, че 49% от българите живеят на прага на бедността. На кое да вярваме – на аргументите и цифрите, или да отворим хладилника си...

- Разбира се, че нещата може да бъдат и по-добри. Но нека да погледнем обективно на ситуацията. През последните години България поддържа макроикономическа и финансова стабилност, което се оказва необходимо условие за успешно противодействие на негативните ефекти от световната финансова и икономическа криза. По предварителни данни на НСИ през второто и третото тримесечие на 2012 г. БВП нараства с по 0,5% спрямо същия период на предходната година. Прогнозата на ЕВРОСТАТ за растеж на БВП на България е 0,5% през 2012 г. и 1,9% през 2013 г., при прогнозен



среден растеж в 27-те страни на ЕС 0 % през 2012 г. и 1,3% през 2013 г. Макар че не са пряко свързани с „хладилника“, както вие се изразявате, добрите макроикономически показатели са необходимо условие за възходящо развитие на икономиката и подобряване на стандарта на всеки от нас.

Продължаваме да работим за подобряване на условията за бизнес чрез намаляване на административната тежест и установяване

на прозрачна и предвидима среда за бизнеса. Поддържахме благоприятна данъчна политика – имаме най-ниските данъци в ЕС и най-ниските разходи за труд. Това, съчетано с висококвалифицираната работна ръка и стратегическото местоположение на страната, превръща България в конкурентна инвестиционна дестинация.

По предварителни данни преките чуждестранни инвестиции в страната за периода януари – октомври

са 1,336 млрд. евро, което е 3,4% от брутния вътрешен продукт. За същия период на 2011 г. сме привлекли малко над 1 млрд. евро инвестиции от чужбина – или 2,8% от БВП. Общо за 2012 г. ръстът на инвестициите се очертава да е с около 20% повече спрямо 2011 г. Със специализираното законодателство стимулираме приоритетно високотехнологичните сектори, които създават производства и услуги с висока добавена стойност. Чрез оперативната програма „Конкурентоспособност” подобряваме достъпа до финансиране на българските предприятия. Това е пътят за подобряване на жизнения стандарт на всеки от нас.

- Защо този нисък 10% корпоративен данък според Вас не е достатъчно атрактивен за чуждестранните инвеститори?

- Взимането на решение за инвестиция е сложен и многопластов процес. Аргументите за това включват както макроикономически показатели, така и състоянието на данъчната среда, съдебната система, а също често и лични впечатления на инвеститорите. Затова върху добрата ни макроикономическа база награждаме със специализираното законодателство в подкрепа на инвеститорите. Последното, което направихме в тази посока, са промените в Закона за насърчване на инвестициите. Тези предприятия, които са сертифицирани по закона и са разкрили нови работни места, ще получават обратно направените за сметка на работодателя осигуровки за новоназначените служители за период от 24 месеца. Именно с тези промени се създават допълнителни възможности за нарастване на инвестициите в производства и услуги с висока добавена стойност, за създаване на

нови высокопроизводителни работни места и за повишаване на икономическата активност в общините с висока безработица. Броят на създадените нови работни места също става критерий за сертифициране. Проекти в сектора на услугите, при

които размерът на инвестицията не е висок, но генерираната заетост е значима, също ще могат да кандидатстват за сертификат. Освен това се предвиждат оптимизиране и децентрализация на процедурите за издаване на сертификат на местно равнище. Кметовете ще могат да издават сертификати за инвестиция клас В за проекти от местно значение, както и да извършават индивидуално административно обслужване в съкратени срокове. Те ще могат да предлагат на инвеститорите без търг право на собственост или

ограничени вещни права върху имоти частна общинска собственост.

По оперативна програма „Конкурентоспособност” Българската агенция за инвестиции реализира проект „Популяризиране на предимствата за инвестиране в България”. Кампанията включва организиране и провеждане на 9 кръгли маси и 3 международни конференции на ключовите пазари Западна Европа, Северна Америка и Азия. След провеждането на инвестиционни форуми в Китай, Германия, Лондон и Япония 11 международни компании проявиха интерес да развият производствата си в България. Предстоят инвестиционни форуми в САЩ и Азия през 2013 г. Събитията ще промотират предимствата за инвестиране в България сред водещи компании от двата континента.

- От години се говори за диверсификация на енергийните ни доставки. Дори в първата инфор-

мация след срещата на премиера Борисов с американския президент Барак Обама беше подчертана важността на диверсификацията на енергийните доставки. Диверсификация, добре... но откъде и на каква цена - това е въпросът?

- Усилията ни за осигуряване на конкурентен газов пазар и по-ниски цени за потребителите са в няколко

посоки. Сключихме нов договор с „Газпром експорт”, по който България ще получава синьо гориво с 20% по-ниска цена от началото на следващата година. Много е важно да отбележим, че този договор ще бъде без посредници.

Изграждането на интерконекторните връзки със съседните държави също е сериозен фактор за енергийната ни независимост. Усилено

напредваме с изграждането с интерконекторната връзка с Румъния, чиято първа копка направихме през август тази година. По план

тя трябва да бъде готова до май 2013 г., но ние полагаме усилия да я завършим в съкратени срокове – до март. Изграждането на интерконекторната връзка със Сърбия ще бъде финансирано със средства от Оперативна програма „Конкурентоспособност”. Газопроводът, чийто капацитет е в диапазона 1,8 - 5 млрд. куб.м. годишно, трябва да бъде завършен до края на 2014 г. Много усилено се работи и за изграждането на интерконектора с Гърция. Най-вероятно до март 2013 г. ще стартираме изграждането на тази тръба. Напредваме и с процедурите по строителството на междусистемната връзка с Турция. По нашите планове тя също трябва да бъде завършена през 2014 г. Въпрос на политическо решение е дали тя ще бъде част от „Набуко”.

- Доколко може да се разчита на местния добив?

- Той също има сериозно значение за постигане на енергийна независимост и ние работим сериозно за увеличаването му. Природният газ, който получаваме от местни източници, е с около 35% по-евтин от вноса. За тази година очакваме местното производство да надмине 490 млн. куб.м. Благодарение на находището в Девенци, от което в средата на следващата година трябва да започне добив, местното производство през следващата година трябва да достигне 574.7 млн. куб.м., а през 2014 г. - 655.8 млн. куб. м. Това е малко над 20% от вътрешното ни потребление.

Инвестициите в България през 2012 г. нараснаха с близо 20%

На всяка компания, която иска да инвестира в иновации, ще дадем ваучер на стойност между 50 хил. и 200 хил. лв.

мация след срещата на премиера Борисов с американския президент Барак Обама беше подчертана

През септември тази година френската компания „Тотал“ започна проучване на блок „Хан Аспарух“ в дълбоко Черно море, от което се очаква сериозен потенциал за добив. Предстои да бъде обявен конкурс за проучване на „Блок Терес“.

- Кои бизнес в момента би могъл да се възползва от т. нар. либерализиран пазар и да си доставя ток на по-ниска цена?

- Ако се опитаме да отговорим с едно изречение, то отговорът е, че всеки бизнес би могъл да се възползва от доставка на електрическа енергия на пазарно определена, по-ниска цена, в зависимост от търсенето и предлагането. Важно е да се отбележи, че либерализацията на електроенергийния пазар се извършва поетапно, с цел да се създадат условия за конкуренция между производителите на електрическа енергия, както и свобода за потребителите да избират своя доставчик. На практика в момента в България съществуват два паралелно опериращи сегмента на електроенергийния пазар – регулиран и свободен.

В момента приблизително 27% от продадената до краен потребител електрическа енергия в страната се осъществява по изискванията на свободния пазар. В програмата на правителството заложената цел за увеличен дял на свободно договорените количества електрическа енергия на вътрешния пазар е до 30% през 2013 г.

- Предстои референдум „да се развива ли ядрената енергетика в Република България чрез изграждане на нова ядрена електроцентрала“. Защо управляващите, които имат достъп до всякаква информация по въпроса, не са в състояние да вземат това решение, а трябва да го оставим на хора, които дори не знаят има ли разлика между атомна и ядрена енергетика?

- Българската социалистическа партия е тази, която поиска да има национално гопитване за изграждане на нова ядрена електроцентрала.

Събраха се необходимите подписи и според законите на страната трябва да се чуе гласът на народа.

- Вие сте млад човек. Представете си, че сте изпълнен с желание да създадете свой бизнес. Нямаме никакъв начален капитал. Какво ще направите, за да осъществите намерението си?

- Министерството на икономиката, енергетиката и туризма управлява Оперативната програма „Конкурентоспособност“, която би могла да даде добър старт на предприемчивите българи. Винаги сме призовавали малкия и средния бизнес да се възползват от безвъзмездната финансова помощ по тази програма. За последните 6 месеца показваме доста добри резултати по усвояемост на средствата – от договорени 45 % през май, в края на ноември достигнахме 75 %. Имаме сключени 492 договора за повече от 700 млн. лв. Стремим се до края на годината да бъдат договорени над 85 % от средствата по програмата. Министерството ще продължава да оказва подкрепа на представителите на бизнеса при изпълнение на договорите. В сградата, където се намира ГД „Европейски фондове за конкурентоспособност“ работи

постоянна приемна, от която фирмите могат да се информират за всички въпроси по оперативната програма.

Отворена е нова схема за

финансиране на малкия и средния бизнес – „Развитие на приложните изследвания в изследователските организации в България“. Това е първата схема, по която документи ще могат да се подават и по електронен път.

Основна цел на процедурата е предоставяне на подкрепа за обновяване и модернизация на оборудването, необходимо за научноизследователска и развойна дейност в предприятията. Общият размер на безвъзмездната финансова помощ по процедурата е 20 млн. лв. Крайният

Кметовете ще могат да издават сертификати за инвестиции клас В за проекти от местно значение и да предлагат без търг общински терени

срок за подаване на документи е 15 март 2013 г.

- Ваучерната схема за иновации какво решение ще даде и какви проблеми ще създаде? Често иновациите се раждат в глави, лишени от всякакъв бизнес нюх, и това е една от причините малка част от иновациите да намират реално приложение...

- Планираме въвеждането на тази ваучерна схема при кандидатстването през следващия программен период. Така компаниите ще могат да отидат с отпуснатите им ваучери в научни центрове – не само у нас, но и в чужбина, за да си „поръчат“ каква точно иновация да бъде разработена за нуждите на техния бизнес. На всяка компания, която иска да инвестира в иновации, ще дадем ваучер за определена сума – например 50 000, 100 000 или 200 000 лв., размерът не е определен.

- Какво накратко е Вашето виждане за развитието на науката в България и за взаимодействието между учени и бизнес? А за връзката „образование – бизнес“?

- Успешното взаимодействие между тези сфери е в основата на изграждането на конкурентоспособна икономика, базирана на знанието. Не става въпрос просто за правене на научни открития, а на такива, които имат пазарно приложение. Или не просто да имаме качествено образование, а такова, което ще позволи отлична реализация на младите хора.

Това е и в основата на концепцията ни за изграждане на София Тех Парк. В тази структура ние смятаме, че трябва да се срещнат на едно място научните разработки с пазарно приложение, бизнесът, който има нужда от тях, и структурите, които могат да финансират този процес. Така ще положим основата на по-машабно внедряване на научните разработки в икономиката за повишаване на нейната конкурентоспособност.

- Как да привлечем стотици хи-

През 2014 г. местният добив на природен газ ще достигне 655.8 млн. куб. м, което е над 20% от вътрешното ни потребление



ляди туристи от Китай и Япония?

- Ние и сега работим активно за привличането на туристи от тези дестинации и ще продължим в същата посока. Това са огромни пазари, чиито туристи ние имаме потенциал да привлечем. До август тази година 5729 китайски туристи са посетили България. Това е ръст от 31% спрямо същия период на 2011 г., но ако имаме предвид, че всяка година над 70 млн. жители на азиатската страна пътуват в чужбина, числата за България са все още скромни. Подобни са резултатите и за пазар Япония – през първото полугодие на тази година сме посрещнали 5869 японски туристи, което е ръст от 25% спрямо същия период на миналата година. Това обаче не е достатъчно.

Надявам се през тази година да проведем успешна рекламна кампания в Китай. Ще поканим група с туроператори, за да могат те да осъществят контакти с българските си колеги. В края на ноември по покана на МИЕТ у нас пристигнаха

група китайски журналисти. Те останаха очаровани и особено впечатлени от българските туристически забележителности, от нашата история, от българската кухня. Ще ги поканим и за Празника на розата в Казанлък. Периодично се организират и туристически изложения, които също дават положителен резултат за популяризирането на българския туристически продукт. Изобщо потенциалът е огромен и трябва да се възползваме от него.

- Със заплатата на министър, без да ползвате каквато и да било привилегия, че сте министър и на туризма, бихте ли приели оферта за четири нощувки по Нова година в СПА хотел в български зимен курорт срещу „скромната“ сума от 1509 лв. на човек?

- Има различни оферти. В условия-

та на свободна пазарна конкуренция всеки хотел е свободен да предлага различни услуги на различни цени. В това се състои и възможността за избор на клиентите.

- Много се говореше за възможностите страната ни да стане Силициевата долина на Балканите или поредният икономически тигър. Кое ни пречи да превърнем смелата визия в реалност?


- Вече стана дума за нашия проект за технопарк. Както и за специализираното обучение на IT специалисти. Мисля, че това са основните стъпки, за да се превърнем в един от сериозните лидери в областта на информационните технологии.

- Какви реформи замисляте, ако останете министър и в следващото правителство?

- Извън това, дали ще бъда министър или не, смятам, че в икономиката, а и не само в нея, процесите трябва да се развиват дългосрочно, да имат продължение, а не на всеки четири години да започваме отначало. Един от основните акценти в работата на икономическия министър през следващия програмен период трябва да бъде Оперативната програма „Конкурентоспособност“ (или както ще се нарича тогава). Средствата по оперативната програма трябва да са по-фокусирани и насочени към секторите, които носят растеж. Ще се борим за повече пари за иновации, подобряване на енергийната ефективност и подкрепа на

Започваме рекламна кампания на туризма ни в Китай и каним техни туроператори за Празника на розата в Казанлък

предприятията, които превръщат суровините в продукти с висока добавена стойност.

Така ще продължим политиката за целенасочена подкрепа на отрасли, които носят по-добра конкурентоспособност на икономиката и по-висок жизнен стандарт на хората. Предиизвикателство в по-дългосрочен план е и подкрепата за експортно ориентирани отрасли, както и създаването на структура, която да се занимава с иновациите. 

Къде са ниските лихви?



ПЕТЪР ПЕШЕВ,
Бул Тренд Брокеридж

Само допреди няколко месеца водещи български финансисти и икономисти оправдаваха по-високите лихви по кредитите в страната спрямо средноевропейските с по-високия риск в страната. Като доказателство за тезата си цитираха котировките по кредитните дефолт суапове върху българските 5-годишни еврооблигации (credit default swap-CDS). Кредитните дефолт суапове отразяват надбавката, с която се търгуват българските еврооблигации спрямо германските, и представляват застраховка за риска от неизпълнение на задълженията по емитирани облигации.

По данни на ЕЦБ лихвите по потребителските заеми в еврозоната са в диапазона 5.62-7.62%, по ипотечните - в рамките на 2.88-3.49%, а по фирмените кредити са в диапазона 2.04-4.38%. За разлика от страните членки на паричния съюз (има изключения като Гърция например) банковите кредити в България се отпускат при 2-3 пъти по-високи лихви.

Цените на банковите заеми у нас от началото на годината почти не са се променили, докато кредитните дефолт суапове върху петгодишни еврооблигации се понижиха с 315 базисни пункта, от 413 в началото на годината до 98 пункта към 18 декември, или поевтиняването

е в размер на впечатляващите 76%. Ниската стойност на CDS показва нарастващо доверие на международните инвеститори към българските държавни облигации и демонстрира доверие в икономиката на страната и фискалната ѝ позиция. Засиленото търсене на български ДЦК отчасти се дължи на програмите по вливане на ликвидност на централните банки в САЩ, Япония, Великобритания, ЕЦБ. Търговските банки в тези страни са пълни с евтини пари и търсят сигурни активи, но с по-висока доходност от тази в техните икономики.

За сметка на силно поевтинените CDS, лихвите по кредитите са се понижали незначително и остават все така високи. Лихвите по новоотпуснати фирмени кредити в евро в края на 2011 г. са били средно 8.87%, при 8.54% за октомври 2012 г., в лева са поевтинели от 9.79% до 9.15%. Потребителските кредити в евро са се понижали от 9.82% до 9.74% през същия период, а тези в лева - от 12.36% до 11.37%. Както стана ясно, бизнес кредитите в повечето страни членки на еврозоната са


с лихви в диапазона 2-4.7%. От тази гледна точка българските фирми, а и домакинства, са в по-неизгодна позиция спрямо западноевропейските си съседи.

Ниските лихви са важни за конкурентоспособността на българските фирми, които например имат двойно и тройно по-високи лихвени разходи по обслужване на заемите, с които са финансирани закупуването на оборудване и инвентар. Една от причините за скъпите кредити е, че високите лихви (в реално изражение, т.е. след приспагане на инфлацията) сега компенси-

рат загубите по преди отпуснати заеми.

Къде са сега обаче всички банкери, които само до преди няколко месеца ни обясняваха, че лихвите по кредитите не падат, защото CDS по българските облигации са високи? Очевидно други са факторите за високите лихви и те се крият в кредитния портфейл на банките и неразумната им преди кризата политика по маниакално кредитиране на спекулативни сектори. Разбира се, сега ще бъде намерено ново извинение за скъпите кредити - например конюнктурата на микро, макро

или международно ниво.

Българската икономика се нуждае от по-ниски лихви, за да се стимулират инвестициите в нови производствени мощности, които имат шанса да доближат българските доходи и икономика до средноевропейските. Разбира се, няма как нормативно да се намалят лихвите, но банкерите трябва да са наясно, че е права корелацията между лихвите (в реално изражение) и степента на необслужване на кредитите. 

* Заглавието е на редакцията

За далекогледите циклопи и близковиждащите инвеститори

Всички искат да знаят кога точно ще настъпи пролет в икономиката, но дори и математическото моделиране засега не дава верния отговор

Струва ли си – това пита всеки, когато влага свежи пари в бизнес. Няма инвеститор, който да не би желал да знае кога да влезе и кога да се оттегли, така че не само да не загуби, а да извлече максимума. Но всеки път, когато изглежда, че вече е открит истинският перпетуум мобиле на отличните инвестиции, настъпва поредният срив. От близкото минало познаваме дотком балона, строителния бум, бичия пазар на акции и мечите настроения след това, дори вложенията във ВЕИ у нас „танцуваха само едно лято“.

Ситуацията в световната икономика направи така, че най-сетне икономистите да постигнат единодушие. Те се обединиха около виждането, че преживяваме най-голямата криза от Голямата депресия насам. Колко обаче ще продължи тя и кога ще станем свидетели на нов подем, ще се

разбере едва когато усетим, че ледовете се топят.

Преди повече от година „Дейли мейл“ писа, че се чака появата на суперкомпютър, който може да предскаже следващата финансова криза. Но надеждна информация кога ще се отгласне от гръното така и не се появи, нито пък симптоми, че това се случва. Явно, за да предскаже следващия застой, суперкомпютърът се нуждае от световен суперподем.

Когато икономиката върви нагоре, никой не се интересува, че след възхода неминуемо ще последва спад. Но настъпи ли сривът, изгрява часът на „предсказатели и лечители“. Когато икономистите се умориха да пишат рецепти за излизане от кризата, се стигна и до екзистенциалния въпрос не е ли възможно погодно неблагоприятно развитие да се избегне, програмирани ли са възходът и спадът,

или алчността има свойството да замъглява разума.

В последните години популярност доби теорията за дългите икономически цикли на руския учен Николаи Кондратиев, която повечето икономисти не признават. Той установява, че икономиката се развива циклично и всеки период от приблизително 50-60 години е белязан от значителни промени, социални катаклизми и периодично обновяване на технологиите и инфраструктурата. Теорията му е публикувана през 1925 г. Няколко години по-късно е обвинен в нелегална дейност и след мъчителен престой по лагери е разстрелян през 1938 г. Неговият модел описва добре миналите периоди, но гали може със сигурност да предскаже кога точно икономиката ще се срине, какви ще са причините, колко дълго ще траят катаклизмите, каква нова технологична революция



Проф. д.с.н. Георги Найденов, Без полезен ход

Кризите са като смяната на сезоните и колкото можем да въздействаме на времето, толкова можем да повлияем и на този тип икономически катаклизми.

Кризите са органична характеристика на капиталистическия начин на производство и

те са неизбежни

Въпросът е дали може да бъдат туширани чрез определена държавна икономическа

политика и отговорът е „Да!“. Промислените кризи са с дължина на вълната между 8 и 12 години и тяхното управление вече е сравнително добро. При този тип проблеми икономическите политики водят до овладяване на икономическите неравновесия, пиковите са значително по-ниски и загубите са много по-малки, отколкото преди век. Но кризата, която започна през 2008-а, е особена. Тя е свързана с преместване центъра на световния пазар, с



ще настъпи след това. Подобна трудност срещат и синоптиците.

Всъщност икономиката е плог на човешка дейност и ако тя не съществува, никакви математически модели не биха могли да я опишат. Та кой инвеститор би желал да хвърли средства в

обречени начинания и кой учен би бил готов да развива наука, която никога да не използва. И дали ако тези цикли може с точност да се определят, хората на идеите и хората на парите в периодите на спад не биха излизали в заслужен отгих след усилното „лято“...

И все пак теорията за дългите вълни на Кондратиев е добър ориентир. Изследванията на този икономист биха могли да ни помогнат по-добре да различим „случайностите“ и „закономерностите“.

катедра „Социология“ в УНСС:

В ПЪЗЕЛА НА КРИЗАТА

Катаклизмите в световната икономика доказват, че няма вечни печеливши

промяна на финансовата система, смяна на резервната валута и подготовка за следващата възходяща фаза в еволюцията на световния пазар. Подобна криза се случва през около 100 години в рамките на две дълги вълни на Кондратиев. Изследванията на Николай Кондратиев, допълнени с концепцията на проф. В. И. Пантин за еволюцията на световния пазар, биха могли да ни помогнат да разберем случващото

се.

Кондратиев установява, че за период между 45 и 60 години става смяна в технологиите на производство в рамките на

Възходяща и низходяща фаза

на икономическата конюнктура. Така например първият технологичен преврат, свързан с първата

индустриална революция, е от края на 80-те години на XVIII в. Той се извършва във възходящата фаза на дългата вълна на икономическата конюнктура в периода 1780 г. до 1814 г. Тогава в Англия се появява едрото машинно производство, започва употребата на въглища за индустриални цели, железниците се превръщат в основното средство за транспортиране на материали, суровини и стоки. Това е първият етап от развитието на индустриалния капитализъм. Този нов начин на производство достига своя

възходящ пик в периода 1810-1814-1817 г. След 1817-а започва низходящата фаза, защото както новите технологии, така и системата на производствените отношения изчерпват потенциала си в рамките на един ограничен световен пазар.

Възвръщаемостта на инвестициите

започва рязко да намалява. До края на 40-те години на XIX в. Англия е в период на „велики сътресения“. Междуременно Лондон е изместил Амстердам като център на световната търговия и Англия като тежорично се налага като новата страна лидер на международния пазар. После идва възходящата фаза на втората дълга вълна в рамките на този етап в еволюцията на световния пазар. В качеството си на център на световната търговия Англия предизвиква „революция на световния пазар“, тъй като нейните технологични и икономически достижения се разпространяват бързо. Конюнктурата отново става благоприятна, цените на стоките и на работната сила растат. Но когато този начин на производство достига върховата си фаза, неминуемо инвестициите отново стават неизгодни, капиталът се свива и започва низходяща фаза на дългата вълна на Кондратиев. Този период в еволюцията на световния пазар се нарича

Структурна криза

и тя продължава от началото на 70-те до края на 90-те години на XIX в. През това време обаче се създава грозд от научни открития, които са предпоставка за следващия възходящ тренд. Един цикъл на еволюция на световния пазар се състои от две дълги вълни на Кондратиев. В тях се открояват четири фази: технологичен преврат, велики сътресения, революция на световния пазар, структурна криза. В рамките на структурната криза се подготвя новият технологичен начин на производство, както и новата енергийна база, която ще даде тласък за нов цикъл в еволюцията на световното производ-

ство и на световния пазар.

Може ли теорията за вълните на Кондратиев да ни помогне да разберем сегашната ситуация? Пикът на предишната криза от подобен мащаб е през 1929-1933 г. Тя „се случи“ в низходящата фаза на дългата вълна на Кондратиев, която е от края на 90-те години на XIX век до 1944-1948 г. През възходящата фаза на тази вълна (края на 90-те години на XIX век до 1914-1921 год.) се извършва

Технологичен преврат

Низходящата ѝ фаза (1914-1921 до 1944-1948 г.) е време на „велики сътресения“. Именно това е времето не само на голямата световна криза, но и на съществени промени във финансовата система, когато доларът става резервна валута и центърът на световната търговия се прехвърля от Англия в САЩ. Това е и времето на двете световни войни.

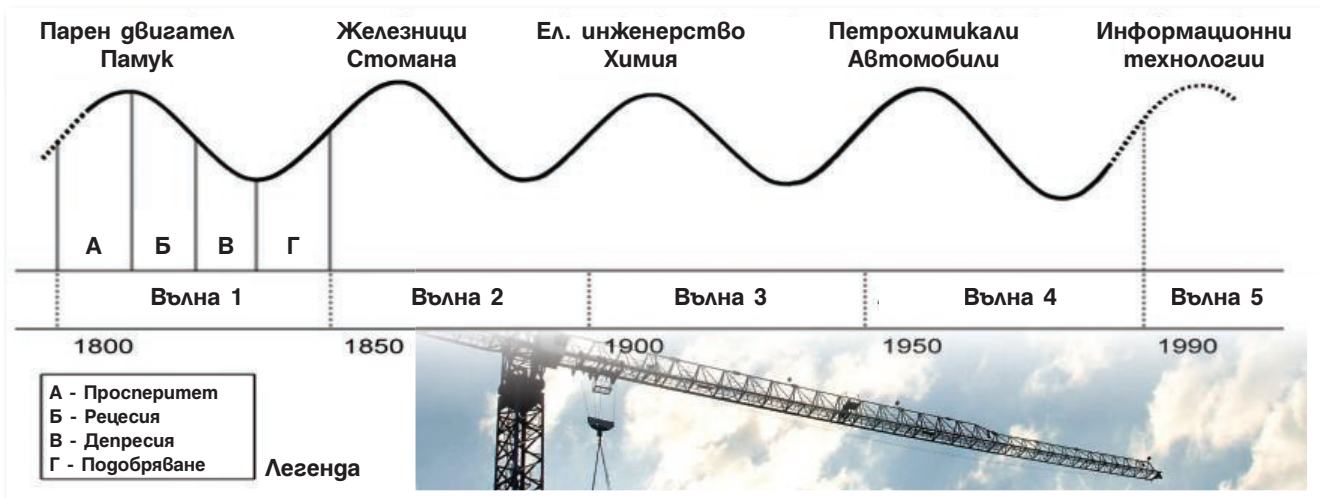
Оттогава досега „изтече“ втората дълга вълна на Кондратиев, която е в рамките на този цикъл в еволюцията на световния пазар. Нейната възходяща фаза на „революция на световния пазар“ е в периода от 1944-1948 до края на шейсетте години на XX век. Низходящата фаза на „структурна криза“ е от края на 60-те годи-

ни до началото на 80-те години на XX век. От началото на 80-те години на XX век започва нов етап на еволюция на световния пазар. Възходящата фаза – „технологичен преврат“, вече мина – от началото на осемдесетте години до началото на първото десетилетие на новия XXI век. Сега сме в нейната низходяща фаза на

Велики сътресения

Тя ще продължи до около 2017-2020 г. Несъмнено в сегашната фаза на „велики сътресения“ се случват сходни събития като през предходната световна криза – сегашната световна криза е съпоставима с кризата от 1929-1944 г., премества се центърът на световния пазар в Китай и другите източни и югоизточни развиващи се пазари, настъпват съществени промени във финансовата система и най-вероятно ще се стигне до загубване на позициите на долара като резервна валута. Разбира се, отворен е въпросът дали сегашната криза е идентична на „великата депресия“. Не изключвам и възможността тя тепърва да се задълбочава. Но дори и сегашният ѝ мащаб ни позволява да я оприличим на кризата 1929-1933 г. Дори и отдалечеността ѝ във времето съответства на продължителността на две дълги вълни на Кондратиев.





Защото в съвременността

дългите вълни се съкращават

и съответно времето между двете „велики сътресения“ е около 80, а не 100 години.

Онова, което биха могли да направят нашите правителства за туширане на кризата, уви, е много малко.

При предишната фаза на „велики сътресения“ в първата половина на XX в. се случиха двете световни войни. И тъй като говорим за управление на кризи, веднага трябва да поставим въпроса - може ли човечеството да предотврати нова световна война, и в частност България би ли могла да се дистанцира от роля, която опитват да ни отредят? САЩ като досегашен център на световната търговия в последните години водят много войни. Въпросът е

дали тези локални войни

са в състояние да изпълнят онази роля, която изиграха в миналото двете световни войни. Задача на войните е да понижават рязко цената на труда, и капиталовите инвестиции да станат изгодни. Ако сега с военни действия на локално ниво стане възможно цената на работната сила в различните региони да се снижи доколко, че отново да стане привлекателно да се инвестира, то парите отново ще се върнат в активно обращение и ще дойде вълната на растеж дори и без световна война.

Възходящата фаза на „революция

на световния пазар“ ще се основава на направения технологичен преврат в последните две десетилетия на XX в. и на ядрената енергетика като енергийна база за промишлен напредък. Китай и Турция например строят ядрени централи. Нефтът, природният газ и въглищата са изчерпаем ресурс и цените им постепенно ще вървят нагоре, затова индустрията ще разчита повече на ядрените централи, докато се появи водородното гориво или усъвършенстването на технологиите направи достатъчно евтини възобновяемите енергийни източници като нова енергетична база на новия „технологичен преврат“ в следващия цикъл на еволюция на световния пазар.

В момента най-големи капитали са натрупани от американския елит. Но след 20-ина години елитите на страните от БРИКС може да

концентрират равностойни по мащаб капитали

Защото капиталистическият начин на производство се развива неравномерно и всеки нов център на световната търговия постепенно става ядро и на световния финансов ресурс. През средновековието Средиземноморието е бил регионът, в който Венеция и Генуа са били център, в началото - на световната търговия, а впоследствие и на световните финанси. Но след Великите географски открития Атлантическият океан става основен транспортен коридор и Антверпен в Белгия се налага като водещото

пристанище, след него идва ред на Амстердам и след това изгрява звездата на Лондон. Определящото за тази промяна е мястото да е на кръстопът на морската и океанската търговия и да стане логистичен център чрез складовите си бази и докове. Но след като един град-държава се е превърнал в притегателната точка на световната търговия, там започвали да се вливат финансови потоци и местният елит се насочвал към финансови операции. И точно това е показател, че после

груг ще им „изгърна килимчето“

Защото на някое груго място, изгодно като местоположение, някой ще успее да изгради новата инфраструктура, подходяща за търговия. В момента китайците правят това. И съперничеството между новия център на световната търговия и предишния – САЩ, който в момента е средище на световните финанси, прави твърде възможен един нов световен конфликт.

Има ли България полезен ход? Единственото, което българският елит може да направи, е да опази държавата от опитите да бъдем въвлечени в събития, които може да променят хода на световната история. България е твърде малка, за да е в състояние да извлече конкурентно икономическо предимство, дори познавайки добре теорията за дългите вълни на Кондратиев. Използването на тази методология ни помага да разберем случващото се в съвременността, но не и да го предотвратим.

Адвокат Биляна Тончева:

Ако намалите разходите за енергия, ще печелите повече

Биляна Тончева е дипломиран юрист, тя е консултант и лектор по енергийна ефективност. Занимава се с търговско и облигационно право. Адвокат е на водещи български и чуждестранни компании. Завършила е едновременно математическа и английска гимназия. Висшето ѝ образование е по право, финанси и здравен мениджмънт. От 2003 г. управлява собствена кантора "Биляна Тончева и партньори".

150 млн. евро са осигурени за инвестиции в зелен бизнес по ОП „Конкурентоспособност“, не пропускайте този шанс

Повишаването на енергийната ефективност, въвеждането в експлоатация на възобновяеми енергийни източници и намаляването на енергийната интензивност на икономиката са сред основните приоритети в икономическата политика на България. Техният икономичен и екологичен ефект е причина за преминаване към нисковъглеродна икономика, развитие на нови високотехнологични производства и осигуряване на „зелен“ растеж и „зелени“ работни места.

Летвата

Процедурата „Енергийна ефективност и зелена икономика“ на оперативна програма „Конкурентоспособност“ е добра възможност за финансова подкрепа при подобна трансформация, тъй като тя е начин бизнесът да подобри не само енергийната си ефективност чрез намаляване на потреблението на енергия, но и да

увеличи производителността си. В процедурата могат да участват както юридически лица или еднолични търговци, регистрирани по Търговския закон, така и кооперации по Закона за кооперациите. Кандидатите трябва да отговарят на изискванията за микро-, малко или средно предприятие, като средносписъчният брой на заетите в тях не бива да надвишава 250 човека, а годишният им оборот да не надхвърля 97,5 млн. лв., или стойността на активите да е по-ниска от 84 млн. лв. Възможността големи предприятия да станат „зелени“ чрез подобна подкрепа вече приключи.

За кого са ползите

Прави впечатление, че тази програма дава възможност и за стартиращ бизнес. Не е за пренебрегване и фактът, че по програмата може да се получат средства за подобряване енергийната ефективност на хотели, ресторанти, административни сгради, телевизии, болници, поликлиники, спални центрове. Като цяло схемата





- 1.** Преценете кой е най-наболеният проблем от гледна точка на енергийната ефективност, който искате да решите.
- 2.** Изберете консултантска компания, която ще направи тръжна процедура за избор на юридическо лице, вписано в публичния регистър на лицата, имащи право да извършват обследване за енергийна ефективност. Това лице ще направи енергиен одит.
- 3.** Консултантът ще подготви документите, извършвайки всички предварително необходими дейности. Тук е важно да се знае, че дейностите за обследване за енергийната ефективност и дейностите, свързани с избора на изпълнители на дейностите по проекта, следва да бъдат осъществени в периода преди датата на подаване на проектното предложение и след датата на обявяване на настоящата процедура. Програмата предоставя го 20 хил. лв. за извършване на енергийния одит.
- 4.** Действителните инвестиционни разходи ще са известни още на ранен етап от цикъла на проекта. Това е успешният модел за усвояването на евросредства за енергийна ефективност.

е насочена към дейности от гобивната и преработващата промишленост, производството и разпределението на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива, оставяне на води, канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване, търговия, ремонт на автомобили и мотоциклети, транспорт, складирание и пощи, създаване и разпространение на информация и творчески продукти, далекосъобщения, професионални дейности и научни изследвания, образование, хуманно здравеопазване и социална работа, култура, спорт и развлечения и други.

Споделена отговорност

Кандидатите трябва да са в състояние да осигурят част от финансовите средства за изпъл-

нението на проекта. Изисква се наличие на предварителна оферта за предоставяне на кредит за изпълнението на проекта, издадена от банка партньор на Европейската банка за възстановяване и развитие (ЕБВР) въз основа на извършена оценка на кредитоспособността на кандидата или като писмено потвърждение, издадено от банка партньор на ЕБВР, че кандидатът разполага със собствени финансови ресурси във финансова институция, предназначени за изпълнението на проекта. Допустима е и комбинация от горните две.

Безвъзмездното финансиране

Бизнесът ще получи 297 млн. лв. за енергийна ефективност и зелена икономика. Това са 150 млн. евро безвъзмездно финансиране. Освен тях обаче има предвидени

и 150 млн. евро под формата на кредити от Европейската банка за възстановяване и развитие (ЕБВР). Заемното финансиране е предоставено от ЕБВР чрез шест търговски банки в рамките на кредитна линия „Енергийна ефективност за конкурентоспособна индустрия“ в България. За началния етап са избрани няколко търговски банки: Банка ДСК, Алианс Банк, МКБ Юнионбанк, ПроКредит Банк, Райфайзенбанк и УниКредит Булбанк.

Максималният размер на безвъзмездната финансова помощ в рамките на индивидуален проект е 2 млн. лв.

Размер на подкрепата

Интензитетът на предоставяната безвъзмездна финансова помощ се определя в зависимост от вида на проектите. За проекти,

свързани с реализирането на инвестиции само съгласно Списъка на допустимите категории материали и оборудване - той е в размер на 30% от общата стойност на допустимите разходи по проекта. За проекти, които се основават на препоръките от извършен енергиен одит (обследване за енергийна ефективност) интензивността на помощта е по-висок и е в размер на 40%.

Тук е важно да се знае, че дейностите за извършване на енергиен одит и дейностите, свързани с избора на изпълнители, следва да бъдат осъществени в периода преди датата на подаване на проектното предложение и след датата на обявяване на настоящата процедура за подбор на проекти.

В гетайли

Допустимите разходи включват инвестиционен компонент и компонент „Услуги“.

Инвестициите, попадащи под режим „минимална помощ“, включват разходи за доставка, монтаж и въвеждане в експлоатация на материали и оборудване, включени в Списъка на допустимите категории материали и оборудване, с изключение на включените в него машини, оборудване и съоръжения за производствени цели; разходи за строително-монтажни работи, които водят до намаляване на енергоемкостта на съществуващия сграден фонд на предприятията или са пряко свързани и необходими за въвеждането в експлоатация на предвидените по проекта материали и оборудване; разходи за придобиване и инсталиране на дълготрайни нематериални активи, включително придобиване на „инвестиционен проект“ по смисъла на ЗУТ, свързани и необходими за изпълнението на проекта.

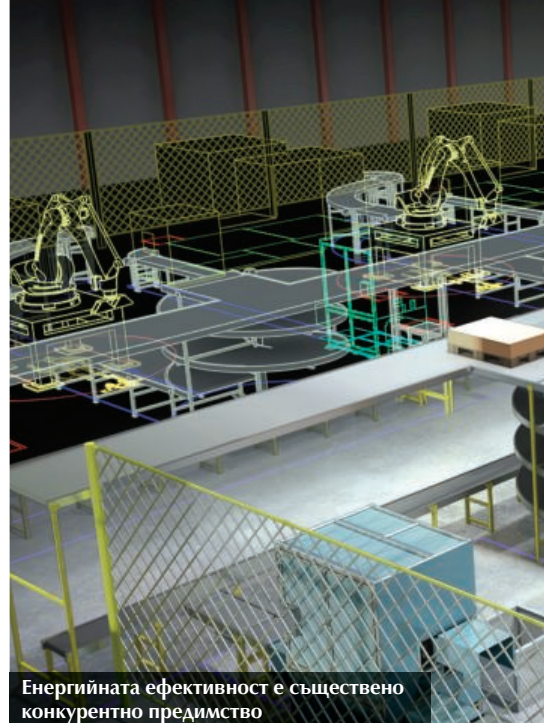
Инвестициите, попадащи под режим „групово освобождаване“ на регионална инвестиционна помощ, включват разходи за доставка, монтаж и въвеждане в експлоатация на машини, оборудване и съоръжения, представляващи ДМА, които допринасят за намаляване на енергоемкостта на производството на единица продукция,

включително машини, оборудване и съоръжения за производствени цели, указани в Списъка на допустимите категории материали и оборудване; разходи за придобиване на дълготрайни нематериални активи (патенти, лицензи, ноу-хау и др.), свързани и необходими за експлоатацията на предвидените за придобиване ДМА.

Допустими разходи

Компонент „Услуги“ на допустимите разходи включва услуги съгласно режим „минимална помощ“ - разходи до 20 000 лв. за извършване на енергиен одит от лице, вписано в публичния регистър на лицата, имащи право да извършват обследване за енергийна ефективност и сертифициране на сгради по чл. 23 от ЗЕЕ или обследване на промишлени системи по чл. 34 от ЗЕЕ; разходи за консултантски услуги за въвеждане или сертифициране на системи за управление в предприятията съгласно изискванията на стандартите БДС EN 16001/EN ISO 50001; разходи до 5000 лв. за визуализация на проекта (до 2 стикера на актив и до 2 обозначителни табели); разходи за одит на проекта (до 5000 лв.), като това е приложимо само за проекти със стойност на безвъзмездната финансова помощ над 750 000 евро (1 466 872,5 лв.).

Максималният размер на безвъзмездната финансова по-



Енергийната ефективност е съществено конкурентно предимство

мощ, получена за дейностите по проекти, попадащи в режим „минимална помощ“ (общо за дейностите по инвестиционен компонент и компонент „Услуги“), заедно с други получени помощи по режим „минимална помощ“, не може да надхвърля левовата равностойност на 200 000 евро (399 166 лв.) за три последователни финансови години. За кандидати, осъществяващи дейност в отрасъл „шосеен транспорт“, този размер е 100 000 евро (195 583 лв.).

Максималната допустима продължителност на индивидуален проект е 12 месеца.

Икономите са двигател

Клиентите винаги се интере-



Отдавна мина времето, когато предприятията ползваха евтина енергия



суват колко време и какви усилия отнема подготовката на документите. Реалистичният срок е около три месеца. Трябва да се започне с енергиен одит, след което да се подготвят документите за кандигатстване, включително се изисква да бъде направен избор на изпълнители за дейностите. Изборът на изпълнители се осъществява на етап подготовка на проектното предложение и представлява критерий за допустимост на съответния проект. Важно е кандигатът да е мотивиран да се развива, да прозре, че програмата дава шанс за цялостно събуждане на позарямалата от липса на свежи пари икономика, да избере добре подготвени одитори и консултанти. Той трябва да прецени кои са приоритетните му нужди, за които би постигнал най-големи икономии. Ключовите фактори за успеха са подготовката, информираността и ангажираността на висшето ръководство и опитът на консултанта.


Конкурентни предимства

Ако енергията се управлява интелигентно, бизнесът ще печели устойчиво и дългосрочно. Струва си да отделиш 3-4 месеца за кандигатстване по програма „Енергийна ефективност и зелена икономика“, а след това гълги години да печелите от това усилие, защото спестените разходи ще

са значителни. Точно това е и идеята на програмата. Бизнес климатът в България може сериозно да бъде подобрен, когато и малките, а и големите компании започнат масово да ползват енергоспестяващи технологии и възобновяеми енергийни източници. Диапазонът на бенефициенти е голям, като за първи път има възможност да се кандигатства за извършване на строително-монтажни работи по сградния фонд на предприятията.

Бързай, няма време

Краиният срок на програмата е края на октомври 2013 г. Проектите ще се одобряват от „Асистент по проекта“ - това е консорциум, който е избран след обществена поръчка. Интересен факт е, че срокът за одобрение на проектите е много кратък. Изискванията на програмата са доста специфични, но все повече фирми виждат възможност за получаване на средства и подпомагане на бизнеса си.

В крайна сметка от всички предимства на енергийната ефективност, постигната с безвъзмездна подкрепа, може да се възползва само онзи, който кандигатства. 

Оценка

По 10 процентни пункта се получават за всяка от посочените по-долу характеристики на проекта:



✓ Проектът да се изпълнява в сектори на икономическа дейност, определена като приоритетна за развитието на българската икономика, или в сектори, които се характеризират с висока енергийна интензивност спрямо средните за ЕС нива.

✓ Проектът да предвижда извършването на енергиен одит („обследване за енергийна ефективност“) с условието, че се касае само за реализирането на инвестиции съгласно Списъка на допустимите категории материали и оборудване, с изключение на включените в него машини, оборудване и съоръжения за производствени цели.

✓ Проектът да предвижда закупуване на когенерационни инсталации за собствени нужди.

✓ Проектът да предвижда въвеждане на системи за отопление и вентилация от възобновяеми енергийни източници за собствени нужди (соларни, геотермални, термопомпи, оползотворяване на вторична биомаса).

✓ Проектът да предвижда смяна на горивна база (енергоносител).

✓ Проектът да предвижда въвеждане на система за енергиен мениджмънт.

✓ Кандигатът има въведена система за управление на предприятията съгласно следните стандарти: БДС EN 16001/EN ISO 50001, EMAS, БДС EN ISO 14001 или БДС EN ISO 9001 или пък да предвижда с настоящия проект да въведе система за управление съгласно стандартите БДС EN 16001/EN ISO 50001.

Важно е да се знае, че дори всички горни предпоставки да са налице, максималният размер на интензивната безвъзмездната финансова помощ в рамките на индивидуален проект не може да надхвърля 50% от неговата стойност.

„Булгартрансгаз“ отваря пазара на природен газ

Нови правила дават равен достъп до националната газопреносна мрежа от 2013 г.

ТАНЯ КИРКОВА

„Булгартрансгаз“ създава ясни условия за достъп до услугите на газопреносната мрежа, с които се очаква да се ускори навлизането на нови доставчици и търговци на природен газ и да се развие газовия пазар в България. Топлофикациите и големите индустриални предприятия, присъединени към националната газопреносна мрежа, ще могат да избират в коя точка от газопреносната система и от кой доставчик да си купят гориво, защото то ще бъде транспортирано равнопоставено по газовите тръби.

Това става възможно след като „Булгартрансгаз“, собственик на националната и транзитната газопреносни мрежи и на единственото газово хранилище в страната - „Чирен“, финализира новите правила за равнопоставен и недискриминационен достъп до газовата инфраструктура и за работа с клиентите

си, които ще влязат в сила през първото тримесечие на 2013 г., след като бъдат одобрени от Държавната комисия за енергийно и водно регулиране (ДКЕВР).

Правилата дават основата, върху която ще се развие пазарът на природен газ в страната, определяйки базата за взаимоотношенията между преносната компания, ползвателите на мрежата и клиентите, присъединени към националната мрежа, обясни изпълнителният директор на „Булгартрансгаз“ Кирил Темелков.

Всеки, който иска да пренася природен газ по националната газопреносна система, ще трябва да отговаря на условията и Правилата.

А разработеният проект на правила, който бе обявен на интернет страницата на „Булгартрансгаз“ ЕАД за обществено обсъждане, е в пълен синхрон с изискванията на Третия енергиен пакет на Европейския Съюз.

Всички, които желаят да транспортират газ по националната газопреносна мрежа, могат да направят своята заявка и са абсолютно равнопоставени при получаване на достъп до нея, предвиждат новите правила.

Това означава, че България прилага европейското определение, че „мрежата на всички преносни оператори е инфраструктура, до която трябва да имат право на достъп и свободно ползване всички заинтересовани страни“, обясни директорът на държавната компания.

Бъдещите газопроводи, които се планира да преминават през територията на страната - „Набуко“, „Южен поток“ и газовите връзки, които ще се управляват от аналогични на „Булгартрансгаз“ преносни компании, не предвиждат за момента изграждане на цялостна мрежа до крайни потребители, но ще бъдат свързани с мрежата на „Булгартрансгаз“, така че тя ще продължи

Перспективи

Плановете на „Булгартрансгаз“ са до 2 години да внедри в дейността си електронна платформа за управление на търговия на газ чрез използването и на виртуална входно-изходна точка. От нея всеки ще може да доставя наличните на територията на страната количества суровина. Предвижда се също до следващата година да могат да се правят и еднократни договори. Сегашното еднократно балансиране на поръчките пък до 2 години ще стане почасово.

да работи като национална мрежа, която ще осъществява доставките до крайни потребители.

Освен Правила за достъп до националната газопреносна мрежа, „Булгартрансгаз“ е подготвила аналогични правила за достъп до транзитната мрежа, както и такива, уреждащи ползването на подземното газово хранилище в Чирен. Предстои финализиране и на споразуменията с операторите на мрежите в съседните ни страни.

По този начин се създават възможности за напълно регламентиран и либерализиран газов пазар, който да се развива на основата на разнообразни доставки от различни търговци и източници на природен газ.

Кой може да се включи

В момента има заявен интерес от няколко големи компании да бъдат ползватели на газотранспортната инфраструктура, сред които и добре познатите на пазара - общественият доставчик „Булгартрансгаз“ и „Овергаз“, които транспортират руски природен газ, както и природен газ от местен добив.

Правилата обаче дават възможност и на малките компании да имат равнопоставен достъп и да пренасят количества газ през системата.

Всяко юридическо лице, което няма задължения към държавата, не е в несъстоятелност и има техническа възможност да комуникира с оператора на мрежата по електронен път и да осигури 24-часов оперативен контакт с оператора на мрежата с факс, телефон и интернет, може да подаде заявление за достъп до националния газопровод и да бъде включено в регистър на ползвателите на мрежата.

Разпределяне на капацитет

Наличният капацитет в дадена входна или изходна точка се разпределя по правилото „първ заявил - първ получил“.

В системата има достатъчно свободен капацитет, тъй-като техническият капацитет на национал-

ната газопреносна мрежа е около 8 млрд.куб.м., а годишното потребление на газ в страната към момента е около 3 млрд.куб.м. годишно.

„Не предвиждаме да има претоварване на мрежата в определени точки. Затова считаме, че на този етап всеки търговец на едро, който заяви капацитет, ще получи и може да пренася количества газ“, обясни изпълнителният директор на „Булгартрансгаз“.

Ако в един работен ден се получат едновременно две заявки, с предимство се третира тази, която заявява дългосрочен капацитет, пред тази, която иска по-краткосрочен. Ако заявяват един и същи капацитет, в един и същи ден, тогава той се разпределя пропорционално помежду им.

Правилата за достъп до националния газопровод предвиждат два вида договори – дългосрочни и краткосрочни. Заявките при дългосрочния договор се правят не по-късно от 60 дни преди началото на периода и не по-рано от 365 дни.



Националната преносна компания може да отхвърли или одобри заявките на търговците до 30 дни преди началото на периода и не по-късно от 30 дни от получаване на заявлението.

За краткосрочния договор сроковете са по-къси - 45 дни преди периода и до 15 дни от получаване на заявлението.

„Гарантиращ“ клиент гарантира във всеки изходящ пункт, към който са вързани различен брой потребители, че количествата, които преминават през него, ще бъдат получени от пазара. Той се определя от клиентите, присъединени към дадения пункт, като единствено му задължение е да сключи договор с балансора на пазара, от който да може да купи недостигащи количества газ при нужда.

Балансорот на пазара ще бъде определен с новите правила за търговия с природен газ от ДКЕВР. „Булгартрансгаз“, както и трето лице, може да бъде определен за балансор. „Булгартрансгаз“ може да купува и продава природен газ само за балансиране на газопреносната система и за собствени нужди, без да има право да търгува с него.

Пунктът се обявява за недействителен, ако няма определен гарантиращ клиент за него.

Разпределението и договарянето на капацитет от тръбата ще става, като газът ще се измерва като енергия, в мегаватчаса, а не според количество в куб.м., както беше досега. Преизчисляването на количествата ще се прави от преносния оператор.

Цената

Крайната цена за транспортиране на газ по националната газопреносна мрежа се предвижда да се състои от поне 4 компонента - цена за достъп и цена за пренос, както и две такси - за надвишен капацитет и за дисбаланс.

Въввежда се „входно-изходен“ модел за определяне цената за пренос, както изисква Третият енергиен пакет на ЕС и каквато е практиката в повечето държави от общността.

В момента цената за пренос е еднокомпонентна и се образува по модела „пощенска марка“. При него,



независимо откъде е влязъл газът и независимо къде е отишъл, всеки ползвател на мрежата плаща една и съща такса за пренос, без значение от разстоянието и капацитетите. Този модел не дава стимули за търговия.

Когато има правила за разпределение по входно-изходни точки и цени по входно-изходни точки, търговецът на едро може да продава газ в една или друга входно-изходна точка, независимо къде се намира неговият газ в дадения момент. Това не може да стане с модела „пощенска марка“, който освен това не отразява и разходите по участъци. Т.е., независимо дали някъде има по-големи капацитети и по-ниски разходи за пренос, те не могат да бъдат отразени в цената.

При входно-изходния модел има ясно дефиниран вход и изход на газа. Ползвателят на мрежата се интересува само откъде влиза и откъде излиза горивото и тъй като има цена за достъп и цена за пренос във входна точка и цена за достъп и цена за пренос в изходна точка, той сумира двете цени и знае колко му струва транспортирането на

газа. А от къде преносният оператор движи потоците, няма никакво значение.

Входно-изходният ценови модел дава много по-голяма яснота на пазара за търговията. Същият е утвърден в европейски мащаб като задължителен модел за прилагане от всички оператори, които трябва да го въведат в своята дейност.

Чрез него всеки търговец може, знаейки цената на вход и изход на всяка система от лабиринта от всички мрежи в Европа, да калкулира цените за пренос и да направи най-евтиния маршрут, по който може да мине газът и да го предостави до крайния потребител, т.е. до изходния пункт на съответната преносна мрежа. А от там по същия метод и по разпределителната мрежа да стигне и до крайните клиенти.

Входно-изходният модел е много съществен фактор за установяване на либерализиран и конкурентен пазар, защото дава възможност за много бърз обмен на данни, лесно изчисляване на пътеките и ефективно разпределение след това.

Подходът за ценообразуване ще бъде базиран на Указанията за



това, които в момента се разработват в Държавната комисия за енергийно и водно регулиране. Могат отново да се дефинират зони или видове потребители, които да имат сходен ценови модел. Той може да бъде по капацитет или по териториален обхват. Това се предвижда да се направи на следващ етап на базата на новите Правила за достъп и работа на мрежата на „Булгартрансгаз“.

Скъсява се срокът за отговор на жалби

„Булгартрансгаз“ трябва да отговаря до 30 дни на жалби на своите клиенти. 7 дни е срокът, в който се обжалва разпределение на капацитет.

Ползи

България ще може да внася природен газ от LNG – терминала в Гърция още догодина чрез реверсивна връзка през транзитния газопровод, както и по интерконектора, който изграждаме с Южната ни съседка. Румънски или норвежки газ от централноевропейския газопровод ще може да бъде доставен още през втората половина на 2013 г., когато ще е готова газовата връзка между Порзеве и Русе с националния газопровод.

Това ще стане, ако се появят търговци, които да го купят и предложат на българския пазар, за което са създадени всички условия с новите правила за достъп до националната газова мрежа.

Кирил Темелков, изпълнителен директор на „Булгартрансгаз“ АД: Новият модел няма да оскъпи преноса

- Г-н Темелков, защо промените Правилата за достъп до националната газопреносна мрежа?

- За да спазим изискванията на Закона за енергетиката. В Правилата за достъп и работа на мрежата сме включили техническите изисквания към нея, правилата за управление на мрежата, методика за управление на дисбалансите. Всички тези елементи формират т.н. мрежови кодекси, по които работи преносната мрежа.

Целта ни е да постигнем либерализиран и конкурентен газов пазар на територията на нашата страна.

Целим установяване на равнопоставеност на потребителите на мрежата, прозрачност и недопускане на дискриминация при предоставяне на достъп до газовата мрежа, ясно дефиниране на взаимоотношенията с ползвателите.

- Новата формула за изчисляване на цената няма ли да оцети потребители, които се намират далече от входната точка? Тези, които са в Източна България, няма ли да плащат по-малка цена за пренос, отколкото тези в Западна?

- Не. Нашето намерение е да създадем зона, спрямо която цените за пренос от различните изходни и входни точки са едни и същи. Потребителите не би трябвало да усетят разликата и не се очаква поскъпване на цената на газа за бита и промишлеността.

По-евтина цена се стремим да постигнем чрез конкуренцията и привличането на нови търговци, за да се предоставят по-добри услуги на ползвателите и оттам - много по-добри цени за клиентите на природен газ.

- Колко входно изходни точки има националната газопреносна система? Как ще се развива системата?

- В момента три са входните точки на газовата ни преносна мрежа (без да броим ПГХ Чирен, което е входна точка в режим на добив) – газоизмервателните станции „Провадия“ и „Плевен“ на българска територия и „Негру вода“ на румънската граница, като последната е определена и



за изходна точка за виртуален капацитет. След въвеждането в експлоатация на новоизграждащите се газови връзки с Румъния, Гърция, Турция и Сърбия, както и бъдещите ни връзки с газопроводите „Набуко“ и „Южен поток“, входно-изходните точки ще се увеличат значително. Изходните точки на преносната мрежа са 74, а в тях пунктовете за доставка на суровината за преприятия и топлофикация са над 200.

- Защо промените мерната единица, по която ще се прави заявяването и разпределянето на капацитета? 1000 куб.м. газ на каква калоричност на енергията отговарят?

- На сайта на преносната компания, където обявяваме заявените и разпределени капацитети, е записано превръщането. Отгоду пише, че 1000 куб.м. газ са равни примерно на 9,48 мегаватчаса.

Това, което обявяваме на сайта, са исторически данни, ние ги преизчисляваме на базата на сертификатите на газа. Променихме мерната единица, защото всеки газ в зависимост от произхода си е с различна калоричност. Интеграцията на мрежите и създаването на единен либерализиран европейски пазар изисква тази промяна. Ако в близко бъдеще някой вкара газ през румънската връзка, друг през гръцката, трети от находище в България, при тези условия няма техническа възможност да се осигурява една и съща калоричност на всички входни и изходни точки. Чрез промяната на мерната единица ние гарантираме на ползвателите на мрежата, че те ще получат на изходната точка толкова количество енергия, колкото са ни предлагали на входа. Тази е причината мерната единица „мегаватчас“ да бъде използвана от всички държави в Европейския съюз. С промяната ние ще адаптираме условията на нашата мрежа с тези, установени на европейския газов пазар.

Назрява
необходимостта
от създаване на
единен регистър
на длъжниците

Биляна Богданова,
частен съдебен изпълнител:

Задлъжнялостта се разраства като епидемия

КМПИ КАМИНА АРСОВА



ТАТЯНА ЯВАШЕВА

- Госпожо Богданова, кои „пътница“ вогяат към вашата кантора?

- Да речем, сте на финала на съдебна сага. В ръцете си гържите решение, с което съдът е отсъдил правото на ваша страна. Снабдили сте се с изпълнителен лист, но липсва доброволно изпълнение и това съсипва плановете и бизнеса ви. Нуждаете се от принуда - упражнена със законни средства. Държите да си възстановите всички направени до момента разходи. Разгледайте регистъра на частните съдебни изпълнители към Камарата на частните съдебни изпълнители. От множеството отсеите онези, които според правилата за местна компетентност на чл.427 от ГПК отговарят на вашия казус, това е важна предпоставка за допустимостта на бъдещото изпълнително производство и условие за валидност на изпълнителните действия. Изберете професионалист, на когото да имате доверие.

- Във времена на криза задължнялостта нараства и обикновено съдебните изпълнители имат много повече работа. Как е при вас?

- В медиите се цитират различни данни за размера на междуфирмената задължнялост в България. Цифрите са от порядъка на стотици милиарди левове. Има трайни тенденции на повишаване на тези нива в сравнение с предходни периоди и напълно закономерно това води до нарастване броя на образуваните изпълнителни дела. Личната ми ста-

Дългата ръка на съдбата и усилията, които положих в точния момент, ме поставиха на точното за мен място

мистика потвърждава този негативен тренд: образуваните по моя опис изпълнителни дела през 2012 г. са два пъти повече в сравнение с предходната година.

- Какви задължения най-често се налага да бъдат събирани по съдебен ред?

- Най-често това са парични задължения и близо 80% от образуваните при мен изпълнителни дела са такива. Оставащите 20% са свързани с непарични задължения, произтичащи от вещни права като собственост, право на ползване, залог, както и такива, произтичащи от облигационни отношения - наем, влог и т.н. Немалка група са и делата за изпълнение на съдебни решения относно родителски права, други са свързани с личните отношения между родители и деца.

- Какъв е гнешният длъжник?

- Класифицирам длъжниците в две категории. В едната влизат хора, чийто бизнес или „лична икономика“ са пагубно засегнати от настъпилата криза, техните инвестиционни намерения са били поразени на един ранен етап, преди да бъдат осъществени докрай, и в един момент изпадат в обективна невъзможност да изпълняват задълженията си. Сред тях са и физически лица, подхождали небрежно както при сключването на сделки, така и при

изпълнение на договореностите по тях. Тези спират да плащат, като дълбоко в себе си вярват, че след известен период от време задължението им ще отпадне. В другата категория са т. нар. професионални длъжници. Като физически лица или най-често в качеството си на управителен орган на дружествата те са успели да заблудят своите кредитори. Демонстрирайки първоначална коректност, получават договорената сума, след което са предприели действия по разпореждане с имуществото.

- Съгейки по делата, които стигат до вас, кои бизнеси са най-засегнати от кризата?

- Задължнялостта се разраства като епидемия и почти няма сектор, който да не е засегнат. Най-сериозно са поразени фирмите от строителния бранш и свързаните с този сектор дейности, като компании за доставка на строителни материали, производство на дограма и т.н. Кризата не подмина и търговците на метали, производители и вносителите на мебели, превозвачи. Кредитните институции както от банковия, така и от небанковия сектор също преболеват тежко отминалата кредитна експанзия и последиците от отпускането на големи кредити, зад които стоят недостатъчни обезпечения или недобри бизнес плановете. Все по-често кредиторите са склонни на компромиси и споразумение дори в хода на съдебно изпълнителното производство.

- Кои е най-ефективният метод за събиране на вземания?

- Това е онзи способ, чрез който с най-малко действия, за най-кратко време ще се постигне най-висока резултатност на изпълнението. Такъв обаче не е нито един от съществуващите към момента. Изборът на способ зависи от типа задължения и длъжници. За малки парични задължения на физически лица добра събираемост може да се постигне чрез насочване на изпълнението върху вземания, които длъжникът има към трето лице

(работодател, търговска банка). Статистиката за ръст на депозитите на физическите лица в банки подсказва, че този способ следва да бъде основно използван. При делата със задължения над 50 000 лв. и длъжници - юридически лица, значителна ефективност имат способите, насочващи изпълнението върху движими вещи (машини, оборудване, материали, автомобили) и недвижима собственост на длъжника. Ефективността на изпълнението е функция от състоянието, местоположението и, разбира се, цената на предлаганата за продан вещь. Наблюдава се значително увеличаване броя на недвижимите имоти, изнесени на публична продажба, в сравнение с предходната година. В същото време купувачи все по-трудно се намират. Практиката показва необходимостта от провеждане на над четири процедури по публична продажба, тъй като кандигат-купувачите са изключително предпазливи. Интересът е към жилищни и нежилищни имоти с добра локация, крайна фаза на изпълнение на строителството и атрактивна цена.

- Колко лесно или колко трудно се събират вземания - какъв е процентът, който се очертава като „таван“ при частните съдебни изпълнители?

- Кредиторите са все по-взискателни, те изискват от съдебния изпълнител бързина, минимални разноски и висока събираемост. Трудността е в покриването на всеки един от тези критерии при всеки отделен казус. Въпреки многократните поправки в нормативната уредба на изпълнителното производство, все още процедурата е бавна и тромава. Достъпът до официални регистри, водени от държавни и общински институции, все още се осъществява по архаичния традиционен начин – чрез писма със запитвания. Малкото съществуващи към момента електронни регистри, като имотния регистър към Агенцията по вписванията и този на НОИ, предоставят непълна информация, която впоследствие следва да бъде допълвана, отново чрез традиционния подход. Вписванията на наложе- ни обезпечителни мерки отнемат

значителен времеви ресурс, през който съществува реалната опасност длъжникът да се разпореги с имуществото си, като по този начин осуети възможността на кредитора да се удовлетвори от него. Макар и предвидена в ГПК, възможността за електронно вписване на заповед върху вземания по разкрити банкови сметки е все още „само на хартия“ и липсата ѝ води до често срещана сред банковите служители злоупотреба със служебно положение и неправомерно известяване на длъжниците относно наложената принудителна мярка. Трябва да споменем и абсолютно неработещия „мъртъв“ текст на чл. 431, ал.1 ГПК, оправомощаващ съдебния изпълнител при необходимост да поиска от органите на МВР спиране от движение на автомобил, обект на изпълнителни действия. Процентът на събираемост при различните вземания зависи от различни фактори като: произход и

Има два вида длъжници: хора, чийто бизнес или „лична икономика“ са пагубно засегнати от настъпилата криза, но има и професионални длъжници

големина на задължението, обезпеченост, момент на пристъпване към принудително изпълнение, но също и от характеристиката на длъжника. Малките парични задължения оглавяват класацията като едни от най-бързо събираемите и при тях ефективността може да достигне до 30%-40%.

- От какво зависи по-добрата събираемост?

- Важен е моментът на пристъпване към принудително съдебно изпълнение. Колкото по-рано задължението бъде възложено за събиране от съдебен изпълнител, толкова по-голяма е вероятността то да бъде събрано изцяло или в по-голямата си част. Избягвайки разноски за съдебна и изпълнителна фаза, много често кредиторите прибегват към услугите на колекторски фирми или ангажират с това свои структурни подразделения. Принудителните методи на този етап са разнообразни,

но най-често те се ограничават в изпращане на писма, SMS разясняване предимството на доброволното плащане с оглед липсата на каквото и да било разноски за съдебна и изпълнителна фаза. Появиха се и порочни практики: от колекторски компании се представят за служители от кантори на частни съдебни изпълнители. Това забавяне обрича последващото съдебно изпълнение, тъй като за немалка част от тези длъжници факторът „изненада“ е вече отпаднал. Те са разполагали с достатъчно време да потърсят „приятелски“ съвет и да предприемат реални действия за укриване



- Моего мнение е, че приемането на подобна поправка в Закона за задълженията и договорите би било ненавременно, прибързано, дори неадекватно в контекста на растящата междуфирмена задълженост. Какво би било посланието на законодателя, извадено от чисто юридическата си формулировка? Да облекчим некоректния длъжник и да го стимулираме да шиканира и бави неоснователно процеса? Нормотворците трябва да предвидят какъв ще е „отговорът“ на бизнеса и банките, за да компенсират загубите. Как ще се отрази на обществените отношения, ако много длъжници се възползват от тази законова възможност? Това ще подпомогне ли бизнеса, който е двигател на икономиката, или той следва да бъде наказан да търпи загуби от некоректните платци. Личното ми усещане е, че такава норма би била в противовес и с основни принципни постановки в българското право и би оказала по-скоро отрицателно влияние върху икономическия климат в България. Мисля, че е време законодателят да създаде норми, способстващи за увеличаване на бързината и ефективността на принудителното изпълнение.

- Смятате ли, че трябва да се създаде единен регистър на длъжниците в България?


- Съдейки от интереса към регистъра на длъжниците, който се поддържа от Камарата на частните съдебни изпълнители, бих казала, че обществото изпитва необходимост от създаване на единен регистър на длъжниците. Още в началния етап на договарянето, преди сключване на сделка, е важно да се идентифицира всеки некоректен контрагент. В момента обаче този проблем остава извън дневния ред.

- Какви всъщност са рисковете пред частния съдебен изпълнител, тъй като длъжникът не се разделя лесно със своите пари и имущество?

- Няма как да бръкнеш в скъсания джоб на някой, да му отнемеш и малкото, което се намира там, и това да бъде лесно, или да се опиташ да наложиш лични отношения между родители и деца, когато връзките между тях са безвъзврат-

но скъсани. Работата е тежка и много деликатна, изисква твърдост, упоритост, умения на психолог и медиатор. Законът предоставя на съдебния изпълнител правомощията да навлиза дълбоко в имущественото състояние на длъжника и да се разпорежда с него. Тази категорична намеса в личната финансова територия, разбира се, е болезнена и не се посреща със задоволство от длъжника. Често тя е предпоставка за отправяне на груби и нелицеприятни реплики към съдебния изпълнител и екипа му. Намесен в тежките имуществени и лични отношения между взискател и длъжник, често върху съдебния изпълнител се излива значителна част от натрупаната се между страните негативна емоция. Някои производства са сериозно изпитание за съдебния изпълнител.

- Защо избрахте точно тази професия, а не друга, която можеше да ви донесе по-лесна слава?

- Търсенето на слава никога не е било моя цел, още по-малко по-лесен начин. Мисля, че тя е стремеж на хората от шоубизнеса и изкуствата. Бих била неискрена, ако кажа, че завършвайки юридическото си образование, съм мечтала да стана частен съдебен изпълнител, просто защото такава професия тогава не съществуваше. Но дългата ръка на съдбата и усилията, които положих в точния момент, ме поставиха на точното за мен място. Въпреки че всеобщото мнение за тази професия е по-скоро негативно и се поставя под прозвището бирник (длъжностно лице, което събира данъци, такси и др.), аз се чувствам удовлетворена и щастлива от работата си. Считам, че поставен на финалната права в правораздаването, съдебният изпълнител работи и успява да наложи търсената справедливост в спора между страните, такава, каквато е призната и постановена от българския съд. Амбицията ми е да внеса своя личен професионален почерк в изграждането на облика на съдебния изпълнител, да допринеса за утвърждаването на гилдията като съвкупност от юристи с високи нравствени и професионални качества. 

на имуществото си. Събирането на такъв дълг от частен съдебен изпълнител е трудно и продължително, изисква се професионално упорство и гъвкавост, а понякога и голяма късмет. Разбира се, каква ще е стратегията за събиране на дълга, е неизменно право на всеки неудовлетворен кредитор, но единствено съдебният изпълнител е компетентен да приложи разписаните в закона изпълнителни способности, като с това наложи законовата принуда спрямо длъжника.

- Как гледате на идеята за въвеждане на 10-годишна абсолютна давност за длъжниците?

Валентин Георгиев:

София тех парк ще доведе американски инвеститори

Професионалният път на Валентин Георгиев е вплетен между частната практика и работа в държавни институции. След като завършва юридическия факултет на СУ, започва кариерата си във външно-търговска организация. Следва работа в международноправния отдел на Министерство на външно-икономическите връзки, където участва в първите спогодби за двустранно насърчаване и защита на инвестициите още преди промените. Влиза в Съвета по нормативни актове към МС при правителството на Филип Димитров по време на първите големи законодателни инициативи в новата бизнес среда. В САЩ получава специализация по макроикономика и чуждестранни инвестиции, последвана от стаж в американска адвокатска кантора. След завръщането си в България взема участие като адвокат в най-големия проект по Програма ФАР, поставил основа на масовата приватизация.

В периода 1997-2001 г. е главен секретар на Народното събрание, а от 2002 г. е изпълнителен директор на Американската търговска камара (AmCham), където успява да приложи дългогодишния си опит в работа с чуждестранни и преди всичко американски инвеститори.



Късметлии сме, че бурите в ЕС не ни засегнаха, но България още е на опашката, казва изпълнителният директор на Американската търговска камара в България (AmCham)

СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

- Г-н Георгиев, в кои сектори в момента са насочени интересите на американските компании у нас?

- Това са информационните и телекомуникационни технологии, електрониката, енергетиката, застрахователното и банково дело, консултантските услуги, стоки за бита.

Това, което в момента правим в камарата, е да помагаме на Търговската служба към посолството на САЩ за организиране на различни изложения в Америка в областта на електрониката, пречистване на водите, информационни технологии, енергетика, медии, франчайзинг. Повечето се случват в Лас Вегас, Флорида, Ню Йорк - те са най-големите в света.

Сърцевината на нашата работа обаче е да помагаме на чуждестранните фирми, които са тук, да се развиват у нас, както и да привличаме американски и други инвеститори в България. Те трябва да се радват на една добра бизнес среда и когато има проблеми, те да бъдат поставяни, дискутирани, разрешавани. Приемаме не само американски фирми, но и други чуждестранни инвеститори, които се интересуват от условията за правене на бизнес у нас, въпроса с кадрите и др. За нас е важно тези фирми да останат тук, защото по този начин ставаме по-голямо семейство от съмишленици, които правят бизнес прозрачно, спазват правилата, имат добри бизнес практики. Около 52% от всички фирми, членуващи в АмЧат, са американски, останалите са български и мултинационални компании.

- С какво сме атрактивни за американците?

- Казано с клишета, но е вярно - ние сме атрактивни като географско, стратегическо положение, като регион, който има потенциал за развитие. Това, че сме членове на ЕС и на НАТО е много важно. Много важен проект за нас, който трябва да се случи в следващите 2-3 години, е София тех парк. Ако по-отрано имаме яснота, знаем конкретиката, по-лесно ще убедим фирмите да се заинтересуват от него. Американските фирми имат всичко - средствата, познанията, ноу-хаута.

България трудно може да привлече вниманието на големите американски фирми, защото вътрешният пазар е много малък. Ние можем да се презентираме успешно като част от Юго-източна Европа, като добри съседи с Турция например, която е консолидиран, видим пазар и много бързо развиващ се през последните години. Имаме много добри отношения с Американската търговска камара в Турция. Това може да се използва за развиване на двустранните отношения.

Стратегическото ни положение може да се разглежда и през призмата на Черноморския басейн. В региона трябва да извървим една крачка напред като от двустранните отношения между камарите на България и Гърция, на България и Румъния, на България и Македония, стигнем до едно по-голямо регионално сътрудничество. Това засега се получава трудно, и то не защото



Коктейл-барбекю в американското посолство в София за представяне на новите дипломати в посолството пред членовете на камарата, 2.10



Посланик Марси Б. Рийс на среща с екипа на АмЧат

балканският манталитет ни пречи, но поради обстоятелството, че повечето от тези страни са малки, бизнес камарите са млади, а икономиките им са още незрели. От друга страна, това създава възможности и ключ към успеха е доброто регионално сътрудничество.

Сега вече е нужно да се намерят най-верните и постижими за страната пътища за икономически растеж

- Как камарата може да съдейства за турския проект срещу Резово, а също и за газовата връзка с Турция?

- Ако въпросът бъде поставен, то бихме могли с Американската камара в Турция да коментираме една или друга позиция, така че да се стигне го

най-доброто решение. Това обаче не ни е работата и не ни е задачата. И все пак, ако трябва да разглеждаме този въпрос, то със сигурност ще го дискутираме с колегите от американската камара в Турция. Това са различни канали за комуникация на позицията на страните. Не означава, че ние вземаме решенията, но можем да подпомогнем с експертизи и мнения, както и други неправителствени организации, процеса на вземане на решенията.

Същото е и за изграждането на интерконектора с Турция. Това е бизнес проект, и то много полезен и за двете страни, затова беше много лесно с колегите от Американската камара в Турция да разговаряме, да представим чрез тях и нашата позиция пред тяхното правителство, за да се чуе от възможно най-много страни, че проектът е важен за бизнеса. И така се постига много добър резултат. Компаниите, които са представени в Американската търговска камара в Турция, са

много влиятелни, техният глас се чува, и трябва да бъдат използвани, за да се чуят аргументите на бизнеса. Този диалог е полезен не само за двустранните отношения, но за региона и за Европа като цяло.

- Как изглежда България през изминатата 2012 г.?

- Ние сме „късметливи“, защото големите бури в ЕС не ни засегнаха драматично. Същевременно сме на опашката, все чакаме тази много добра финансова дисциплина, която поддържа, да ни се отплати заради това, че стискаме зъби, затягаме коланите. Но това очевидно не е формула за успех, а по-скоро болезнен начин за справяне с кризата с възможно най-малки негативни последици. Сега вече е нужно да се намерят най-верните и постижими за страната пътища за икономически растеж.

България по-добре започна да се представя навън - по-убедително и по-професионално представяме нашите предимства, успяваме да излезем от общата фразеология към конкретика.

Американската търговска камара и Търговската служба при Посолството на САЩ в София организирахме през тази година за трети пореден път бизнес обиколка в Америка - в Остин, Лос Анджелис, Сиатъл и Силиконовата долина, където членовете на камарата и посланиците на двете страни имаха срещи с бизнеса с цел да се увеличат търговията и инвестициите между двете гържави. Американските фирми, членове на камарата, които са инвестирали у нас, можаха много убедително да представят добрите бизнес практики в България. Към нас се присъедини и президентът Росен Плевнелиев, който води програмата в Сиатъл и Силиконовата долина. Участието на президента беше ключово – при това посещение беше много важно да покажем пред американските фирми висок професионализъм, компетентност и доброто взаимодействие на гържавата и бизнеса. Върху това трябва да се надгражда. Предизвикателството идва обаче, когато на фирмите, които са проявили интерес да инвестират у нас, тук на място трябва да им се окаже съдействие. В това е ролята на гържавната и общинската администрация - да бъдат професионалисти,



Дискусия и президентските избори в САЩ Поглед от София на 24.10.2012 г.

да бъдат подготвени, да има бързина в тяхната работа.

Ето го другият ключ за успеха да привлечем чуждестранни инвеститори. Ние с нашите членове и експертиза в камарата сме насреща и правим това изцяло със собствен ресурс, това е доброволна акция на камарата, която осъзнава важността на подобни действия, защото те водят до привличане на повече бизнес в страната. Но усилията ни биха отишли напразно, ако тук на място администрацията не поема нещата бързо и компетентно.

- През 2012 г. като че ли фокусът на вниманието бе насочен към енергетиката – „за“ и „против“ „Белене“, „за“ и „против“ шистовия газ, развитието на проектите „Набуко“, „Южен

като „бели пари за черни дни“. Гържавата е тази, която решава за природните богатства и ми се струва, че е важно да знаем с какъв ресурс разполагаме. А сега водим този разговор на тъмно – „Има ли, няма ли“. Дали ще използваме евентуално тези находища, това е друг въпрос. Но трябва да сме наясно какъв е потенциалът ни в тази област. Аналогия може да се направи с ВЕИ-тата. При първоначалния им бум технологиите бяха много скъпи, сега цената им падна. Ако вървим по тази логика, можем да кажем така: „Давайте да направим проучванията, но няма да ги разработваме сега, защото не сме в изгодната позиция. Ще ги разработваме след 5-10 г., тогава когато ще има по-съвременни и по-безопасни за

околната среда технологии, и то на по-ниска цена.

Мисля, че е много слаба тезата, ако лежим на „ухото“, че атомната енергетика е единственият

начин, по който можем да гарантираме производството на енергия. Пътят, по който трябва да се върви, е диверсифициране на енергийните източници.

За ВЕИ сектора също не трябва да се правят промени със задна дата, това лишава инвеститорите от предсказуемост на бизнес средата. Освен това инвеститорите от други сектори биха се разтревожили дали подобни промени няма да последват и при тях. Ако приемем, че създаването се

За двата месеца, откакто посланик Рийс е в България, почти през седмица с нея имаме срещи по различни теми, свързани с бизнеса

поток”...

- Да, и това е разбираемо, защото енергетиката е приоритет. Струва ми се, че се прави фундаментална грешка по отношение на проучванията за шистов газ. В този сектор всичко зависи от гържавата – от проучването до разработката. Щом веднъж приключи проучването с неговите резултати, гържавата може да спре дотук и да не продължи с последващо разработване на евентуалните находища на шистов газ, като каже: „Тези залежи оставяме



положение облагодетелства само една-та страна, то нормално е държавата и бизнесът да разговарят и търсят заедно взаимно приемливи решения, а не да се налага позицията само на държавата.

- Как изглеждат САЩ през отминаващата година?

- Америка имаше много интересни президентски избори, но това отне малко от енергията и динамиката ѝ. САЩ обаче вървят, развиват се, справят се с кризата постепенно, започват да регистрират, макар и малък, икономически растеж. Самите американци са наясно, че този темп не е достатъчен за икономиката, ще са необходими поне десетина години, за да наваксат нивата отпреди кризата. Важното е обаче, че бележат икономически растеж. Вярно е, че имат висок процент безработица, но тя също започва да се овладява. Както се казва, пътят към успеха се състои в малки крачки.

Безспорно е и също, че с избирането на президента Обама се постигна по-голям стабилитет, защото е ясно, че започнатите от него реформи и мерки ще имат продължение в следващите 4 години.

А по отношение на България това, което можем да кажем, е, че всичко си зависи от нас. Трябват ни още повече усилия за привличане на чуждестранни инвеститори, ако искаме да видим благоприятни резултати в смисъла на повече инвестиции от САЩ у нас. Те обявиха вече за приоритет Тихоокеан-

ския регион, което трябва да е много ясен сигнал за нас. Далеч съм от мисълта, че кризата в ЕС и проблемите с евроото са изместили фокуса на Америка от Европа към Китай и Индия. Просто там са динамично развиващите се пазари и погледът се обръща в тази посока.

Данните сочат, че търговският стокообмен между САЩ и ЕС е в пъти по-голям от този между САЩ-Китай или САЩ-Индия. Динамиката обаче, кривата на стокообмена на Америка с ЕС е плавна, ниска, за разлика от динамиката с Китай и Тихоокеанския регион, където тя е много висока. С една дума, Европа е стабилният партньор на САЩ, но скоро може да бъде изпреварена и изместена.

- Какво е първото нещо, което казахте на новия US посланик у нас Марси Рийс?

- Добре дошли (Смее се). Наистина сме много радостни от отношението на посланик Марси Рийс към Американската търговска камара в България. Първата ѝ публична изява у нас бе точно пред членове на камарата, първата ѝ публична лекция бе върху двустранните търговско-икономически отношения, т.е. фокусът бе бизнесът. В това може да се види много символика, а и не само това. В цялата история на Атсат не е имало друг такъв случай. За двата месеца, откакто посланик Рийс е в България, мога да кажа, че почти през седмица с нея имаме срещи по различни теми, свързани с бизнеса – регулаторна среда, бизнес етика, корпоративна социална отговорност.

Срещата между президента Обама и премиера Бойко Борисов на 3 декември 2012 г. показва, че отношенията между двете страни в политически план и в областта на отбраната и сигурността са от добри по-добри и са във възможно най-добрата форма. Остава същото да се случи и в отношенията в търговско-икономически план. И докато в политически план водещи са правителството, премиерът, президентът, то в икономиката става въпрос за частни проекти и решения. Единствено и само американски компании решават къде да инвестират, водещ е частният интерес, частната инициатива. С административни мерки тук не могат да се случват нещата. Това, което трябва да не спираме да

показваме, е, че България е наистина добро място за правене на бизнес. Така че посланието на посланик Марси Рийс бе: сега Американската търговска камара е на ход, действайте иновативно и креативно, предлагайте смислени, работещи проекти, покажете конкурентни предимства, мислете локално, но и регионално.


- Какво бихте анонсирани от календара на камарата през 2013 г.?

- През март ще направим заедно с американското посолство в България едно изложение „Travel USA” (Пътувай в САЩ), като насочим фокус към любителския туризъм, бизнес пътуванията, образователния обмен в Америка.

Ще продължим подкрепата си за Търговската служба към посолството за търговските изложения в Америка.

Ще продължим да оказваме помощ на правителствената стратегия за иновации и за концепцията за София Тех Парк.

Както вече споменах – засилване на сътрудничеството с американските търговски камари от съседните страни.

Образование, човешки ресурси и корпоративна социална отговорност – политики, които още повече ще развием. Тук си заслужава да споменем някои резултати от тази година. Приходът от 30 хил. лв. от конференцията за бизнес етика, която организирахме съвместно с германската и австрийската камара, дарихме за инициативата „Българската Колега”. Подпомогнахме с 10 хил. лв. пострадалото от наводнение население на село Бисер. Благодетелната акция за Деня на благодарността събра 70 хил. лева за стипендии за деца сираци и подпомагане на безработни младежи в неравностойно положение. Продължихме успешно с Дните на доброволчеството, като почистихме паркове, ремонтирахме социални заведения, училища, библиотеки. Започнахме инициативата „Професионалисти обратно в клас” - министри, мениджъри и служители от нашите компании, колеги журналисти влязоха в класовете, за да споделят опит, да покажат добрите примери на успели хора, да говорят за кариерно развитие. Корпоративната социална отговорност е много важна част от нашата мисия и през следващата година тя ще продължи да е една от водещите ни политики. 

Константин Пенчев:

Общувам с властта нападателно и дружелюбно

**Опитвам се да
помогна на всеки
гражданин и не
деля проблемите
на сериозни и
маловажни, казва
националният
омбудсман**

Константин Пенчев е роден на 21 март 1952 г. в гр. София. Завършва Юридическия факултет на Софийския университет „Св. Климент Охридски“. Има специализация по защита на конкуренцията във Франция. От 1981 г. до 1984 г. е председател на Свогенския районен съд, после е съдия в Софийския окръжен съд и негов заместник-председател от 1989 г. до 1994 г., а след това 10 години адвокат. От 2001 до 2004 г. е народен представител в 39-то НС. Председател на Върховния административен съд от 2004 г. до 2010 г. От 20 октомври 2010 г. Константин Пенчев е омбудсман на Република България.



СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

- Г-н Пенчев, Вие сте бивш председател на Върховния административен съд, от коя страна на барикадата ви е по-лесно?

- В съдебната власт барикада няма, съдията е арбитър между две страни и специално в адми-

нистративното правораздаване следи дали обжалваният акт е законосъобразен. Що се отнася до омбудсмана, макар да се опитва да помирява две спорещи страни, той остава на страната на гражданите, която е по-уязвимата страна. Затова омбудсманът е държавна независима институция,



Омбудсманът се заклева в парламента

която успява да помогне на гражданите в борбата им, в лутанията им, в лабиринта на лошата администрация.

- Коя битка Ви е най-скъпа до този момент?

- Когато бях в съда, знаех, че за всеки гражданин неговото дело е най-важното. Така е и тук - за всеки, който се обръща към мен, неговият проблем е най-значим. Затова не очаквайте да кажа: „Този проблем не е толкова важен, този е по-сериозен.“ Опитвам се да помогна на всеки гражданин. Вярно е и също, че в някой случай, решавайки проблема на един човек, решавам проблемите на цяла група хора – например дадено лекарство да бъде включено в реинбургския списък или в Наредба № 38 за лекарствата за домашно лечение, заплащани от здравноосигурителната каса, с което улесняваме лечението на всички болни от дадено заболяване. Преди няколко месеца сезирах Конституционния съд за глобите по Закона за движение по пътищата и той се произнесе, че в една правова държава не може да има необжалваеми пред съд наказания, респективно и глоби. А след това депутатите гласуваха законопроект за отмяна на необжалваемия размер на всички видове глоби, което е плюс в развитието на правовата държава.

- Какво отговорихте на деца, когато на една от вашите срещи из страната Ви попитаха, ако на Вас ви нарушат правата, на кого ще се оплачете?

- Това освен любопитен, е и сложен въпрос към омбудсмана, който има екип от 50 души. И аз се питам, ако моята съпруга или децата ми например искат да се оплачат от нещо на омбудсмана, то ще е налице конфликт на интереси. В такава една евентуална



ситуация ще се наложи моето семейство да бъде оцетено и да не ползва услугите на омбудсмана. Досега в съда съм без съдебни спорове, така че в личен план можем да минем и без жалби до омбудсмана. Това говори за моя характер - като човек съм по-инертен, не си търся много правата, но от позицията на омбудсмана - защитавам и най-малките права на гражданите.

- Кои жалби са най-много?

- Тези срещу доставчици на обществени услуги. Това е нормално, защото са свързани с битовите проблеми на хората - топлофикациите, ВиК, електроразпределителните дружества, мобилните оператори. При топлофикациите на хората продължава да не им е ясно как точно се образува сметката и за какво точно плащат. До голяма степен това важи и за ВиК услуги. За мен трябва да има технически изрядна система на отчетане - без загуба на енергия, без загуба на вода. И тогава хората ще плащат, колкото и да е скъпа сметката, защото ще знаят, че това, което са консумирали, това е в сметката.

- А кои жалби са ви смутили?

- Разбира се, идват жалби и от хора, които не са добре психически, които страдат от параноя - че някой ги преследва, някой ги подслушва, но тях ги има навсякъде. Странно е, но получих жалби срещу телевизионни игри... След едно телевизионно предаване една личност се оплака, че била ирони-

зирана и осмяна. Посъветвах я в този случай да си търси правата по съдебен ред, тъй като става въпрос за частна продукция, излъчена в частна телевизия.

- Какво е мястото на жалбите от икономическите сектори в последния Ви доклад?

- Жалбите срещу доставчиците на обществени услуги са около 30 % от всички, приблизително една трета. И те няма да намаляват, докато няма ясни условия и правила. Например законодателят се опитва да вкара тази остаряла технически система на парното в старите сгради в ново законодателство, само и само топлофикациите у нас да не фалират, това е абсурдно. В центъра на дейността и на администрацията, и на законодателя трябва да стоят гражданите, а не дружествата монополисти. Важни са интересите на хората, защото всички тези институции, монополи, партии съществуват заради гражданите, за да направят живота им по-уреден.

- Колко са жалбите в сектор строителство?

- Тук има огромни проблеми, жалбите са повече заради кризата, която засегна много силно сектора. Така че може да се помисли за допълнителни гаранции. Например, когато човек регистрира строителната си фирма, може би е добре да се застрахова по модела, по който адвокатските кантори и нотариуси го правят. Трябва да има по-голям контрол от страна на Дирекцията за национален строителен контрол и на общините,

за да се премахва своевременно незаконното строителство и т.н. По численост тези жалби, с които се занимава отделият ни за правото на собственост, са на трето място сред общия брой сигнали до омбудсмана.

- Когато отчитате дейността си за 2012 г. пред Народното събрание, какво ще напишете, което можете да споделите сега? Доста по-различен отчет ли ще е?

- Едва ли ще бъде по-различен, защото няма някаква тотална промяна в ситуацията. И институцията на омбудсмана работи максимално напрегнато, за да помогне на колкото може повече хора. Затова и започнах да пътувам повече в страната и да правя временни приемни, за да се срещам с повече хора. Тези обиколки стартираха още през 2011 г., но тази година придобиха по-систематичен характер, а през 2013 г. ще се увеличат много повече. За мен е важно омбудсманът да е навсякъде, където хората имат нужда от него. Огласяваме предварително местата на моите лични приемни, пускаме и телефон за записвания. В самия ден много граждани идват и спонтанно, едва ли не в последния момент.

Това, което ще е новото в отчетния доклад за 2012 г., ще е стореното от омбудсмана като Национален превантивен механизъм. Знаете, от юли 2012 г. изпълнявам и тази функция. Обикаляме местата, където има задържани хора - освен затворите и арестите, посещаваме и психиатричните клиники, и детските домове.

- Давате много препоръки, как общувате с властта?

- Настъпателно и дружелюбно. Аз уважавам институциите, защото смятам, че омбудсманът е призван не да настрои хората срещу администрацията, а да брани техните права. Когато институциите не ни обръщат достатъчно внимание, не отговарят на моите препоръки, когато се проявяват като лоша администрация към гражданите, то тогава съм принуден да стана настъпателен и

ръзък. Защото обикновеният гражданин не може да бъде ръзък, той обикновено е смачкан - или икономически, или властово, омбудсманът му е последната надежда. Защото по Конституция хората имат права, но в някои случаи са безправни на практика.

- Т.е. препоръките Ви имат голям шанс да се случат, да бъдат взети под внимание?

- Или ще бъдат чути, или ще ме махнат, няма среден път. *(Смее се)*

- Вече имате заместник, гласувана бе кандидатурата на Хюсеин Исмаил. С какво този пост допринесе за работата на институцията?

- Това бе законово решение. На зам.-омбудсмана обикновено се възлага да решава въпроси в някаква определена сфера. По аналогия вицепрезидентът не е заместник-президент, така и зам.-омбудсманът не означава, че като омбудсманът излезе например в отпуск, той ще го замества. На него са му възложени отделни функции. Знаете, по мое предложение бе избран Хюсеин Исмаил, който бе адвокат, участвал в много неправителствени организации за хора с увреждания, той самият е незрящ. Той има този богат опит и контакти, които ги нямам в такава степен в тази сфера, и това бе много важно за мен. Хюсеин Исмаил отговаря изцяло за хората с увреждания в институцията. Разбираме се добре, работим

добре.

- Казахте преди време, че чиновниците ни са нагменни, как да ги променим?

- Само с настояване. Ежедневно, ако трябва, ще им се обяснява, че тази заплата, която я получават, идва от данъците на всеки един гражданин. И те са на тази служба, за да направят живота на хората по-погреден, по-лесен и да утвърждават създадените правила. Те трябва да работят за хората, а не гледат на тях като на лица, които им създават работа, пречат им на почивката. Ако наистина мислят така, очевидно не са за администрацията. Това важи в най-пълна степен за институцията на омбудсмана и за неговия екип. Ние сме призвани да помагаме на хората и да ги насърчаваме да търсят правата си.

- Конституционният съд запази правото на банките и НАП да събират бързо дълговете си. Вие смятахте, че този текст от ГПК е противоконституционен. Още ли мислите така?

- Нека да обясня точно какво се случи. Моята теза беше, че този текст поставя в привилегировано положение една група субекти, това са държавните учреждения, общините и банките, защото те могат да извадят изпълнителен лист по бърза процедура, която не може да бъде оспорена, само въз основа на документите при тях. А Конституционният съд изцяло се съгласи с моето твърдение. Той



каза: „Да, те са в привилегировано положение, но при тяхното положение това е оправдано, защото са специфични субекти и това не противоречи на Конституцията.“

Понеже сте икономическо издание, ще кажа, че хората продължават да ни изпращат много жалби заради привилегиите на банките и борбата срещу тези привилегии сега може да продължи по друг път. Дори тази разпоредба да не е противоконституционна, няма пречка законодателят да я отмени. И аз мисля да работя и с този парламент, и със следващия по този въпрос.

- Ядреният референдум - как очаквате да се развие ситуацията с него?

- Не съм компетентен, но не защото не разбирам от ядрена енергетика, а защото правомощията на омбудсмана да сезира Конституционния съд от името на гражданите, които нямат право на индивидуална жалба, са доста ограничени. Те се отнасят само до закони, които пряко нарушават човешките права. В случая става въпрос за решение на парламента, което не може да бъде разглеждано от омбудсмана. Тук може би е добре да поставим въпроса за това, дали да не бъдат разширени правомощията на омбудсмана – да му бъде дадена пълна компетентност да сезира КС, каквато имат народните представители, главният прокурор, президентът, правителството и общите събрания на върховните съдилища. Защото това не е разширяване на правомощията на омбудсмана, а разширяване на достъпа на гражданите до Конституционния съд. Това е смисълът на възможността омбудсманът да може да го сезира. Затова поставям този въпрос.


- В някои болници имат медицински омбудсман. Възникване на омбудсмани по сектори ще улесни ли вашата работа?

- Ако става дума за обществена активност, то в някои училища имат училищен омбудсман, като това е инициатива на ученици и учители. Но ако става дума за законово определени омбудсмани, има два подхода в Европа и те са доста различни. Единият модел - в страни като Великобритания и в Белгия, където има много омбудсмани. Например в Белгия работи пенсионен омбудсман, който следи дори дали пенсиите



са правилно изчислени. Това очевидно е полезно. Вторият модел е във Франция, където през 2011 г. въведоха с конституционни промени защитник на човешките права, който обедини работата на Комисията от дискриминация и Комисията на потребителите, и те вече са на подчинение на омбудсмана. Защото много трудно може да се каже оттук дотук са правата на детето, а оттук дотук - на пациента, в случай, когато имаме например проблем с болно дете и т.н. Често нарушаването на правата е комплексно, засяга няколко институции. Това е въпрос на законодателен подход. Ако се появи подобна концепция, тогава бих могъл да си кажа мое мнение.

В момента при нас все още някои хора питат: „Защо ни е

омбудсман? Това са пари на вятъра”, така че не знам как обществото би възприело създаването на още подобни структури. Законодателно напоследък вървим към разширяване на правомощията на националния омбудсман. Парламентът вече ми възложи нови функции – на Национален превантивен механизъм. Това подчертава тенденцията, че се върви към своеобразно окрупняване на работата, към даване на допълнителни отговорности на омбудсмана. И се поставя логично въпросът дали няма да ми бъдат дадени правомощия да извършвам мониторинг по отношение на изпълнението на Конвенцията на хора с увреждания, защото омбудсманът е независим орган и отговаря на условията по този международен документ. 



Беноа Батистели: Китай се превръща в основен играч на пазара на патенти

СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

- Г-н Батистели, как се управлява мегаведомство от 7 хиляди души? Колко от служителите си познавате лично? Достъпен ли сте? Кои умения като мениджър от вашия ранг са най-важни?

- Аз съм в средата на мандата си като президент на Европейското патентно ведомство и мога да кажа, че изцяло се наслаждавам на тази отговорна позиция. Това е необикновена организация с много лица. От една страна, с нашите 7 хиляди служители и бюджет на самоиздържаща се организация на стойност 1.8 млрд. евро сме една от най-големите публични институции в Европа, насочени към повишаване конкурентоспособността на европейската икономика. От друга страна, ние сме играч в световен мащаб, чието експертно мнение се цени от иновативни бизнес организации и наши партньори

по целия свят.

Да ръководиш Европейското патентно ведомство госта често означава да интегрираш нашите европейски задачи към процесите, протичащи на глобално ниво в световен план. Работата ни изисква да изработваме стратегии, които да съответстват на европейските нужди, но и същевременно да дават гласност на европейската позиция при сътрудничеството с другите големи патентни ведомства на водещи страни като САЩ, Япония, Китай и Южна Корея.

Моята позиция изисква много умения, сред които бих посочил лидерство, твърда преценка и умение да преговаряш. Те са необходими, за да се балансират различните интереси, които съществуват в такава огромна организация с комплексна система на работа. Ние се грижим за нуждите на персонала и техните семейства и същевременно трябва да изпълним очаква-

Страната ви е едва на 57-о място в Европа по заявки, казва президентът на Европейското патентно ведомство

Беноа Батистели е президент на Европейското патентно ведомство от 1 юли 2010 г., като преди това в продължение на пет години е заемал ръководни постове в органи и комитети на ведомството и Надзорния съвет на Европейската патентна академия.

Роден е в Париж на 12 юли 1950 г. Завършил е Института по политически науки в Париж (IEP) и Националното училище по администрация (ENA), след което започва своята кариера във френското министерство на икономиката и финансите, където отговаря за развитието, прилагането и оценката на публичната политика в различните министерства

и обществени административни институции. Следват различни позиции, включително и търговски аташе в Полша, Италия, Индия и Турция.

През 1999 г. става директор на дирекцията „Иновации, конкурентоспособност и патенти“ във френското министерство на икономиката, финансите и индустрията.

От средата на 1999 г. до януари 2002 г. е главен съветник на Никол Фонтан, председател на Европейския парламент, след което е назначен за генерален директор на Френския институт за индустриална собственост.

Женен, с три деца.

ят човек. Кандидатът трябва да владее добре поне 3 езика.

Разкажете ни още нещо от кухнята на ведомството, свързано с назначенията, повишенията и обучението на персонала.

- При нас наистина процесът по назначаване е много тежък, тъй като уменията на нашите служители са основната ценност на нашата организация. Ние сме втората най-голяма организация в Европа след Европейската комисия.

Повече от 4 хиляди от нашите служители са специалисти по експертиза на патентни заявки във всички области на техниката. Те трябва да имат университетско образование в областта на природните или инженерните науки, а в някои случаи дори изискваме по-висока академична степен. Допълнително кандидатът трябва да може да работи на трите официални езика на Европейското патентно ведомство - английски, френски и немски. На практика това означава, че те трябва не само да четат и да разбират от изключително сложни технически и правни документи, а също и да преговарят с патентни адвокати, да пишат подробни решения и да провеждат строго официални процеси и изслушвания по съдебен образец. Високото качество и надеждността на нашите продукти и услуги се отбелязва от авторитетни и независими проучвания, провеждани от Европейската комисия и Томсън Ройтерс с публикация, специализирана в интелектуалната собственост. Голяма част от нашия успех зависи от устойчивата и

ефективна политика в областта на човешките ресурси. Европейското патентно ведомство също предлага привлекателни работни условия – гъвкаво работно време, възможности за обучение, които действат мотивиращо и подобряват цялостната дейност на служителите, които подчертавам, са от всички точки на Европа.

Мога да добавя още, че не спираме да инвестираме в развитието на потенциала и уменията на нашите служители. При започване на работа патентните експерти получават широко обучение за период от около две години, като имат и индивидуален коучинг от опитните експерти. Целият персонал се ползва от непрекъснато професионално развитие по време на кариерата, за да е в крак с последните новости в съответната дейност и да се доусъвършенства непрекъснато в работата с нашите върхови IT инструменти. Всичко това е ключът към ефективно изпълнение на нашите задачи, същевременно с най-голяма грижа за служителите ни.

- Европейското патентно ведомство се слави и с пенсионния си фонд, който управлява активи за около 4 милиарда евро. Кажете ни още информация за този аспект от вашата работа.

- Искам да отбележа, че за разлика от други международни организации не можем да разчитаме на която и да било система за социално осигуряване на обществения сектор в страна членка. Ние сме задължени да поддържаме наша пенсионно- и социалноосигурителна

нията на 38-те държави членки на Европейската патентна конвенция. Удовлетворяваме нуждите на компаниите, които патентоват, но и на техните конкуренти, като поддържаме баланса между законното право на притежателите на патенти и интересите на обществото като цяло.

За мен е чест да служа на европейска институция – особено на такава, която е изключително успешна. Откакто заех позицията, редовно отделям време за обедни срещи със служители с най-различна националност от различни отдели и на всякакви позиции в нашите клонове в Мюнхен, Хага, Берлин, Виена и Брюксел.

- Европейското патентно ведомство е известно с това, че поставя изключително високи критерии пред служителите си – интервюта за работа продължават дни наред, докато не се уверите, че това е точни-

схема, за да покрием дългосрочните нужди на пенсионирания ни персонал. Пенсионният фонд на Европейското патентно ведомство е създаден през 90-те г. на XX в. и е ръководен от специалисти, чиято дейност се наблюдава от независим Борд на супервайзърите. В областта на пенсията подлежим на доста ограничения, често срещани и при други организации, обикновено свързани със структурата на



възрастовата пирамида и удължаване на възрастта за пенсиониране на персонала. Следим изкъсо работата на Пенсионния фонд, за да сме сигурни, че тази важна част от работата на нашето ведом-

ство е винаги добре подсигурана и солидна, с добра финансова основа.

- Как се обработват около 240 хил. заявки за патенти, които постъпват при вас годишно? Колко от тях се регистрират като



Централата на Европейското патентно ведомство в Мюнхен

Европарламентът одобри правила за

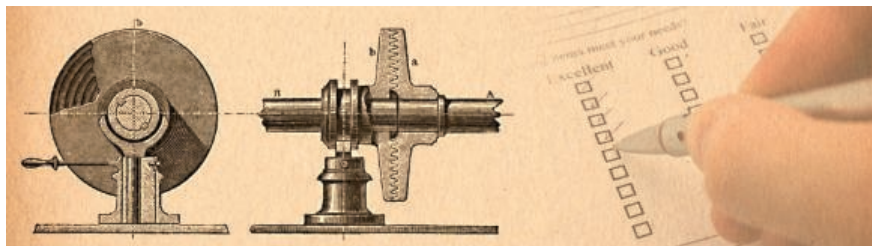
Европейските изобретатели най-сетне ще могат да получават патент на ЕС. След повече от 30 години преговори новият режим ще намали разходите за патенти на ЕС с до 80%, което го прави по-конкурентоспособен в сравнение със САЩ и Япония. Депутатите намалиха разходите за малки фирми съобразно техните нужди, съобщиха от Европейската комисия.

В три отделни гласувания (за единен патент, езиков режим и единен патентен съд) членовете на ЕП одобриха законодателния „пакет“, регламентиращ ЕС патента.

„Интелектуална собственост не трябва да спира до границите. Пътят към въвеждането на европейски патент бе дълъг и пълен със спънки, но в крайна

сметка си струваше усилията. Хората в Китай ни казват, че не можем да имаме единен пазар без единен патент.“ С новите правила „много препятствия пред МСП ще бъдат преодолени“, обобщиха докладчиците по темата.

Новият патент ще бъде по-евтин и по-ефективен от сегашните системи за защита на изобретенията на физически лица и компании. Новият режим ще осигури автоматично единна патентна защита във всички 25 участващи държави членки, намаляване на разходите за фирмите в ЕС, а оттам и повишаване на тяхната конкурентоспособност. Когато новата система влезе в сила, патентът на ЕС може да струва само 4725 евро в сравнение с необходимите днес средно 36 000 евро, пресметнаха от Европей-



такива? Колко време отнема издаването на патента? Кои са най-важните ви отдели?

- Въпреки продължаващия растеж на броя заявки през миналата година успяхме да задържим стабилно времетраенето на процедурите на пог 44 месеца. Още повече за отбелязване обаче е фактът, че още на 6-ия месец информираме заявителите за перспективите за патентоспособност на тяхното изобретение, като издаваме предварително писмено становище. По този начин подпомагаме фирмите на много ранен етап в решението им да продължат ли с процедурата пред Европейското патентно ведомство. Не съм чувал за друго патентно ведомство, което да предлага тази услуга в толкова кратки срокове! Но, разбира се, големият брой патентни заявки си е сериозно предизвикателство за всички големи ведомства по света.

Европейското патентно ведомство провежда по този повод специална политика, която гарантира качеството на издаваните от нас патенти и нашите услуги. С петте си генерални дирекции организационната ни структура е добре адаптирана към тази политика. Генералната дирекция, обединяваща всички патентни експерти, е най-голямата. Нейната работа се по-

мага от звената за наблюдение на качеството и за информационен мениджмънт, последното поддържащо и развиващо нашите огромни и сложни ИТ системи. Патентното право е също застъпено при нас - имаме правен отдел и най-важното, независимо второинстанционно вътрешно звено по спорове, чиято практика определя практиката по патентоване в Европейското патентно ведомство и осигурява правилното прилагане на закона.

- Повече ли са днес изобретенията от преди? Кои са изобретенията, които са ви впечатлили най-много? Към кои патенти „имате слабост“, следите отблизо? Приемали ли сте някога изобретение за странно или абсурдно?

- Във времето на високотехнологичната иновационна икономика се забелязва растяща нужда от патенти. Все повече и повече компании осъзнават икономическото значение на патентната защита. Растежът на патентните заявки е постоянен и бележи ръст от 4 на сто средно всяка година. През 1977 г., когато бе създадено Европейското патентно ведомство, първоначалните очаквания са били за 30 хил. патентни заявки годишно. А сега работим по 250 хил. годишно! Подобно на това, областите

на техниката се развиха, особено след възникването на биотехнологиите, компютрите и интернетта. Нещо повече, продължаващото обединяване на технологиите, видимо например при мобилния сектор или в медицинските технологии, всяка година ни предоставя нови и интригуващи продукти, същевременно прокарвайки пътя към обещаващи решения на някои от най-наболените проблеми на човечеството, свързани с борбата с климатичните промени, замърсяването на околната среда и борбата със смъртоносни болести като СПИН.

Що се отнася до впечатляващи изобретения, всяка година отличаваме изобретателите с приз „Европейски изобретател“. Носителите на наградите през годините могат да се видят на нашия сайт www.epo.org/learning-events/european-inventor.

Тази година например отличихме един датски екип, който е изобретил метод за индивидуално производство на удобни слухови апарати; австралийски изследователски екип за създаването на технология в основата на днешната Wi-Fi свързваща технология, използвана в милиарди устройства по света; немски инженерно-химичен екип за преносима горивна клетка и екип от френски изследователи за високо ефективно лекарство за борба с хепатит В.

Не гледаме на изобретенията от популистки ъгъл, тъй като само действащият закон определя дали патентът за дадено специфично

ЕДИННА ПАТЕНТНА СИСТЕМА

ската комисия.

Всеки изобретател ще бъде в състояние да подаде заявление към Европейската патентна организация (ЕПО) за единен патент на ЕС, валиден във всички участващи 25 страни членки на ЕС. Патентите ще бъдат достъпни на английски, френски и немски език. Заявките ще трябва да бъдат подавани също на един от трите езика. Ако са изготвени на друг език, те ще трябва да бъдат придружени от превод.

Парламентът гласува разходите за преводи да бъдат напълно възстановявани за базираните в ЕС малки и средни предприятия, организации с нестопанска цел, университети и публични научноизследователски организации.

Той също така гарантира, че таксите за пог-

новяване, които представляват съществен дял от общите разходи, ще се определят, като се вземат предвид специфичните нужди на малките фирми, така че те да имат по-ниски разходи.

Международното споразумение за създаване на единен съд за патентите ще влезе в сила на 1 януари 2014 г. или след като тринадесет държави членки го ратифицират, при условие че Великобритания, Франция и Германия са сред тях. Другите два закона ще влязат в сила от 1 януари 2014 г. или от датата, на която международното споразумение влиза в сила, в зависимост от това коя от двете дати е последна. Испания и Италия в момента са извън новия режим, но може да решат да се присъединят по всяко време.



При посещението си у нас Беноа Батистели присъства на церемонията „Изобретател на годината“

изобретение е възможен. Ако изобретението е в разрез на законите разпоредби, ние просто не издаваме патент.

- Къде е Европа по брой патенти в сравнение с другите континенти? Как ще изглежда Старият континент през 2020 г. откъм патенти? Разкажете ни за най-интересния ви случай с патент, с който сте се сблъскали?

- Използването на патентната система със сигурност варира в различните икономически региони, като патентите най-много са използвани в САЩ и Япония. Но най-интересни са новините от Китай, където броят на национални заявки надвиши постъпилите заявки във всички останали ведомства, взети заедно. На международно ниво китайските компании бележат също завидно развитие. От 2009г. насам страната е удвоила броя на заявките в нашето ведомство и в момента е на 4-о място по техния брой годишно след САЩ, Япония и Германия. Що се касае до растежните нива на заявките при нас, ясно трябва да кажа, че балансът е изместен от САЩ и Европа в полза на страните от Азия. 32 на сто от заявките идват от Китай, Япония и Корея, които са основните двигатели на нашия растеж. 25 на сто от заявките постъпват от американски компании, все още на първо място по

заявки от гържава. 38-те страни членки на Европейското патентно ведомство формират стабилно останалите 40 на сто. В бъдеще очакваме още по-голям наплив от заявки от Китай, т.е. страната ще се превърне от най-голямата световна работилница в най-голямата световна лаборатория. Следователно най-интересните патентни разработки тепърва предстоят.

- Колко са българските патенти, регистрирани в Европейското патентно ведомство?

- През 2011 г. от България са подадени 16 заявки за патент, което нарежда страната ви на 57-о място в европейската класация. Българските компании повишават броя на патентите си след кризисната 2009-2010 г. Забелязва се позитивна тенденция на растящ брой нови изобретения.


- Какви препоръки бихте дали на българските си колеги?

- Бих искал да ги поздравя за развитието и високия стандарт на държавната система за интелектуална собственост, както и за тяхната отдаденост в областта на публичните услуги.

Европейското патентно ведомство отдава голямо значение на сътрудничеството със страните членки, което е в основата на успеха на европейската патентна система. Българското Патентно

ведомство е наш силен партньор през последните 10 години. Наша обща цел е да подкрепяме техническите иновации, защото както всички разбираме, те са основен източник на икономически растеж. Трябва да се стремим непрекъснато да усъвършенстваме патентната система, като въвеждането на единния патент на ЕС със сигурност е важна крачка в тази насока, защото намалява административната сложност на системата и разходите по патентоването в значителна степен. Българската икономика също ще усети преимуществата на новата система.

- Бяхте в София за 10-годишния юбилей на нашето Патентно ведомство. Какво впечатление остави у вас България?

- България се присъедини към Европейското патентно ведомство преди 10 години на 1 юли 2002 г. и е една от 38-те държави членки на нашата организация. Бях особено поласкан да присъствам на отбелязването на юбилея през октомври т.г. Вашата церемония по награждаването на „Изобретател на годината“ и „Иновативна фирма“ за 2012 г. предостави отлична възможност да се даде публичност на българския изобретателски гух и да се подчертае важната роля, която те играят за икономиката днес. 



Диагноза: Предприемач

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Знаете ли каква е разликата между мечтата и целта? Целта има срок, а мечтата може да е за цял живот, обяснява Любчо Йонов. Той е предприемач на 60, натрупал много опит и мъдрост. Компанията „Видински имоти“ е негова собственост и тя е само едно от начинанията му през годините.

Оптимист

Още от ученическата скамейка Любчо Йонов помни една мисъл, написана над черната дъска: „Да правиш другите щастливи - това е най-верният път да бъдеш щастлив на този свят.“ Превърнал този афоризъм в мото на своя бизнес. В детството трудностите го направили песимист, но усетил, че това му пречи много и решил да мине от

светлата страна на настроенията. Започнал да чете литература, която променила начина му на мислене и стъпка по стъпка тръгнал в пътя на успеха.

Оздравяване

Човек трябва да има определена цел и да разбере как да я постигне. Може да я раздроби на по-малки цели, но е важно да подбере средата, в която иска да се развива. Ако е млад човек и около него са само песимисти, те ще му говорят, че нищо не става в България и по-добре да се изнася оттук. А според Любчо Йонов, колкото по-малко икономиката работи, толкова повече са възможностите.

Да си предприемач гнес означава да разбираш от всичко и не просто да имаш една добра идея, а да съумееш да я наложиш. По време на

криза хората са настроени негативно, а Любчо Йонов е убеден, че точно това е времето всеки да преосмисли и да заздравя бизнеса си. Иска се известна доза лудост, за да предприемаш рисковани ходове в нестихващата криза. Но той препоръчва да оставите формулата „Риск печели, риск губи“ за по-добри времена, които ще дойдат, след като кризата ни даде своите уроци.

Цикличност

Когато икономиката е в подем, банките са по-щедри, всеки започва да харчи повече и през определен период от време възходът свършва, идва край на пиленето. Трябва да осъзнаем, че има цикличност и рано или късно и хубавото, и лошото свършват. „Когато беше бумът, в агенцията за недвижими имоти



Крепостта Баба Вида
- символ на града

Влизаха много хора и всички искаха да купуват. Днес купувачите са по-малко, а продавачите - повече. Сделките намаляха и затова обръщаме по-голямо внимание на всеки клиент. Сега е моментът да вземете изгодно”, казва собственикът на „Видински имоти” Любчо Иванов.

Според чергата

Когато живееш в едно общество, гишаш с неговите ритми. Ако като предприемач си преценил добре и си инвестирал правилно, ще преминеш през всяка криза без излишни жертви или с минимум провали. Ако основният бизнес е спрял да носи достатъчно печалби, трябва да се търсят други хоризонти. Франчайзингът или мрежовият маркетинг според Любчо Иванов също са шанс за всеки. Човек не бива само да ограничава разходите, но и да

открива начини за нарастване на приходите. По време на имотния бум „Видински имоти” се развива добре и компанията се простира в три офиса, но когато дойдоха времената на спад, Любчо Иванов събрал своите колеги, обсъдили ситуацията, взели решение как да оптимизират дейността и се свили под един покрив. Наложило се някои от обучените хора да напуснат, но Любчо Иванов се погрижил всеки от тях да намери ново поприще. Сега в компанията са девет души.

По хълмовете на времето

Вече повече от 25 години Иванов се занимава с предприемачество. Той се стреми „да полива гръвчетата и да ги подрязва, за да се радва на добра реколта”. Това на гуми е лесно, не и на практика. Но

съветът му към абсолютно начинаещите е да открият своята ниша. Светът е необятен, както и възможностите, които се предлагат.

Започнал с продажбата на... фъстъци. Когато през 80-те години другите се возели в лади, той продал вносната си за кола, за да си купи машината за печене на ядки. По Указ 56 бил първият във Видин, получил правото самостоятелно да развива стопанска дейност. После създад компанията „Видински имоти”, информационен център, ресторант „Лорета”. Но когато кризата дойде, преценил, че е по-добре да затвори заведението, за да не фалира. Човек трябва да умее да влиза в бизнеса и да излиза. Емоциите са лош съветник, вслушвайте се в разума.

Целите

Любчо Иванов води лекции за

финансова компетентност на млади хора, наскоро завършили училище. Целта му е да ги въведе в познанието за инвестициите. Той споделя пред тях и своя бизнес опит, с което се стреми да им даде верен ориентир как да намерят по-добра реализация. Исква да мотивира своите съграждани да работят, вместо да се предават лесно. Успешният човек решава проблеми, а на това училището най-малко ни учи. Хубаво е, когато младите са целеустремени и имат яснота какво точно искат да постигнат, когато планират и за всичко поставят срокове. Дори за да удариш гжакпота в тотото, е нужно да пуснеш фиш. Няма как да покориш връх, ако нямаш цел и не преследваш реализацията ѝ. Някои от неговите „ученици“ вече са създали свой малък бизнес, дори един от тях е развил производство на чорапогащници.

Ценама

Когато Любчо Йонов попита един млад човек каква е неговата цел в живота, най-често настъпва мълчание и колебание в отговора. Затова опитният предприемач е създавал своя методика на взаимодействие с желаещите да осъществят себе си. С насочващи въпроси той ги поставя в ситуация сами да определят къде са и къде искат да стигнат. Това им помага по-лесно да намерят

пътя напред. „Често младите са склонни да „минават през стени“, нашата роля е да им помогнем да не си счупят главите. Предприемачи се създават, когато още от деца ги научим, че за един лев се иска да свършат определено количество работа. Така те ще са наясно с парите и един ден ще знаят как да продават своите знания и умения на висока цена. Пропусне ли се този момент, някои свикват да живеят наготово, други нямат ориентир за стойността на банкнотите“, убеден е предприемачът.

Двигателят

Любчо Йонов следва определени правила в бизнеса и се вслушва в своята интуиция. „Когато приходите ви нараснат, инвестирайте в активи, а не в пасиви. Скъпата кола е пасив, освен ако тя пряко не ви носи приходи“ – гласи аксиомата на предприемача Любчо Йонов. За него успехът се измерва и с това на даден етап от своето бизнес развитие да направиш така, че да имаш доходи, които не са свързани непременно с твоето физическо усилие. „Не търся максимума, а откривам възможностите в тази криза“, обяснява още Любчо Йонов.

Сега стремежът му е да има повече време за своя внук. На него той иска да предаде най-ценните знания и умения, които е натрупал. Човек отнася от този свят не ма-

териалното си богатство, а познанието. И затова най-важното е да съумееш именно него да предадеш на своите наследници.

Няма да са Все така нещата


Предприемачеството е повече от хазарт, тъй като има хора, които залагат всичко в името на своя бизнес. Това обаче по-скоро е липса на разум. Истинският предприемач умее да говее всяко начинание до успех. Никой не се ражда преуспял, сполуката е комбинация от труд, инстинкт, опит и знание. Животът се крепи на разнообразието и на различните цели, които всеки си поставя.

И в края на нашата среща Любчо Йонов разказва притчата за отчаяния младеж, който си слага камък на врата и е готов да се хвърли в река Дунав. Един възрастен човек го спира:

- Недей слага край на живота си. Няма да са все така нещата.

И наистина момъкът се прибрал вкъщи и скоро проблемите се разрешили. Затова той отишъл при своя спасител.

- Идвам да ти благодаря, че ме измъкна от примката на смъртта. Наистина проблемите се решиха.

- Какви благодарности?! Та ти не разбра ли, че няма да са все така нещата... 





Сапунена опера без сапун

Успешно продава онзи, който
върви в крак и с новите нагласи
на хората, и с новите технологии

Хиляди жени копнеят за него. Безброй изричат на глас името му. Чудото в прането! Няма да повярвате, че е български, няма да повярвате, че имаме най-модерната фабрика на Балканите и че с качеството си пораждаме завист у конкуренцията. Ние сме пример как български прах за пране се нареди сред най-добрите в света. Потърсете го в кварталния магазин.

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Любопитството ме отведе в кварталния магазин, но там не бяха и чували за „чудото в прането“. Потърсих във веригите, но напразно. Рекламата обаче продължи да ме облъчва от националния ефир и да ми повтаря как няма да повярвам, че... Накрая позвъних във фабриката, за да ми кажат къде да го открия. Попитах защо рекламата е изпреварила дистрибуцията и тогава ме заподозряха, че съм маркетинголог, който вместо да си купи прах, иска да им продаде консултантските си услуги. После ми обясниха, че така или

иначе няма да си го купя, поне да не им губя времето, тъй като имали твърде много работа.

Как да продаваме, това е наука, а дори и изкуство. Маркетингът и рекламата вървят ръка за ръка и се развиват в крак с обществените нагласи и с новите технологии. Новите възможности за въздействие започнаха да променят традиционните представи. Следователно търговията и всичко, свързано с нея, не е това, което беше. Всичко тече, всичко се променя и ако искате да сте на върха на успеха, кажете край на клишетата и търсете нови хоризонти. В ерата на информацията вместо да се боите от

Христо Нейчев:

Осемте пипала на октопода

Стратегията за продажби се разделя на две: Push (англ. бутам) и Pull (англ. дърпам). В първия вариант всички усилия са обединени продукът да стигне до магазина. Търговецът предлага на складовете и магазини и ги „натиска“ да си купят от стоката. После се прави голяма рекламна кампания и потребителите отиват да го търсят в търговската мрежа, така го „издърпват“ оттам. И

колкото по-добре работят Push и Pull каналите

толкова по-големи обороти се реализират. Може да се направят различни промоции, може да се раздават и малки подаръци от продукта с цел клиентите да го тестват и да се уверят в качествата му.

Която и от двете стратегии да

нея, вижте как по-добре да я използвате.

Проучванията сочат, че и днес около 90% от покупките на прах за пране се правят от жени. Но още в миналия век маркетинговете забелязали, че домакините стоят вкъщи, гледат телевизия, следят сериали, и открили в това ниша. Прахът за пране станал най-често рекламираният продукт в началото, когато са си позволили да прекъснат филма следобед. Така сериалите си спечелили името сапунени опери.

Историята с българския перилен препарат доказва, че днес се произвежда трудно и още по-трудно се продава, особено ако не знаеш как. Приемете, че приликата с която и да е марка, е случайна. Продуктът може да е високотехнологичен и да продадете само няколко бройки. Или пък заводът бълва продукция, складовете преливат от стока... Помощ!

избърза, все е зле. Ако търговците напълнят складовете с продукта и той не върви, те загубват интерес към него. После е трудно да бъдат убедени да заредят големи количества. Но ако рекламата е избързала, клиентите отиват да го търсят в магазина, а там такъв продукт няма. Тогава клиентът се разочарова.

Вкарването на продукт във веригите става все по-скъпо удоволствие и е нужна огромна инвестиция за навлизането на нова стока. Продуктовите мениджъри обикновено имат съпротива срещу нови стоки (които клиентите все още не познават. Коз в преговорите обаче може да е фактът, че скоро започва масирана рекламна кампания. „Клиентите ви ще го търсят и няма да е добре за вас, ако не можете да им го предложите“, би могъл да напомни търговецът или дистрибуторът.

Ако производителят не иска да фалира, той трябва да зареди повече магазини. Зареждането на търговската мрежа обаче трябва да изпревари рекламата. Ако е стока, непозната на пазара, използвайте

силата на новото

Рекламата предизвиква интерес, но ако веднъж два пъти клиентът я потърси и не я намери, край! После и да я види, интересът ще е отминал.

Около 80% от покупките в супермаркета не са планирани, даже да сте влезли в магазина с предварителен списък. Дори и да сте ограничени във времето, маршрутът е така направен, че тичайки към хляба и млякото, които са в дъното на магазина, да видите много неща и да гребнете няколко от тях.

Магазинът се стреми да увеличи продажбите си. Въпросът на продуктовия мениджър е как да расте целият „пай“ от дадена категория, а на търговеца – как да нараства неговото „парче“ в общия пай. Да наложиш нов продукт, е като да пуснеш всички осем пипала на октопода и навсякъде да стигнеш



с тях. Днес четири от „пипалата“ са традиционен маркетинг, другите четири са дигитален маркетинг, но само когато става дума за масови стоки. Преди 10 години съотношението беше 7:1 в полза на традиционния маркетинг.

Ако продуктът е иновативен и технологичен

по-краткият път до точния клиент е по дигиталните канали. Нужно е да се направи баланс в дигиталната и традиционната комуникация. Дигиталната стратегия например включва социалните медии, банери, Pay Per Click, SEO оптимизация.

Сред най-новите методи на реклама е т. нар. Teaser advertising – това е загатваща и възвличаща реклама, която се ползва още преди продуктът да е пуснат на пазара. Тя подготвя клиентите за нещо, което първа ще се случи. Преди години световна компания използва такъв вид реклама, която тръгна четири месеца преди появата на новия продукт. Кампанията включваше момчета и момичета, облечени по един и същи начин, да се гонят на оживени места и да привличат внимание, но и да будят недоумение. Дори в такъв момент полицаи заловиха един от младежите, тъй като помислили, че е откраднал чантата на някое от момичетата. Месец преди продуктът да излезе на пазара, по телевизията се появи реклама, в която красив млад мъж, се напръска с прекрасен парфюм, момичетата започнаха да преследват, а той бяга и не може

да се отърве от тях.

Подтикващата реклама

може да включва направата на нов сайт, на който да ви задават въпроси дали сте сигурен, че ползвате най-добрия софтуерен продукт, че знаете как да поддържате компютъра си, как да се предпазите от вируси и как да го защитите от хакерска атака. Хората свикват да влизат на този сайт и в един момент на него се появява и самият продукт.

Разбира се, фейсбук страницата е другото, което може да направите. Пускате интересна информация, за да привлечете повече посетители и повече одобрения. Не се колебайте и за регистрация в Twitter, но най-важно е да намерите начин да поддържате интереса. Потребителите свикват да получават инфо по тези канали и в един момент те разбират и за появата на най-но-

вия продукт. Важно е да откриете как да давате стойност още преди продукта да е готов. Трябва да спечелите доверието и да ги подготвите за появата на непознатия продукт. Намират ли онова, което ги интересува, те ще продължат да посещават страницата и занаят пред. Но трябва да не спирате да им подавате подробности, свързани с продукта, а да предлагате и любопитно по темата. Може дори да ползвате страницата, за да обучите потребителите и да ги съветвате как да печелят от работата с него. Трябва да помогнете на клиента да стане по-добър в онова, което прави.

В конкретния случай с предлагането на нов прах за пране може да се направи сайт на който всеки ден да се дава информация как да изчистите определен вид петно. В един момент, след като сте дали най-различни съвети как да поддър-

Да отрежеш парите за реклама, за да пестиш средства, е все едно да спреш часовника, за да пестиш време

жат грехите си, как да се грижат за различните материци, им казват, че най-добре ще ги изперат с прах, който се казва примерно „Perfect”. После

отново трябва да продължите да давате информация за поддръжка на грехи и белъо, да им представяте начини за най-доброто им изпиране и изсушаване. За целта трябва да се наеме човек, който да се занимава с това, може да се обърнете към PR или маркетингова агенция, която да поеме тази услуга.

Ако не рекламирате продукта

и нито едно от осемте пипала на октопода не действа, как ще го продавате?! Да си отрежеш парите за реклама, за да пестиш средства, е все едно да спреш

Орлин Митушев: Опаковката продава



Преди да направим един продукт, трябва да проверим дали ще има търсене за него. Ако става дума за прах за пране, то трябва предварително да попитаме достатъчно потребители колко често перат, на колко градуса, колко деца имат вкъщи, цветно или бяло пране, замърсеност, видове материци. След като препаратът е готов, им съобщаваме, че той е съобразен точно с техните нужди и изисквания. Къде и каква е фабриката, не е важно. От значение за клиента е той да усети, че продуктът е за него.

Марките винаги разчитат на възможността продуктът да бъде подобрен и усъвършенстван и в това няма лимит. Старият прах переше добре, но с новия се получава още по-добре. Ако кажат, че новият е перфектен и по-добър не може да има, трябва да затворят фабриката. Ставаме още по-добри и още по-добри, а предел в това няма.

Рекламата често експлоатира белия цвят, който е символ на невинност. Статистиката сочи, че футболни отбори, облечени в бяло, са по-рядко наказвани от съдията. Рекламата за „бяло и по-бяло” все още работи, но тя е за масови продукти и някои от производителите се насочиха към нишата на елитните клиенти, които се стремят към индивидуална нотка дори в перилния препарат.

Затова пазарът трябва добре да се изучи и да се предложи онова, от което клиентът има нужда и би бил готов да купи. Когато потребителят знае, че стоката или услугата е съобразена с неговите изисквания, той ще е много по-доволен, отколкото да прочете на етикета, че тя е произведена в Китай.

Когато се направи нов продукт, без пазарът да е проучен достатъчно, тогава рискът е голям. Никой не се интересува в колко велика фабрика е произ-

часовника, за да пестиш време. Ако не инвестираш в реклама и PR, как да очакваш нарастващи продажби. Но и ако направши скъпа реклама, която обаче не е добре обмислена и добре насочена, ти не само не си спрял часовника, но си го и превъртял напред.

Варианти има разни, въпросът е максимално да се възползвате от всички съществуващи възможности - сред тях има много, които не изискват средства, а познания, добра стратегия и достатъчно усилия. Някои се насочват директно към ТВ реклама, защото са чули, че тя продава. Въпросът е с какво търгуваш.

Необходимо, но не и достатъчно условие е когато продуктът е масов, той да има добра дистрибуция.

Производството е труден бизнес. Търговецът може да замени един продукт с друг, но производителят трудно ще продаде един завод, за да си купи друг. Производството е много рисково, то е и по-малко печелившо от търговията, затова много от производителите

опитват да организират своя дистрибуторска мрежа. Рискът не бива да се избягва, а е добре да се научим как да го управляваме. Най-добрите мениджъри не са онези, които поемат най-малко рискове, нито са онези, които се нагърбват с най-големи рискове, а са онези, които са в състояние най-добре да претеглят риска.

Ако един търговец съумее да те накара да осъзнаеш някаква своя нужда, той вече води в напреварата за привличане на клиентите. Днес, за да произведеш нещо, е нужна печеливша бизнес стратегия, но след като го произведеш, всичко опира до добрата маркетингова стратегия и успешната политика за продажби на продукта или услугата. Никога бизнесът не пораства от само себе си.

Дори в криза рекламата не бива да се спира, тъй като това е ра-

вносилно

да се гърмнеш в крака

Направши ли го, ще куцаш и след кризата. Просто оптимизирайте разходите, проявете гъвкавост и находчивост. Може да се откажете от най-скъпата реклама, стига да осъзнаете, че сега е моментът да се насочите към други ефективни канали, по които да стигнете до клиента. Преди десетина години компаниите се питаха дали да инвестират в създаването на свой сайт.

Съвсем скоро мобилните технологии ще имат голям приоритет и все повече реклама ще минава и през тях

Съвсем скоро мобилните технологии ще имат голям приоритет, тъй като все повече от информацията, а съответно и рекламата (ще) минава през тях.

- НО НЕ САМО ОПАКОВКАТА

ведено едно изделие, а гали на него самия ще му върши работата. От стари времена се казва „Обърни внимание на продукта и той няма да се върне”. Резултат дава и

правилото „Обърни внимание на клиента и той ще се върне.” В магазина огледалната теория работи добре: „Аз имам две деца – и аз имам, аз имам

проблем с петната – и аз имам, аз изпрах с този прах за пране и резултатът беше отличен – и аз ще опитам.” Клиентът решава какво да купи, а не ние, които му го предлагаме. Онзи, който може да направи продукта по мярка на клиента и да го увери в неоспоримите качества на изделието, той ще продава. А къде е фабриката и колко души работят в нея, не допринася за по-добрите продажби.

Клиентът не купува фабрика-

та, а опаковката.

Автогол е да се прави масирана реклама и да не сме се позрижили за отличната дистрибуция. Въвеждането на нови продукти крие огромен риск и много от тях се провалят. За традиционните стоки често са нужни години, за да се наложат.

Може да се пусне реклама, като се ползват различни канали на въздействие, но ако продукта го няма в продажба, хората след това го забравят. Опаковката продава – е правило, което още работи. Но не само опаковката! Има случаи продукт да се комприметира поради несъответствие между етикета и действителното съдържание. После са нужни много средства за реактивиране на стоката, стига производителят да реши,

Въвеждането на нови продукти крие огромен риск и много от тях се провалят

че за него тази марка е много важна. Тогава потребителят трябва да се увери, че грешката е коригирана, че продуктът е направен според неговите предпочитанията и промяната е станала именно заради неговите забележки. Трябва да се използва много лична препоръка в магазините и за целта персоналът в търговския обект трябва да е мотивиран по подходящ начин да прави това. Когато нещо има приоритет, грузо отива на заден план – това също е добре да се съобрази в такава кампания по повторно налагане на заден продукт.

В момента има девалвация в рекламата, тъй като кризата удари и нашето съзнание. Търсят се новите форми за въздействие. Но със сигурност интересът трябва да се поддържа по подходящ начин, иначе продукт, за който никои не е чувал, няма как да разчита на огромни продажби.

Иновациите в България вървят по дълъг и трънлив път, докато намерят практическо приложение

Роботи в бездействие

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Науката в България няма приложен характер, тя не търси връзка с бизнеса – това клише здраво е пуснало корени. Вицепремиерът Симеон Дянков препоръча на учените сами да си намират средства за научни изследвания и разработки чрез проекти. Днешните управляващи дори са на мнение, че България не може да си позволи да провежда скъпоструващи фундаментални научни изследвания, но същевременно за икономическия растеж страната ще разчита на иновации. Преди 1989 г. България е била шеста в света по производство на роботи. Това е в минало, почти забравено време. Днес роботиката е пример колко трудно научните постижения си проправят път до практическото приложение въпреки амбициите на техните създатели.

Морето ще ни свети

Микроелектроцентрала, която



произвежда възобновяема енергия от вълните по повърхността на морето – звучи интересно, нали? Идеята се ражда през 2004 г., когато проф. Генчо Стайнов от Института по системно инженерство и роботика към БАН бил на море. Пали се от хрумването вълните да ни светят и веднага започва проучване със собствени средства.

През 2007 г. пуска патентна заявка за модел, експериментиран в лабораторни условия. Идеята е иновативна и по онова време няма нито едно устройство, което да използва хоризонталните движения на вълните. Дотогава са познати само методи за добив на енергия от лесно забележимите вертикални движения. Нещо повече, тази микроелектроцентрала ще е едно интелигентно

съоръжение - усети ли, че иде буря, то или потъва на дъното, или излиза на брега.

Кої кої е

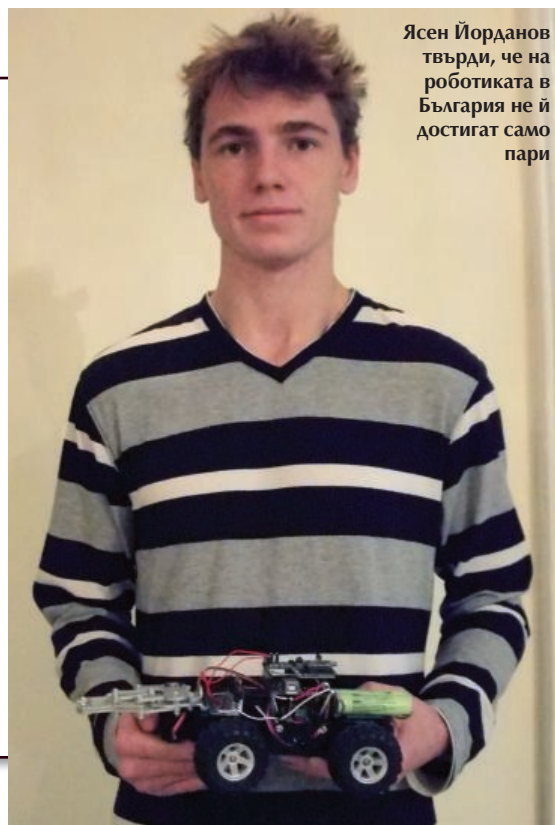
Проф. Генчо Стайнов е зам.-директор на Института по системно инженерство и роботика към БАН. Работил е в Института по космическа кибернетика и роботика, който преди промените е бил малък иновационен център със свой завод и множество машини за изработване на експериментални образци на роботи. Но всичко това е било унищожено още в първите години на прехода.

Проф. Генчо Стайнов е от именит казанлъшки род. Неговият гядо Генчо Стайнов е построил текстилната фабрика, която работи и до днес под името „Катекс”, без

В зона „Строго забранено“

Кой ще влезе в зона с вредно въздействие? Отговорът на момчетата и момичетата от Студентски клуб „Роботика“ към Техническия университет в София е: Мобилният робот с хващач, който безжично се управлява през компютър. Няма проблем да се сложи и камера, за да има визуализация, но... това е въпрос само на пари.

„Роботиката ме спечели преди четири години, още като бях ученик в Технологичното училище по електронни системи“, разказва Ясен Йорданов, председател на клуба по роботика. Той има амбиции организацията да развие своя потенциал, тъй като вече има фирми, които се интересуват от уменията на студентите и са готови да ги наемат на работа след време. Роботиката е ангажира цялото му време извън лекциите. Вярва, че ще успее да намери реализация в България, и ще се бори за това.



Ясен Йорданов твърди, че на роботиката в България не й достигат само пари

обаче да е реституирана въпреки съдебните спорове. Акад. Петко Стайнов, виден юрист, общественик и преподавател по административно право, е брат на дядо му, техен братовчед е композиторът Петко Стайнов.

Погробиности от пейзажа

Евросъюзът и много от богатите гържави досега са хвърлили госта средства за разработване на подобни възобновяеми централи и те го една са унищожени от морските стихии. Периодично се

появява буря, която ги изкарва от строя. Устройството на проф. Стайнов е програмирано само да намира сигурно убежище при лоши климатични условия, които може да го повредят. Когато се добави изкуствен интелект, съоръжението става и по-евтино, тъй като няма нужда да е толкова здраво и яко, че да устои и на цунами.

Където жиците не стигат

Съоръжението е подходящо за изолирани места, които не са свър-

зани с електропреносната мрежа – нефтена платформа или мигена ферма в морето, от компании, които инспектират големи тръбопроводи в дълбоки води. Добитата енергия зарежда акумулатор, с нея може да се захранва телевизор или хладилник, осветително тяло, да се зареждат мобилни устройства. Тази микроцентрала може да е атракция към морските хотели. Любопитните туристи може да влизат с лодки навътре във водата, за да видят как работи. Преди да стигне до производство, разработката трябва да се усъвършенства, нужно е да се решат много проблеми, които не са по силите само на един човек. Към иновацията има интерес от Турция, Япония и САЩ, предложенията са да подпомогнат комерсиализацията, за да започне серийно производство, но проф. Стайнов гържи тя да остане българска, тук да се произвежда и да се печели от продажби по цял свят.

Паралелна реалност

В никоя страна от ЕС науката не се самофинансира, какъвто натиск има върху българските учени от няколко години насам. Ето какво се случва в „паралелната



Проф. Генчо Стайнов (вляво) и неговият докторант Божидар Найденов правят ток от вълните на морето

реалност” на Запад, докато един български изобретател се бори с вятърните мелници: Само три месеца след като проф. Генчо Стайнов патентова метода за добиване на енергия от хоризонталните движения на вълните, датски инженер регистрира патент за сродна идея. Датчанинът отива в технологичния инкубатор CAT Science Park, който е ракета носител за развитието на технологиите. Там всичко става в ускорени срокове: Имате идея? Прави се бързо проучване дали в предложението се съдържа икономически потенциал, има ли патентоспособност. Ако отговорът е „да”, веднага се намира рисковано финансиране, като тези първоначални средства са изцяло държавни. Датският конкурент получава подкрепа в подаването на патентна заявка, а също в регистрирането на фирма. В този случай държавата получава 30% от собствеността върху патента. Така „морковът” пред изобретателя остава достатъчно голям и той да има стимул да се развива.

Легената писта

Пътят на проф. Стайнов обаче не е така гладък. Тук не само че никои не чака неговата иновация, а когато в напреднал стадий от разработката търси финансиране от фонд „Научни изследвания”, получава отказ. Той обаче не се отчайва и при следващо кандидатстване проектът му е одобрен и получава средства. В България обаче няма бърза писта към индустриално внедряване на подобна иновативна идея.

Ентузиастите не свършват

Божидар Наїденов е млад учен, който помага на проф. Стайнов в разработката на микроцентрала. Вече са направили компютърен модел на устройството, подходящ за симулации, тъй като експериментите в реални условия са твърде скъпи, особено когато си галеч от морето. Божидар Наїденов е докторант по системно инженерство и роботика. Бил е



Робко 12 е новата версия на домашния помощник, който все още се учи да изпълнява команди под ръководството на доц. Шиваров

ЕДНОРЪКЪКИЯТ ПОМОЩНИК

Железният Робко 12 ще напомня на баби, дядовци и инвалиди да си вземат лекарствата навреме, ще им подава храна и вода, а при нужда ще ги свързва с лекар, с рогнина или приятел, дори и с тел. 112. Групата по сервизна роботика под ръководството на доц. Наїден Шиваров стига до идеята да създаде „еднорък човек”. Кръщават го Робко 12 заради годината на производство. През 2013-а планират машината да влезе в домовете на възрастни и инвалиди, за да се направят тестове в реални условия. Така ще видят как новият домашен помощник се сработва с хората и как изпълнява конкретни задачи. Проектът се финансира от фонд „Научни изследвания”.

на две петмесечни специализации в Швеция и Франция, наясно е с реалностите у нас в сферата на иновациите, но вярва, че с интелектуалния си потенциал България ще излезе на прав път.

Топлата вода

В София ще правим технологичен парк и няма нужда да откриваме топлината вода, а може да ползваме модел от добре работещ инкубатор за иновации. Важно е да се направи подходящ финансов механизъм за развитие на идеите, които се раждат у онези, на които

им светят лампички в главите, според сполучливото определение на проф. Генчо Стайнов.

През крив обектив

Виждали ли сте българин, забогатял от своето изобретение в България – този риторичен въпрос задава не един наш учен. Проф. Стайнов обаче е убеден, че от наука може да се печели и в света има успешни модели как точно да се прави това. Българските изобретатели най-често само мечтаят, тъй като много трудно се намира кой финансово да ги подпомогне в реализацията на идеите. Крайно време е в България да започнем да произвеждаме повече продукти, върху които имаме интелектуалната собственост. Наблюденията на проф. Стайнов обаче сочат, че същността на патента се измести. Първоначално така се гарантираше запазване на производството, след това се оказва, че всичко е в ръцете на по-добрите адвокати. По-късно стана ясно, че ако регистрираш патенти в много държави, може да продаваш правата, без изобщо да произвеждаш, стига към патента да има силен интерес.

В България през последните години „на мода” са т. нар. кухи патенти. Създава се илюзия, че разработката би намерила приложение, след което са получава финансиране от фонд „Научни изследвания” и този механизъм някои добре са го отработили, твърдят от научните среди. А дали е така, само проверка „без розови очила” би могла да установи.

Може би сред тези деца е някой бъдещ технологичен гений



Робопартанците идат

Двама млади предприемачи превръщат в детска игра техниката и информационните технологии

За Кирил Митов обучението на деца е начин да промени света



ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Образованието в България е...

Не бързайте да довършите това изречение, преди да сте прочели за постиженията на училището по роботика „Робопартанс“.

Подтик за създаването на компанията е идеята, че каквито знания и умения „посееш“, такива кадри ще „жънеш“. Кирил Митов и Екатерина Аначкова работели като програмисти във водеща IT компания, но в един момент и двамата казват: „Стоп! Време е за ново начало.“ Отказват се

от високата заплата и... стават предприемачи.

Чудото, наречено работи

Насочват се към обучение на деца, защото са наясно, че в колкото по-ранна възраст най-малките се потопят в техническите науки, толкова по-високи резултати ще имат след време. Така вече три години предлагат платени курсове по роботика и това е предприемаческата част от начинанието им, но хвърлят много сили и средства за популяризиране на роботиката като инструмент за ранно създаване на отлични IT специалисти и хора с технически умения. Двамата управители на „Робопартанс“ Кирил и Екатерина са обиколили много български училища, за да демонстрират чудото, наречено работи.

Територия

Деятелността на „Робопартанс“ започва през 2010 г., стартират със собствени средства. Скоро след това печелят награда Eтrower, която им дава възможност да излязат извън пределите

на столицата, и така развиват дейност във Варна и Бургас. Обучават ученици от пети-шести клас нагоре и много бързо напредъкът става видим. Децата с лекота се научават да конструират роботи и сами да намират изход, когато са поставени в непознатата ситуация. В един



В групите са от 6 до 12 души. Освен двамата управители, за обучението на децата се грижат още 11 преподаватели, като с нарастването на интереса и техният брой се увеличава. „Очакваме плодовете от труда ни да дойдат след 2-3 години, когато има достатъчно деца, натрупали опит и познание при нас и развили определени технически умения”, казват

него след поетапната селекция се включват не повече от сто отбора. Целта не е просто да се излъчи победител, а децата да се амбицират, да научат повече и да развият умения и креативност. През 2012 г. представители от България са участвали за пръв път в състезанието и са стигнали до финала, като по резултат са сред първите 20. Очаква се в близките години да има наш победител в челната тройка.



от уроците им показват как се прави робот с три колела, но после те сами трябва да конструират робот с вериги. Правилен начин няма, въпросът е устройството да работи. Учениците се научават да програмират и да създават софтуер, за да може роботът да се движи по предварително поставени изисквания - например да не се блъска в стени, да намира най-близката топка до себе си и да я взема.

Интерес

„Роботиката е средство да събудим интереса към техническите науки и програмирането. С роботи можем да разказваме математика, физика, механика и други технически науки по забавен начин”, уверяват Екатерина и Кирил. Курсовете са на няколко нива и всеки е с продължителност 7 седмици, като децата избират удобното за тях време. Ако се запалят на първото ниво, въртят нагоре с ентузиазъм.

двамата главни рロボпартанци. Един от първите им ученици сега е на 19 г., но вече е преподавател в „Робопартанс” и същевременно е студент.

Световна нагпревара

First Lego League е световно състезание, в което всяка година вземат участие около 20 хил. отбора с 200 хил. участници от 60 държави. „Робопартанс” организира състезанието в България и изпраща победителите за участие в международната нагпревара. Задачите, които трябва да се решат, са свързани с конструирането на роботи. Те се получават на 1 септември и са еднакви за цял свят. Всеки ги решава по свой начин за не повече от три месеца, после на национално ниво отборите се състезават за по-доброто решение и по-съвършената конструкция. Финалният рунд на състезанието е в Атланта през май 2013 г. и в

Препъникамък

„Робопартанс” са вдъхнове-ни от идеята информационните технологии и роботиката да добият по-голяма популярност в българското училище. Те са готови да предоставят ноу-хау и да обучат преподаватели за организиране на занятия по роботика. Училищата трябва да само да „грабнат” идеята, да намерят подходящ преподавател, да осигурят нужната техника и зала. Но опитът на „Робопартанс” да влезе в родното школо ударил на камък. Повечето училища нямат дори имейл и засега няма директор, който да се е възползвал от предложението на ентузиазирания тим рロボпартанци. Парите за това може да се осигурят чрез програма „Успех” на Министерството на образованието и науката. Но справка сочи, че средствата по тази програма отиват за оригами, изобразително изкуство, рецитиране и т.н., но не и за курсове, свързани с

техника и технологии.

Загачки-игралки

Около 80% от децата носят у себе си техническите заложби и стремежът на „Робопартанс“ е да помогнат на колкото може повече от тях да развият своя потенциал. Светът е насочен към технологиите и все повече ще е зависим от тях. Контактът с „Робопартанс“ ще помогне на децата



да вземат информирано решение към коя сфера на дейност да се насочат след училище. Така те няма да се запишат да учат информатика и компютърни технологии, без да имат представа какво е това. Курсовете по роботика помагат на децата да станат дисциплинирани, концентрирани и любопитни. Когато преподавателите им възложат определено задание, ровят в интернет, обсъждат помежду си по скайп, обменят информация и разбират, че не всичко го има в глобалната мрежа. Ето една от задачите: Направете джедайски меч, който е с размер 20 см и с натискането на едно копче става 60 см. Родителите не бива да купуват никакви материали. В повечето случаи децата идват на следващото занятие с лист хартия, на който подробно са описали как той може да бъде направен. Понякога сглобяват свой вариант на джедайски меч и слагат лампички с батерии.

Не само за мъже

Само 5-6% са момичетата в тези курсове. Това е по-скоро проблем на предубедеността на родителите, тъй като те смятат, че роботиката и технологиите

са занимание за момчета. „Забелязваме обаче, че момичетата са по-концентрирани и по-последователни. В повечето случаи те предлагат по-добрите решения. Има ли момиче в групата, най-често този тим печели. Това е още едно потвърждение колко трудно е жените да бъдат включени в техническите науки и проблемът не е само български, а е световен“, твърди Кирил Митов. Екатерина Аначкова добавя: „В техническите



науки има място за момичета. Информационните технологии не са зона само за мъже, което на практика се доказва от екипа на „Робопартанс“ - в него жените имат сериозно присъствие.“

Вятърът на промяната

Не мислете, че Кирил Митов и Екатерина Аначкова са се на-



Екатерина Аначкова с личния си пример доказва, че в техниката и технологиите има място за жени


сочили към обучението на деца, защото са се провалили като програмисти. Те са сред най-добрите IT специалисти. За да станеш предприемач, са нужни учители, които да те научат, родители, които да те подкрепят, но трябва и характер, за да осъществиш своите намерения, уверява главен робопартанец Кирил. Според него няма рецепта и няма формула: „Някои смятат, че съм направил от хобито си бизнес, но преподаването не е мое хоби. Ние обучаваме деца, значи променяме света! Вярвам, че след



време те ще са много по-добри от нас, защото ние ги учим на всичко, което знаем, и скоро те ще започнат да надграждат над нашето знание.“

Кирил и Екатерина не са спрели да се занимават със създаването на софтуер. Направили са разработка за споделяне на електронни сертификати. Получавате по мейла своя нов сертификат и с бутон Share (англ. сподели) може да го покажете на много приятели и познати. Така и организацията, която го издава, се рекламира и в това е нейната добавена стойност, когато той е в електронен вид.

Честит рожден ден

Робопартанците разширяват територията на влияние. По идея на деца и родители започнали да организират рождени дни и това вече се превръща в хит. Вместо с лакомства, „Робопартанс“ черпят децата с някоя интересна задача за създаване на робот. Това е то щастлив рожден ден по робопартански... 

Атанасиос Котсис: Чашата за европейския бизнес е наполовина пълна



Атанасиос Котсис, изпълнителен директор на INTRASOFT International, водеща компания в областта на ИТ услугите в 70 държави. Той е и сред основателите на компанията през 1996 г. в Люксембург. Завършил е образованието си в Карлсруе, Германия, понастоящем живее в Брюксел.

България и Гърция се борят с общи проблеми - няма как да бъде другояче, защото икономиките им са прекалено тясно свързани

- Г-н Котсис, как оценявате бизнес средата в България тази година?

- Intrasoft International работи в много държави членки на ЕС. Опитът ни показва, че в много аспекти проблемите са общи. Няма големи различия по отношение на бизнес средата между България и Румъния например.

Като цяло бизнесът през 2012 г. се характеризира с нарастване на конкуренцията. По мое мнение това е очакван резултат от кризата. В същото време всички правителства се борят срещу ниско усвояване на средствата от ЕС, както и за подобряване на административния капацитет и предоставяне на услуги (както за бизнеса, така и клиентите). Казаното дотук ни показва, че чашата е наполовина пълна, което означава, че кризата увеличава конкуренцията. Искаме да развиваме нови възможности. Най-важното е промяната да означава възможност за бизнеса, а не песимизъм и търсене на риск. Не трябва да се боим от конкуренцията, а да използваме плюсовете, които ни дава тя.

- Може ли да се направи сравнение между бизнес средата в България и Гърция?

- Intrasoft International оперира в 70 държави, като централата е ситуирана в Люксембург. Това ни дава общ по-

глед върху ИТ пазара. Така, сравнявайки различните региони, въпреки че може да звучи малко агресивно, разликите не са толкова много. И двете страни се борят с едни и същи проблеми. Икономиките им са много тясно свързани и зависещи една от друга.

- Песимистично или оптимистично сте настроени по отношение на бизнес климата през 2013 г.?

- Както вече казах, за да прогължим напред, трябва да гледаме на чашата като наполовина пълна, т.е. да действваме оптимистично. Трябва да изследваме възможностите за още по-добър бизнес. Грешка е да анализираме само рисковете.

Нашият бизнес в България - Global Net Solutions, е вече на 10 години. Мога да кажа, че работим успешно и сега вече ни се налага да инвестираме в подобряване на инфраструктурата ни, за да се уверим, че ни чакат още 10 успешни години. Опитът показва, че имаме нужда от конкретни действия, за да стоим стабилно на пазара. С групи думи, ние трябва да разширим нашата клиентска база, както и да се съсредоточим върху доставката на качествени услуги. В момента обаче пазарът на мобилни услуги е по-конкурентен в сравнение с 2002 година.

За Intrasoft International отговорът за засилената конкуренция е това, което правим и в момента - намаляване на разходите и изграждането на стратегически партньорства.

Интрасофт Интернешънъл България ЕООД е новосъздадено юридическо лице, формирано през 2011 г. В първата година от дейността си фирмата привлича клиенти само от частния сектор. Въпреки това основната цел на Интрасофт Интернешънъл България ЕООД е да предлага услуги в областта на информационните услуги не само на частни фирми, но и на държавния сектор. Интрасофт Интернешънъл България ЕООД има огромното предимство да използва опита и богатото ноу-хау, натрупано от шестнадесетгодишната дейност на фирмата майка Интрасофт Интернешънъл АД, която оперира успешно на централния европейски пазар, Скандинавския и Балканския полуостров, както и в Средния изток и Африка. Същевременно изгражда пресъствието си на българския пазар, бази-

райки се на местни специалисти. Предимството от натрупания опит, както и фактът, че в Интрасофт работят висококвалифицирани професионалисти, помагат да се постигне едно много добро ниво на контакти и общуване в бизнес средите. Компанията се налага освен с доброто си име и добрите бизнес партньорства, и с имиджа си на постоянна и целенасочена компания, предлагаща информационни услуги. Цел на Интрасофт Интернешънъл България ЕООД е участие в проекти с правителствено и европейско финансиране в областта на информационните технологии и консултирането. Интрасофт Интернешънъл България ЕООД е в състояние да предложи разработване, въвеждане в експлоатация и поддръжка на съвременни информационни системи в унисон с нуждите на клиентите си.



Всички искаха да чуят основателя на Instagram Кевин Систъръм как се създава компания за 1 милиард долара

Технологичните стартъпи - заспалият лъв на европейската икономика

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ
Конференция Le Web, Париж

В ранния следобед на 5 декември конференцията зала на центъра Eurosites Les Docks във френския департамент Сен Дени, близо до Париж, е препълнена. Неколкостотин стартиращи предприемачи и технологични специалисти от целия свят са се събрали, за да чуят Кевин Систъръм, съосновател и главен изпълнителен директор на американската компания Instagram, която съвсем наскоро беше продадена на Facebook за впечатляващата сума от 1 млрд. щ. долара. Как само за две години се създава компания, струваща десетцифрена сума, при това – само с 13 служители. Това е въпросът, на който всички присъстващи очакваха да получат отговор. „В момента се опитваме да открием най-добрия начин да ускорим развитието на Instagram. Днес има повече хора с мобилни телефони, отколкото с персонални компютри и в дългосрочен план очаквам броят на смартфоните да се увеличава. Това ще

позволи на хората да използват по-добре Instagram, за да споделят своето ежедневие. Ние имаме потенциала да бъдем компания, струваща един милиард, и за целта имаме нужда от сериозна инфраструктура и експертиза” - обяснява мениджърът на технологичната фирма, която беше създадена през есента на 2010 г. и нейното решение за обработка на снимки днес се използва от над 100 милиона потребители.

Лекцията на Кевин Систъръм беше част от Le Web, Париж – най-голямата конференция, посветена на стартиращите предприемачи и иновациите в Европа. Тя се проведе на 4, 5 и 6 октомври и в продължение на три дни събра във френската столица стотици стартъпи, рискови инвеститори, меди (сред участниците беше и журналист на списание „Икономика“), представители на водещи технологични корпорации като Google и Facebook, на Европейската комисия и много други организации. Освен Кевин Систъръм пред аудиторията говориха още основателят на

Могат ли иновативните нови фирми да бъдат решение за рецесията в Европа, започва ли демократизиране в сферата на рисковото финансиране и кои ще са бъдещите икономически сегменти, които ще генерират най-голям ръст и най-много работни места? Това бяха част от въпросите, обсъждани на най-големия европейски форум за стартиращи предприемачи – Le Web

Evernote Фил Либин, на App.net – Долтън Колдуел, на Ubooly – Карли Глож, и много други предприемачи от петте континента.

Сред акцентите на събитието беше лекцията на Хенри Сейду – основател и главен изпълнителен директор на Parrot – технологична компания, разработваща свързани с интернет мебели и играчки, летящи дрони, управляеми през смартфон и много други неща. Във фокуса на дейността на фирмата е концепцията, позната като Internet Of Things (интернет на нещата), която беше и основна тема на тазгодишното издание на Le

Web. Според нея много скоро всички предмети от заобикалящия ни свят, включително нашите домове, автомобили, електроуреди и др., ще се произвеждат с вградена безжична интернет свързаност, както и с разнообразни сензори, позволяващи им да реагират на различни външни събития. В бъдеще това ще ни позволи да контролираме отдалечено домакинството си, да настроим

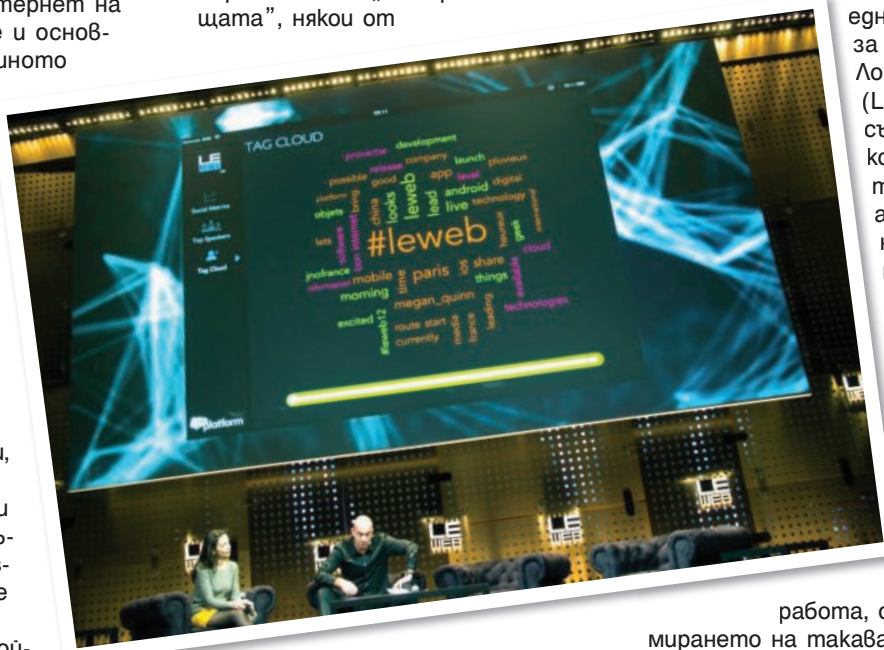
нашия дом така, че да ни посреща с точно определено осветление и музика, когато се прибираме, да пуска кафеварката веднага щом усети, че сме се събудили, и много други функции, излезли сякаш от научно-фантастичната литература. Очакванията са Internet Of Things да се наложи като една от най-интересните бъдещи технологични сфери, в които предстои първа стъпка да стартират голям брой нови компании.

Днес популярните подсегменти на информационните технологии, като услугите, базирани на местоположението, мобилните приложения и социалните мрежи (известни в стартап общността като lo/mo/so – local, mobile, social) изглеждат постепенно изчерпват своя потенциал за иновации и все повече анализатори са на мнение, че позициите в тях до голяма степен вече са разпределени. Затова и една от най-важните задачи на форума Le Web беше да отговори

на въпроса

Кои ще са онези нови технологични ниши

които първа ще генерират високи нива на ръст и в които ще видим много нови успешни стартапи в бъдеще. А също и как тези нови компании с висока добавена стойност да бъдат създадени в Европа. Освен „интернет на нещата“, някои от



останалите най-обещаващи нови ИТ подсектори са интерфейсите „мозък – компютър“ (Brain – Computer Interfaces), позволяващи управлението на технологични устройства с мисъл, както и мобилното здравеопазване (mHealth), което включва широк набор от комуникационни технологии за дистанционен мониторинг на здравословното състояние на хората и дори прегледи и предписване на рецепти от разстояние.

Очакванията са именно в тези нови сегменти да се появят европейски компании, които да постигнат ръст, сравним с американски технологични гиганти като Google и Facebook. Днес в Европа има добри примери за ИТ стартапи, но фирмите, успели да постигнат пазарна капитализация от над 1 милиард долара за толкова кратко, се броят на пръсти (такива са например естонската комуникационна платформа Skype, която вече е собственост на Microsoft, и финландският разработчик на мо-

билни игри Rovio, известен със своя продукт Angry Birds). „Днес ако се разходиш из Сан Франсиско и Силициевата долина, можеш да усетиш, как всеки от хората там

иска да стане следващият Марк Цукербърг

Защо ли? Защото те още в училище са научени, че предприемачеството е

една възможност за тях” - споделя Лоис Льо Мьор (Loic Le Meur), създател на конференцията Le Web, и акцентира върху нуждата от показването на успеха и на добрите примери в Европа. „Тук имам чувството, че младите хора трябва да се фокусират повече върху създаването на своята

работа, отколкото намирането на такава. Предприемачеството трябва да се популяризира повече като възможност още в училищата и университетите” - добавя той.

Значението на тази тема, изглежда, вече се оценява и от Европейската комисия. Поне ако съдим по думите, които Нели Крус, вицепрезидент на ЕК и европейски комисар по телекомуникациите, каза от трибуната на събитието по време на своето участие. „Днес ние трябва да се концентрираме върху въпроса от какъв тип бъдеща икономика се нуждае Европа. ... Има един сектор, който дава надежда, и ние трябва да го подкрепим, защото той представлява възможност за Европа – това е секторът на информационните и комуникационните технологии, цифровизацията и стартиращите предприемачи в тези сфери” - посочи Крус и добави, че днес тя е абсолютно фокусирана върху тази сфера. Според нея европейците обръщат прекалено много внимание на примерите от Силициевата



Еврокомисар Нели Крус обявя, че ще бъдат осигурени 100 млн. евро за стартиращи фирми

голина в САЩ, но всъщност има много добри примери и в Париж, Лондон, Берлин и Амстердам. Еврокомисарят заяви пред публиката на Le Web, че си е поставила за цел в Европа да се появи своеобразен

„Еърбъс в сферата на чиповете“

и че е много важно да бъдат определени сферите, в които европейските компании са силни.

Лоис льо Мьор постави пред нея някои от ключовите за технологичните предприемачи проблеми, включително липсата на единни правила в различните европейски гържави, различното трудово законодателство, а понякога – и различни валути. Фактори, които пречат на една европейска компания бързо да постигне разширяване в географски план и които липсват в САЩ. Нели Крус се съгласи, че създаването на вътрешен пазар без граници е от ключово значение и обяви плановете на Европейската комисия за подкрепа на стартиращите фирми и създаването на предприемаческа мрежа, добавяйки, че ще бъдат осигурени 100 милиона евро за тези цели. Тя прикани организаторите на Le Web, както и участниците в събитието да ѝ изпратят предложения, как може да бъде подобрена стартирал средата на континента.


Сред най-обсъжданите теми на събитието бяха новите тенденции в сферата на рисковото финансиране и все по-значимата

роля, която играят в този процес сайтовете за споделено финансиране (crowdfunding) като Kickstarter и Indiegogo. Те позволяват на всеки желаещ да публикува своя проект и да бъде подкрепен от хиляди обикновени хора, които често дават изключително малки суми – от порядъка на 5 или 10 щ. долара. Ако проектите им харесат обаче, те успяват заедно да съберат значителни средства в подкрепа на много стартиращи фирми. Само в Европа по този начин вече са разпределени средства в размер на над 100 милиона щ. долара. Този тип сайтове често дават възможност за финансиране на проекти, които не са успели да привлекат вниманието на фондовете за дялови инвестиции или бизнес ангелите. Това е и едната причина споделеното финансиране често да се сочи от някои анализатори като потенциална заплаха за целия модел на дяловото инвестиране, а други да го определят като

Важното липсващо звено

между първоначалното събиране на средства за стартиране на бизнес, известно като Triple F (friends, family and fools – приятели, семейство и глупаци) и финансирането на по-късен етап от развитието на фирмите, което най-често е в размер на милиони долари.

И докато някои crowdfunding сайтове като Kickstarter не гонускат всеки да кандидатства в

тях и избират внимателно проектите, набиращи финансиране, то други като Indiegogo по-скоро дават пълна свобода. „Indiegogo е много различен с това, че ние сме отворени и сме достъпни глобално, мисията ни е да демократизираме рисковото финансиране и да изградим система, в която всеки, навсякъде по света и за абсолютно всичко може да създаде кампания“ - обясни Даная Рингелман, съоснователка на популярния сайт. „Ние не смятаме, че е наше право да решаваме, кой може да привлече финансиране и кой – не. Искаме да предоставим равни шансове, при които успехът зависи от това колко здраво ще работят кандидатите и каква е общността им.“ Тя гаде за пример любопитен случай, в който семейство от САЩ е набрало чрез Indiegogo средства, за да може да си има бебе по метода ин витро. В подкрепа на своите твърдения за демократизация на рисковото финансиране Даная Рингелман обявя, че порталът увеличава езичите и валутите, с които ще работи, и в него вече ще се ползват както английски език, така и френски и немски. Кампаниите пък ще могат да се финансират не само в щатски долари, а също и в евро, паунди и канадски долари. Стъпка, която със сигурност ще увеличи популярността на сайтовете за споделено финансиране и ще ги направи достъпни за повече стартиращи предприемачи от Европа и други точки на планетата. 

Правѝ пари, правѝ добро

Корпоративната социална отговорност излиза от зоната на PR акциите и все повече се превръща в модел за устойчиво развитие, но и в... бизнес

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Корпоративната социална отговорност е как правиш пари, а не какво правиш с тях, след като ги изкараш. Добре казано, нали? Но всъщност какво точно е корпоративната социална отговорност, която напоследък все по-често се споменава. Тя е май като черешката на тортата. Искаме ли да похвалим постиженията на една компания, сред всички суперлативи идва ред и на корпоративната социална отговорност. Е, има и фирми, за които тя е красива роза в трънения венец от ниски заплати, укрити приходи, липса на бизнес етика и живот по ръба на закона.

И за да не ни препъва всеки път това дълго словосъчетание, в обращение навлезе абревиатурата КСО.

Ами сега?

Но какво всъщност се крие зад това понятие КСО... Дали това е една шумна PR кампания, чието организиране и разгласа струва много повече, отколкото средствата, вложени в самата кауза? Или е да поддържаш една градинка, пълна с множество брандирани табели на твоята компания? Но както афишираш своята корпоративна социална отговорност, без никакви скрупули да прехвърлиш просрочено задължение към фирма

за събиране на вземания, като дори не уведомиш за това клиента или доставчика си? Или може би КСО включва ред други закони, морални, етични и екологични стандарти, които една компания е добре да спазва?

Думи, гуми

„КСО е ангажиментът на бизнеса да допринесе за устойчивото икономическо развитие и да гарантира връзка с работниците, служителите, техните семейства, местната власт и обществото, с цел повишаване качеството на живота, което да бъде приемливо както за самия бизнес, така и за развитието като цяло“. Тази дейност не е еднократен акт, а дългосрочен процес, свързан с много усилия. Целта е да се постигне баланс между трите стълба на устойчивото развитие – икономическия растеж, развитието на обществото и опазването на околната среда.

Филантропия или точна рамка

Според концепцията за КСО

социалната отговорност на бизнеса е многопластова. На първо ниво придържането към принципите на корпоративната социална отговорност предполага спазването на редица задължения: навременно плащане на работните заплати, осигуровките, данъците, както и на всички останали задължения, които са неразделна част от самия бизнес, а също коректност към партньорите и клиентите. На второ ниво КСО предполага осигуряването на адекватни условия за труд на работниците чрез повишаване на квалификацията им, здравна профилактика, развитие на социалната ангажираност. И третото ниво на отговорност е извършването на благотворителни дейности, свързани със здраве, образование, инфраструктура, култура и т. н.

Също така КСО означава по време на своята дейност компанията, без да са принуждавани от закона, да се стремят към постигане на социални и екологични цели. Европейската комисия насърчава прилагането на доказано добри практики по отношение на заетостта в предприятията. Гри-





жата за здравето на служителите, бизнес образованието и ученето през целия живот, както и стремежът да бъдеш „зелен“ също са част от програмата на КСО. По-широката цел е да се създава все по-висок стандарт на работа и живот за хората във и извън фирмата или корпорацията, като същевременно се запазва и нейната рентабилност.

Има стандарти за КСО, по които бизнесът може да се сертифицира. Такъв е SA 8000.

Красиви отвън, зdrави отвътре

Репутацията на всяка фирма може да бъде разрушена заради начина, по който обществото възприема дейността и методите ѝ на работа и задълго никакви благотворителни жестове от нейна страна да не са в състояние да върнат доброто ѝ име. Особено от големите компании хората очакват по-висока степен на почтеност, етика и ангажираност към обществените проблеми. Днес корпорациите осъзнават, че не е достатъчно да са отговорни само към

собствениците и акционерите си.

Еталон

Интересен пример е корпоративната отговорност на LG. За тази корпорация КСО не е само една добра идея, а около нея организацията изгражда своя цялостна философия и маниер на поведение. В обсега на внимание включва екологията, след като през 70-те и 80-те години на миналия век учените доказват, че климатът на земята е силно повлиян от действията на хората. LG започва да подкрепя проекти по целия свят, свързани с екологични и социални проблеми, образование и култура. Така например „Надеждата на LG“ е съвместен проект на LG и Световната програма по прехрана на ООН, насочен към страни от третия свят. През 2011-а например са селектирани 7 хил. „Надеждни семейства“ в Бангладеш и Камбоджа. Те получават подкрепа в осъществяването на местни проекти за строителство на пътища и поддържане на чисти водоизточници. Програмата насърчава дългосрочни промени, съдейства за увеличаване на работните места и възможностите за лично развитие.

Еволюция

Работодатели казват, че корпоративната социална отговорност включва дори това – в криза да не уволниш никого. Разбирането за КСО еволюира и в него се включват и морални категории, които организацията изповядва, въпреки че конкурентната напревара и пазарните механизми може да налагат друго. Според най-новите дефиниции КСО е отговорността на компанията спрямо цялото общество и природата. Глобализацията, технологиите и интернет дават възможност в реално време да се достига до всички точки на света, така днешният бизнес не е ограничен от времето и пространството. Влиянието не е само чрез продуктите и услугите, които даден бизнес предлага, а също чрез поведението и имиджа, който всяка компания гради чрез всеки свой собственик и служител.

Конкуренцията ражда различни

„феномени“. В IT сектора например липсата на достатъчно кадри кара топменеджмънтът на българските фирми да търси форми за мотивация и да предлага удобства и улеснения на своите служители, които са извън заплатата. Друг добър пример е „Телерик“ - за да привлече интерес към програмирането в по-ранна възраст, компанията създаде академия на свое име, която финансира за своя сметка. Част от хората, минали през тези обучения, по-късно биват наети в „Телерик“.

Кауза маркетинг

Когато КСО и маркетингът в един момент се срещнаха, се роди и кауза маркетингът (cause-related marketing). Това е дейност, при която бизнесът се обвързва със социалнозначим проект и „две в едно“ промотира продукт или услуга. Твърди се, че за продажбите, обвързани с добре подобрена кауза, успехът е гарантиран. Резултатите от направени проучвания сочат, че при еднакви други условия по-голямата част от потребителите предпочитат продуктите или услугите на компания, която се застъпва за нещо повече от печалбите си.

Къде сме ние

Вече и в България има организации, които разчитат КСО да се превърне в новата модна одежда за компаниите и те да заемат точно тази ниша в консултантските услуги. Но дълъг е пътят до истинската корпоративна социална отговорност, при която бизнесът спазва редица изисквания и стандарти на отговорност към закона и към служителите, към клиентите и доставчиците, към обществото и природата. „Перла в короната“ може да е някой проект, жест на специално внимание към хора, които имат нужда от подкрепа. Но само истинската корпоративна социална отговорност е тиха, скромна и мълчалива, освен в случаите, когато иска да въвлече повече хора в някоя наистина значима обществена кауза.

„Раждането на КСО показва, че бизнесът има сърце.“ Това е едно от най-цитираните твърдения и има опасност да се превърне в шаблон.



Симона Чаръкчиева, съветник по КСО и корпоративни връзки във „Виваком“:

ОТГОВОРНИ СМЕ И КЪМ ЖЪЛТИТЕ СТОТИНКИ

Дарителската кампания Операция „Жълти стотинки“ продължава и в нашите офиси идват хора, които с радост изпразват цели касички с монети. Други звънят по телефона и питат как и те да се включат. Съпричастността показва, че тази кауза си струва. Това ни дава стимул да продължаваме с проектите. Има и компании, в които разбираме, че сме сбъркали, но пък грешките ни учат, а и опитът има значение.

VIVACOM има своя стратегия за корпоративна социална отговорност. Висшият мениджмънт е избрал няколко сфери, в които компанията

инвестира дългосрочно

– образование, здравеопазване и социално значими проекти за хора в неравностойно положение, но акцентът е най-вече върху децата. Някои от идеите се раждат в компанията, а други са провокирани от обществена необходимост или от външна инициатива. Най-важно за нас е проектът да носи устойчивост. Струва ни се, че вече отмина времето да се даряват средства за обновяване дограмата на детски дом или за поддържане на градинки.

Това дава решение на определена необходимост, но няма широк обществен ефект. Разбира се, продължаваме да подпомагаме различни организации за подобряване на материалната им база, но отново търсейки устойчивост. Тази година реализирахме няколко акции в детски градини и средни училища, на които осигурихме не само материали, но и помощ от доброволците ни – включиха се и родители, и ученици, работим



заедно.

От четири години VIVACOM прави наръчник за родители, на първокласниците и в него описва проблеми, с които те може да се сблъскат, дава ценни съвети, предлага и някои от най-важните теми за децата на тази възраст.

От миналата година VIVACOM прави следващата стъпка, която награжда КСО – създаването на

споделена стойност

Това понятие отново тръгва от САЩ и вече се приема добре в Западна Европа. В България подобни практики едва сега започват да навлизат. Споделената стойност има още по-голям ефект върху обществото и бизнеса. Това най-често се практикува от производствени компании, но намира разпространение и в сферата на услугите. Тъй като VIVACOM продава услуги, се стреми те да са все по-достъпни и от финансова, и от потребителска гледна точка. Компанията дава своя принос, за да има все повече зони със свободен достъп до интернет. Често компаниите разбират КСО така: „Нашият бизнес печели и сме социално отговорни, затова и даваме нещо на обществото под формата на дарения.“ При споделената стой-

ност този

„жест“ на ангажираност

към проблемите се осъществява по съвсем друг начин. Един млекопреработвател открива ново предприятие, но побира такова място, където има висока безработица, а в същото време има възможност точно в този регион да се осигури и суровината.

Конкуренцията има значение и тя също влияе върху решенията на останалите играчи на пазара, но от съществено значение е как всяка компания гради своя имидж. От това също зависи колко потребители ще предпочетат вашата продукт и с каква емоция ще плащат сметките си.

Голяма част от КСО е свързана с отношението към служителите и с условията на труд, с възнаграждението и осигуровките, които също трябва да вървят като по часовник. VIVACOM се грижи нейните служители да имат реди други

удобства извън заплатата

– здравно осигуряване за сметка на компанията, ваучери за храна, пространство за спорт и фитнес... Разработена е и вътрешна систе-



Все повече зони за свободен достъп до интернет

ма „Спогели кола“. Служителите с автомобил обявяват маршрута, по който се движат на път за работа, и техни колеги биха могли да се възползват, като направят предварителна регистрация. Има и програма за дарения на децата на починали служители на компанията – го 25-годишна възраст, стига да учат, те получават месечна стипендия. Помага им се да стъпят на крака. Правят се и вътрешни кампании за колега, изпаднал в беда – например при тежко заболяване.

Във VIVACOM има много живот, който е свързан с КСО. Много от тези прояви

не се афишират

но те са важни за това, хората да се чувстват пълноценни и удовлетворени, че работят точно за тази компания.

Нашите проекти съвсем не свършват с всичко това. В Телефонната палата преди повече от година създадохме VIVACOM Art Hall – пространство за култура, изкуство и обмен на идеи. Това място се предпоставя безплатно и за артистите, и за посетителите. С подкрепата на VIVACOM беше създаден Център за детско психично здраве и му помогнахме за две години да „намери себе си“. Ето защо е важно да има последователност и дългосрочност на проектите, но да е налице и проследим резултат. Това означава, че сме отговорни към парите, които даваме.

Екологична лупа за бизнес кредитите

Пощенска банка има 14-годишна традиция в подпомагането на социални каузи. Създаването на устойчиво бъдеще и развитие няма как да бъде резултат от една инициатива или от един проект. То е начин на работа и правене на бизнес, твърдят от финансовата институция.

За всички в Пощенска банка корпоративната социална отговорност е отговорно поведение в полза на всички клиенти, служители, партньори и обществото като цяло. Стремещът е към по-висок принос в ръста на реалната икономика, разкриване на работни места, отговорно и етично поведение на пазара, предлагане на висококачествени и иновативни продукти и услуги.

Основната част от дейностите по опазването на околната среда е намаляването на потреблението на ресурси. Разработен е системен подход за измерване на разхода на енергия, вода, хартия и други консумативи в обектите на банката. Чрез специална методология се изчислява общото потребление на ток и то се трансформира в емисии въглероден двуокис. Имат и процедура за мониторинг и управление на екологичния риск при бизнес кредитиране с цел намаляване на замърсяващите дейности.

Сред множеството кампании е програмата „Силен старт с Пощенска банка“ в подкрепа на средното образование в България. Тя се провежда от 2005 г. насам и до днес са раздадени общо 816 стипендии



на ученици от цялата страна. Банката дава рамо в борбата срещу трафика на хора чрез реализацията на международната инициатива The NO Project в България. Направени са серия от обучителни семинари в София, както и две изложби в рамките само на няколко месеца. През 2011 г. Пощенска банка стана първата в България с Доклад за КСО и устойчиво развитие, изготвен в съответствие с международния стандарт G3 на Глобалната инициатива по отчетност (GRI) и заверен от независим външен одитор.

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Турция е едновременно страна на традицията и модернизма, която се опитва да се интегрира към Запада все по-настойчиво, но винаги следва принципите да се обръща на Изток. Въпреки това, каквото и да прави тя в икономически план, изглежда, успява да сработи.

Турция е считана за вдъхновение за страните в Близкия изток. Където и да отиде в арабския свят министър-председателят Реджеп Тайип Ердоган, той винаги е посрещан от ликуващи тълпи. В същото време динамичната икономика на Турция впечатлява.

През 2011 г. тя се превърна в най-бързо развиващата се икономика в Европа и втората такава в света. Чуждестранни фирми се редят на опашка да инвестират в Турция. Странно ли е тогава, че страната се счита за „модел за подражание“ както за нововъзникващите икономики, така и за страните с мюсюлманско мнозинство, които се борят с прехода към демокрация?

Премиерът Ердоган, преизбран за втори път през юни 2011 година, сега се счита за най-влиятелния турски лидер от времето на Кемал Ататюрк насам и се слави с непоносимост към критика и желание да смачка вътрешната опозиция.

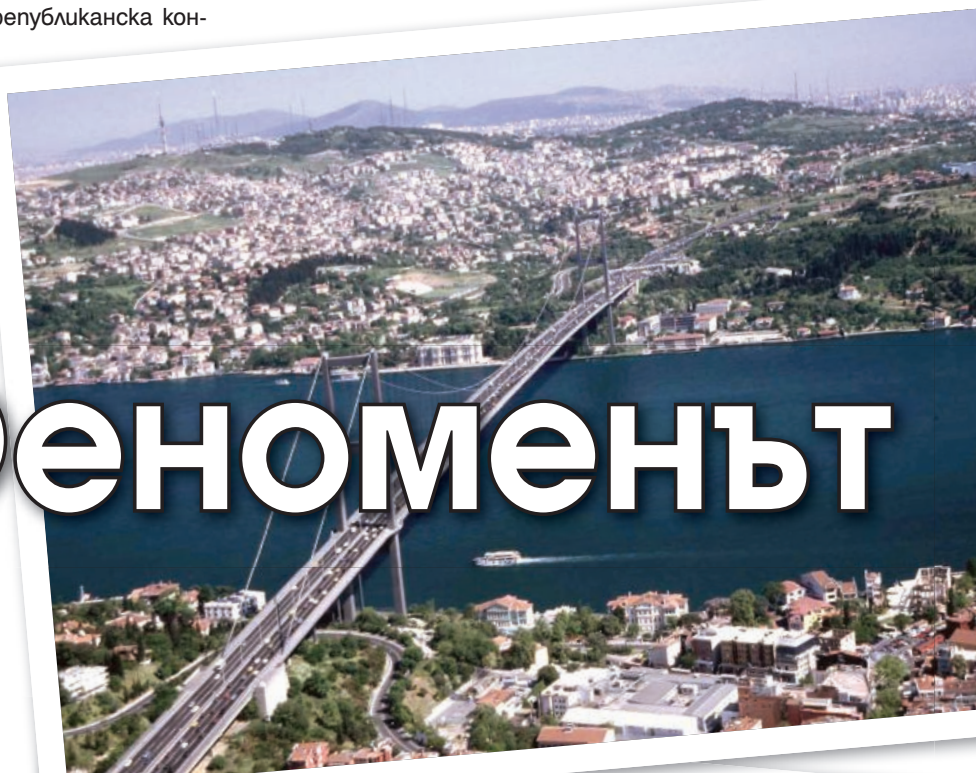
Целият преход на страната започва именно от Мустафа Кемал Ататюрк, чието име става символ на Нова Турция. Роденият в Солун лидер през 1881 година налага реформи, с които се разрушават институциите на старата Османска държава и се изграждат институциите на новата турска държава. На 29 октомври 1923 г. е

провъзгласена република начело с президента Мустафа Кемал.

През 1924 г. се приема първата републиканска кон-

ституция, а след нея се формира и Кемализмът - турската националистическа

Феноменът



Мостът над Босфора



Св. София

Създаването и развитието на динамичната икономика на страната може да служи за пример не само за Близкия изток, но и за развити европейски държави

идеология. В неговата основа лежат 6 основни точки или „стрели“. Първите 4 точки са формулирани в Конституцията на Република Турция от 1927 г., а през 1931 г. са добавени още 2 точки: републиканизъм като форма

на държавно управление; национализъм като държавна идеология и политика спрямо малцинствата в границите на империята; единство; секуларизъм – отделяне на религията от светската власт в държавата; държавна намеса и реформизъм.

Основните цели в тези „стрели“ са да се замени Османската империя, която поставя властта в султана, с една по-широка

да се прилага в страната. В хода на модернизацията по нареждане на Кемал Ататюрк всички научни и образователни заведения се прехвърлят от джамиите към Министерството на образованието, което създава необходимите предпоставки за изграждането на единна светска система на образование. Тази реорганизация се прилага и по отношение на чуждестранните учебни заведения и малцинствените училища.

Проведена е и реформа в гражданското зако-

е и насърчаването на промишлеността посредством освобождаването на производителите от редица данъчни задължения, както и от мита и митнически задължения при внос на материали. Стъпка в оптимизирането на паричната система и регулиране на курса на лирата е създаването на Централната банка, на която единствено е дадено правото да емитира турската лира и да регулира финансовите институции в страната.

Благодарение на тези реформи в областта на политиката, правото, образованието и икономиката става възможен преходът на страната към ново държавно и социално устройство.

Кемал Ататюрк управлява до смъртта си през 1938 година, а неговият девиз „Мир в страната, мир в света“ става основен принцип в турската вътрешна и външна политика. Следвайки тази външнополитическа линия, Турция подписва двустранни договори за приятелство, икономическо и политическо сътрудничество със Съветска Русия, Иран, Афганистан, България, Гърция, Югославия и затова номинирането му за лауреат на Нобеловата награда за мир за изключителните му заслуги за опазването на мира на Балканите и Близкия изток не е изненада.

„Кемализмът“ остава значима част от модерна Турция и до днес заради безспорния му принос към историческото развитие на страната. За 15-годишния си мандат Мустафа Кемал превръща Турция в модерна европейска държава от нов тип и затова има милиони поддръжници и до днес.

Кемал Ататюрк не успява да реализира всичките си идеи, но той изгражда основата на една модернизираща се държава. Неговото име става символ на Нова Турция, единствената светска държава в

Турция



Бизнес сърцето на Истанбул - Левент

система на република.

Освен това нова турска идентичност трябва да бъде въведена. Причината за това са барьерите, които старият подход създава между Турция и външния свят. Мустафа Кемал желае и по-безкласово общество, което да не дава приоритет само на висшата класа и в основата на което са истински демократични идеали.

Стрелите включват и осигуряване на право на модернизация. Мюсюлманската религия трябва да спре да бъде използвана като политически инструмент, а шериятското правосъдие да спре

ногатаелство. Приет е нов Граждански кодекс, с което Република Турция се присъединява към романо-германската правна система, а правилата на традиционното османско право остават в историята.

Важна роля за бързото развитие на страната изиграва икономическата реформа на Ататюрк, вследствие на която капиталът, доминиран от чуждестранни представители, постепенно се връща в ръцете на турското население. Част от икономическата реформа

мюсюлманския свят.

Следващите управници са също изключително успешни, а събитията в тези периоди на икономическия живот на Турция се обозначават като значителни. На първо място това е периодът между 1950-1954 година, който е белязан от дейността на Демократическата партия и на Агнан Менгерес, а също и епохата на икономическите реформи на Тургут Йозал, обхващаща 1984–1988 година.

Оттогава страната е израснала още повече. В днешни дни го голяма степен свободната икономика на Турция се задвижва от промишлеността и услугите, въпреки че традиционният селскостопански сектор все още представлява около 25% от заетостта.

Агресивната приватизационна програма в последните 5 години успешно намалява държавното участие в основната индустрия, банковия сектор, транспорта и комуникацията. Междувременно появата на кадри от средна класа като предприемачи добавя динамика към икономиката и разширява производството отвъд традиционните сектори на текстил и облекло. Автомобилостроенето, строителството, промишлеността и електрониката набират все по-голямо значение и дори заминават по износ текстила.

От 2006 година петрол тече през петролопровода Баку-Тбилиси-Джейхан, което е огромен напредък, носещ по 1 млн. барела на ден от Каспийско море директно към пазара. В допълнение, няколко проекта за газопроводи се задвижват напред, за да спомогнат транспорта на централноазиатски природен газ за Европа през Турция, което в дългосрочен план ще помогне значително страната.

След тежката финансова криза през 2001 година Анкара приема финансови и данъчни реформи като част от програмата на МВФ. Реформите засилват икономическите основи на страната и поста-

Столицата Анкара



Метростанция



вят началото на ерата на силен растеж - средно с повече от 6% годишно до 2008 година. Поради глобалните икономически условия и рестриктивна фискална политика БВП на страната спада през 2009 г., но Турция успява силно да изтласка растежа до рекордно ниво от 8,2 на сто през 2010 година благодарение на стабилната банкова система.

За последните 10 години външният дълг на Турция е спаднал с 40%, според официални данни. За 2011 година БВП очаквано нараства с

8,5 на сто, а бъдещите икономически и съдебни реформи, както и евентуалното членство в ЕС се очаква да повишат допълнително привлекателността на Турция за чуждестранните инвеститори.

Продължаващият силен растеж обаче тласка инфлацията до близо 10%, а и Турция продължава да зависи от често колебливи, краткосрочни инвестиции, за да финансира своя голям търговски дефицит. Международният валутен фонд (МВФ) предупреждава неколккратно Турция за инфлационните рискове, които могат да окажат негативно влияние на растежа



година на 8,2% през 2012, което е и най-ниският показател в Европа. Това е и най-ниското равнище, което до настоящия момент е наблюдавано в турската икономика. Счупени са рекордите в износа: през тази година той е за 156 милиарда долара, или пет пъти повече от 2002 година, когато е бил 32 милиарда долара.

Страната обаче не спира до тук. Най-голям дял в бюджета за 2013 година Турция заделя за образованието и здравеопазването, като също залагат и на финансова дисциплина. Предимство е, че населението на страната е сравнително младо и бързо нара-

та икономика ще нарасне до 1226 млрд. долара преди 2017 година, или ръст от 13,2%, смятам от Lucintel, една от водещите световни анализаторски фирми за проучване на пазара, която изготвя заключенията си в анализ за периода 2012-2017 година под името „Оценка на политическия, социален, икономически и бизнес риск“.

Изводът е базиран и на факта, че Турция е богата на ресурси като железни руди, въглища и хидроенергията и това я прави още по-привлекателна страна за преки чуждестранни инвестиции. „Разумната политика спрямо икономика и стабилното правителство, начело с Ердоган, ускоряват интеграцията на страната в глобализирания свят“, добавя докладът.

Според анализаторите от Lucintel „в Турция се предлагат пресни стимули за насърчване на чуждестранните инвестиции, което води до сериозно увеличение на международната конкурентоспособност чрез иновации и технологично развитие, а правителството се фокусира върху увеличаване на разходите за научноизследователска и развойна дейност“. Доказателство за това е и оценката, направена от международната рейтингова агенция Fitch, която посочва Турция като страна, в която може да се инвестира.

Днес Турция се нарежда на 17-о място сред най-развитите икономики. Според прогнозите на МВФ през следващата година тя ще се изкачи с две места нагоре. През 2015 година турското правителство ще поеме председателството на групата Г-20, а заместник министър-председателят Али Бабаджан заяви, че през 2023 година страната ще стане една от десетте най-силно развити икономики в света.

Пред Турция стоят още предизвикателства. По думите на Ердоган „страната се нуждае от нова конституция“. В икономически аспект обаче страната може да служи единствено като шаблон, и то не само за страни от Близкия изток, но и за големи европейски икономики.



Кемал Ататурк

на нейната икономика.

Като цяло обаче докладите за страната са позитивни и приветстващи ръководството на Турция за „полагането на основите на устойчив и балансиран ръст през 2012 година, съпроводен от спад в дефицита по текущата сметка и инфлацията“. Едва ли обаче това е изненада на фона на факта, че брутният вътрешен продукт (БВП) нараства фактически четворно, доближавайки 1 трилион долара през 2012 година в сравнение с 270 милиарда през 2002 г.

Равнището на безработица е понижено от 10,3% през 2002

ствашо - една четвърт от турците са на възраст под 15 години, а годишно 500 000 млади турци завършват висши учебни заведения.

За дългосрочната икономическа динамика допринася и необходимостта наваксване по отношение на инфраструктурата. Така например между метрополията Истанбул и Анкара ще бъде изградена високо-скоростна железопътна линия.

Всички тези фактори водят и до логичната прогноза, че през следващите пет години турска-

Двама брата създават неповторимия вкус на шотландската малцова напитка. Двеста години по-късно тя е все така синоним на качество и престиж



Питието на кавалерите

Неговото име отгвава е олицетворение на елегантност, високо качество, отличен аромат и неповторим вкус. Само споменаването на тази марка може да доведе до почти суверен трепет у истинския поклонник на уискито. Но преди да се превърне в икона на съвременната индустрия, уискито Chivas Regal извървя дълъг път към успеха.

АНТОН АНДОНОВ

Родът Chivas е известен в Шотландия още от XIV век, когато крал Робърт I дава на един от своите най-приблизжени хора крепостта Barony of Shivas. Заедно с крепостта новият собственик получава и съответната титла. Думата Schivas има галски корени и се превежда като „тясно място“ - точно такъв е теренът, където се намира подареният замък. Всъщност замъкът си стои непокътнат и до днес и само следите на времето показват, че той е бил свидетел на не едно и две събития от историята на Шотландия. Така любителите на историята и хубавото уиски могат да видят родното място на едно от най-популярните питиета в света. Замъкът се намира в северната част на Шотландия, в долината на река Ятан, близо до

град Абърдийн.

Но истинската известност на фамилията Chivas идва не от пролятата кръв по тези земи, а от името на двамата брата - и то чак през XX век. Историята разказва, че през 1836 г. двамата брата - Джеймс и Джон, напускат родния дом и се насочват към Абърдийн, който по онова време е градът с едно от най-големите търговски пристанища в Шотландия. Джон започва работа в магазин за грехи и скоро поема мениджмънта на обекта, а брат му Джеймс подхваща работа в магазина за хранителни стоки на Уилям Едуард. Времето върви и бизнесът с храните се разраства. Заради лоялното си поведение Джеймс Чивас се превръща в партньор на собственика на магазина. През 1841 г. Уилям Едуард умира и целият бизнес преминава в ръцете на Джеймс. Съвсем скоро новият собственик



намира своя нов партньор в лицето на Чарлз Стюарт. Двамата решават, че основен акцент в продажбите на магазина трябва да бъде алкохолът. Но никъде не откриват уискито, което е достойно да се продава на техните рафтове. Тогава на помощ идва Джон, който заедно с брат си мечтае да създаде меко уиски, приятно за консумация в компанията на приятели. Всъщност амбициозният план на Джеймс и Джон Чивас е бил гостатъчно прост – да покажат на пазара продукт с високо качество.

Тъй като по онова време малцовото уиски не се е отличавало с особено качество, братята Чивас заложили именно на това. В магазина си те добавили този артикул като допълнение към най-добрите храни и напитки, произведени в Шотландия, които заможните клиенти могат да купят и опитат. Сред луксозните стоки се продават кулинарни изкушения от цял свят - кафе от Ориента, екзотични подправки, най-добрият френски коняк и ром от Карибите. Но местно, шотландско уиски няма. Просто защото не отговаря на високите стандарти на стоките в магазина. Това принуждава двамата братя да създадат нов продукт, който да отговаря на високите вкусове на клиентите им. Скоро славата на новата напитка нараства толкова много, че Джеймс и Джон започват да посрещат на прага на своя магазин гости с бутилка уиски в ръка. Първата марка обаче се казва Royal Glen Dee, която скоро добива популярност не само в Шотландия, но и във Великобритания. След няколко години селектиране и опити те създали известната и до днес марка Chivas Regal 12 - богатата и ароматна напитка, олицетворение на техните мечти.

През 1857 г. Джеймс Чивас къса със своя бизнес партньор Чарлз Стюарт и заедно с брат си Джон създава нова компания - Chivas Brothers. Но пет години след това Джон Чивас умира. Брат му Джеймс продължава семейния бизнес с помощта на сина си – Александър, който получава образованието си в най-добрите изби на Франция.

Бащата дава всички научени



Strathisla Distillery в Шотландия, където се правят напитките

ЖИВАТА ВОДА

Уискито на Chivas Brothers повече от двеста години вече е синоним на превъзходен траен вкус и неповторимо качество. Мекият и благороден вкус, признат от времето на кралица Виктория, остава непокътнат до днес. От онова време уискито е официалната напитка на английския кралски двор.

Спейсайд е може би най-вълшебното място в света, характеризиращо се с уникално съчетание на природа и идеалното място за производство на уиски с балансиран вкус. Тук се произвеждат всички съставки, даващи неповторимия вкус на Chivas Regal. Strathisla Distillery произвежда „сърцето“ на всяко уиски Chivas Regal от 1786 г.

Марката Chivas Regal е представена в над 150 страни. Всяка секунда в света се продава най-малко една бутилка Chivas Regal. Уискито се продава в 9-литрови каси в Европа, Азия и Америка.



тайни за уискито на своя син заедно с натрупаните опит и знания. През 1879 г. Александър става мениджър на магазина на Chivas, който се намира в най-престижния квартал на града. Тогава идва и истинският разцвет на Chivas Brothers - продажбите бият всички рекорди, защото уискито Chivas достига до най-затънтеното кътче на Обединеното кралство.

През 1886 г. Джеймс Чивас умира, но Александър продължава да работи с неговия хъс и амбиция, за да постигне съвършенство в изкуството на купажа. Под негово ръководство компанията получава няколко престижни награди и значително разширява асортимента си.

Александър Чивас е едва на 37 години, когато се преселва в по-добрия свят, но тайните на семейните рецепти преминават в сигурните ръце на двамата му най-близки партньори - Александър Смит и Чарлз Хауърд, които поемат компанията. Съвсем скоро те създават онзи вкус, към който Chivas винаги се е стремял. Двамата решават новото съвършено уиски да се казва Chivas Regal.

В началото на XX век годините не са от най-добрите за производството на уиски. В Европа бушува Втората световна война, а отвъд океана е времето на сухия режим. Но дори и тези фактори не са в състояние да спрат бурното развитие на компанията Chivas Brothers,

която дори си позволява лукса да спре производството за кратко. Просто натрупаните запаси са толкова много, че могат да задоволят търсенето на пазара за следващите няколко години.

През 1949 г. компанията е купена от канадския алкохолен гигант Seagram, а още на следващата година Chivas Brothers придобива един от най-красивите и най-старите заводи в Шотландия - Strathisla Distillery, където до днес се произвежда дестилатът за най-добрите смеси на Chivas Regal. След фалита на Seagram шотландското уиски преминава в ръцете на френския гигант Pernod Ricard, който държи производството и днес.

Ключова роля в създаването на всяка смес уиски играе т.нар. Master Blender, който е отговорен за съхраняването и неизменния

Вкус на напитката. За компанията Chivas Brothers този човек се казва Колин Скот. Неговата работа е да запази Вкуса и аромата на Chivas

Regal 12 YO и развие купажите, които самият той е направил или наследил. Всъщност създаденият от Александър Смит Chivas Regal



Бутилката

Уискито се продава в уникална бутилка от тъмно стъкло. Тя почти е запазила вида си от XIX век. Дъното на бутилката е направено неравномерно и се върти при докосване. Идеята за нестандартния дизайн възникнала още по времето на кралица Виктория, която била очарована от закачливото стъкло. Именно това дало и името на Chivas Revolve (Revolve от англ. – въртя). Най-новата рекламна кампания на марката тръгна със слогана „Живей с рицарството“.



Chivas Regal 12

Това е най-старото уиски от палитрата на компанията. То се отличава с неповторим мек вкус и красив остатъчен аромат. Това е най-лекото уиски в света. Първоначално пиетието се продава на американския пазар в традиционния си външен вид, но скоро е разработен разпознаваемият дизайн на етикета, който познаваме и днес. Сребърният пакет, изобразяващ хералдически символи, разкрива благородния произход и рицарския дух на древен шотландски род. Символите предават настроенията на времето и победния дух на братята Чивас. Chivas Regal навлиза в Холивуд, а чаша уиски става неизменен атрибут на актьорите и се превръща в символ на луксозния начин на живот.



Chivas Regal 18 – уникалният бленд



Веднага след появата си Chivas Regal 18 е отличен със златен медал на Международния конкурс за вина и спиртни напитки International 1998. На етикета на всяка бутилка Chivas Regal 18 е изписано Gold Signature. Това означава, че бутилката съдържа уникална смес, резултат от допълнително отлежаване за още шест години. Цветът е много тъмен кехлибар с аромат на сушени плодове, подправки и крем карамел. Вкусът - особено мек и наситен, наподобяващ тъмен шоколад с изящни флорални нотки. Послевкусът е дълъг, топъл и запомнящ се.

Chivas Revolve 25

Chivas Revolve е създаден за тези, които ценят индивидуалността. Напитката демонстрира един изцяло нов поглед към уискито. С перфектната си и недостижима мекота Chivas Revolve е предпочитан заради отличния си вкус и изискан цветен аромат дори и сред най-изтънчените ценители. Това уиски се произвежда по технологията на тройното купажиране и студената филтрация, за да се превърне в разпознаваемия бленд на марката. То е с мек вкус с оттенки на млечен шоколад и сладък портокал и дълъг послевкус.



Хронология на неповторимата наслада

Regal е блендирано шотландско уиски, произвеждано от Chivas Brothers, собственост на Pernod Ricard. Chivas Brothers е основана през 1801 година в Абърдийн, Шотландия. Домът на Chivas е Strathisla Distillery в Keith, Moray, в Speyside, Шотландия.

Chivas Regal е едно от най-продаваните бленд уискита в света. То отлежава 12 или повече години. За периода 2002 – 2008 г. продажбите на Chivas Regal са отчели ръст от 61%.

1640 – Построено е имението The House of Schivas.

1801 – Chivas Brothers започват продажбата на „луксозни“ хранителни стоки в Абърдийн. Техният магазин е за състоятелни хора, които купуват луксозни кафе, екзотични подправки, френско бренди и карибски ром. Chivas Brothers започват да произвеждат меко бленд уиски като алтернатива на уискитата, предлагани на пазара по онова време.

1843 – Chivas Brothers стават официален доставчик за кралския двор по времето на кралица Виктория.

1909 – Започват продажбите на Chivas Regal 25 Year Old като оригинален луксозен скоч. Уискито се превръща в №1 в САЩ.

1949 – Канагската компания с голяма дистрибуторска мрежа Seagrams купува Chivas Regal.

1950 – Chivas Regal подновяват продажбите в САЩ. Уискито се превръща в модерно за времето си питие. Това е любимото уиски на Франк Синатра. Винаги преди концерт Синатра си е поръчвал Chivas Regal. Chivas е спонсор на турнето на Франк Синатра през 1990 година.

1950 – Chivas Brothers придобиват Strathisla Distillery, която произвежда Strathisla Single Malt, което те използват за неповторимия бленд на Chivas Regal.

1997 – Майсторът по блендове Колин Скот създава нов бленд, състоящ се от отлежали уискита, и създава Chivas Regal 18 Year Old.

2000 – Chivas Regal е закупена от Pernod Ricard след разпадането на Seagrams Group.

2001 – Chivas Regal излиза на пазара в Китай, за да се превърне в най-популярната луксозна спиртна марка.

2007 – Chivas Regal 25 Year Old, създадено от Колин Скот, е пуснато на пазара. Продажбите на Chivas Regal надхвърлят 50 милиона литра.

HTTP://WWW.CHIVAS.COM

12 YO се произвежда с неповторимия си вкус от онова време, та до днес.

Самият Колин Скот има двама асистенти, на които той предава своя опит и умения. Носът на Master Blender е застрахован за 1 000 000 долара. Той не пуши и не пие, забранено му е дори да яде прекалено пикантни храни, а използването на парфюм от него е табу. Скот редовно пътува, за да инспектира продажбите на уискито в различни страни. В същото време неговите двама помощници трябва да се намират в Шотландия. Закон за фирмата е - никога и при никакви обстоятелства тримата Blender не могат да пътуват заедно. Флагманът на фирмата Chivas Brothers и днес



Колин Скот отговаря за неизменния вкус на кехлибарената течност

остава Chivas Regal 12 YO, създаден преди повече от сто години от бившия шеф на гругеството Александър Смит. Тази смес е 40% малцово уиски. Основната съставка на марката се прави в гестилаторната Strathisla, а гругите компоненти, които задължително влизат във всяко уиски Chivas Regal, са Glen Grant, The Glenlivet, Glen Keith, Longmorn.



Chivas Regal Revolve

Това уиски се продава в бутилки от 0,750 л. Неговите майстори твърдят, че то отлежава в бъчви 17 години, а алкохолното му съдържание е 40 градуса.



Chivas Regal „Old Night Magnum”

Chivas Regal 12 Year Old Night Magnum е новата перла в короната на компанията. Уискито се продава в бутилка от 1,5 литра. То е с метален завършек и лого в бурзунско червено. Бутилката се продава на повече от 30 пазара по света, сред които Китай, Бразилия, Япония, Франция и Малайзия.

Chivas Regal Revolve

Chivas Royal Salute 100 Cask CHIVAS 1801 Revolve Уискито Royal Salute „The Hundred Cask Selection” отлежава в дълбоки бъчви за шери и бърбън. То има изискания аромат на сладки сливи и ванилия и сенчести дълбоки гървеса. Напитката има приятен и стилиен вкус и дълъг послевкус. Това уиски отлежава 21 години и се продава в гарафи от китайски порцелан по изричното настояване на британския кралски двор. Всяка гарафа има ръчно изрисуван надпис от злато.



Chivas Royal Salute 21 years

Уиски Chivas Royal Salute се произвежда от 1953 г. Това е уискито, което отбелязва коронацията на кралица Елизабет II. Името на напитката идва от традицията за 21-те топовни салюта, отбелязващи британските коронации. За да се произведе Royal Salute, компанията използва само най-редките уискита в Шотландия, а периодът на зреене е не по-малко от 21 години. Това е кралското Chivas Royal Salute уиски, което се слави с отлично качество и аромат от деликатни флорални нотки. Chivas Royal Salute уиски е бутилирано в оригинални керамични гарафи, които могат да бъдат червени, зелени или сини. Декантерът е допълнително опакован в кадифена торбичка и прозорец, който е украсен с кралската хералдика.



Историята на АНТОН ХЕКИМЯН

Журналистът от bTV търси истинските хора, съхранили изчезващата доброта

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Свят човек от Рогопите

Истинските истории проникват дълбоко в сърцето му и затова поне три пъти е правил репортажи за отец Атанас от село Хвойна в Рогопите. Приятелите му знаят: „Стегне ли го шапката, отива в Рогопите.“ И то е, защото там са останали истински хора, съхранили изчезващата доброта.

Отец Атанас си е направо библейски образ, смята Антон Хекимян. Светият 93-годишен човек е далеч от всички спорове кой да заеме патриаршеския престол и е встрани от битката за пари и власт. Той вярва, че призванието му е да се грижи за душите на хората. Когато митрополит Николай отива в с. Хвойна за пръв и последен път, поп Атанас бил на службата с плетена шапка. Това въбесило високопоставения духовник и той заповядал старецът да бъде отстранен от службата. Отчето

обаче не гържи език зад зъбите: „Дядо Николай се движи с кола, а аз излизам от нивата с картофите. И ако шапката му е по-важна, ще му я пратя да си говори с нея.“

Последната магона на Майстора

Друга вълнуваща история, разказана от Антон Хекимян, е за баба Тодорка Каменова от с. Невестино, последната магона на Владимир Димитров – Майстора. Издирил я по публикации в пресата и се уверил колко неподправен човек е тази някогашна красавица: „Като се събудя сутрин, първо виждам лицето си на млади от картините. Сега съм като върколак.“

Намери ли автентичността, Антон не може да я спести на зрителите. Между репортажите за злоупотреби, конфликти, природни катаклизми той прави своите малки бягства в човечността: „Аз самият се пречиствам през нея.“ Понякога на тези посвоени уникални хора задава въпроси,

Помните ли каубоя Яни от столичния квартал „Овча купел“? Някой бе откраднал любимата му кобила и след репортажа на Антон Хекимян по bTV шестима предложиха да му подарят кон. С микрофон в ръка и с неизменния оператор до себе си журналистът минава през много истории, съдби, случки, проблеми...

безскрупулен”.

Икономика на безпаричието

Антон обикаля цяла България, пътува в чужбина, има наблюдения къде какво се случва. Продължават нагласените обществени поръчки в българските общини, гържавата продължава да не е най-коректният платец, междуфирмената задължнялост продължава да расте. Оборотите спадат, покупателната способност - също. Странно как само депозитите растат.

Неведнъж е констатирал, че София не е България и доста хора в страната живеят ужасяващо бедно. Част от населението в големите градове свързва двата края, като следи брошурите на хипермаркетите и търси къде е най-евтино. В село Опан, център на община в Старозагорско, хората му се оплакали, че нямат банкомат. Мнозина са безработни и разчитат само на детски надбавки и социални помощи. С цел икономии от транспортни разходи те чакат по 2-3 месеца и тогава отиват в Стара Загора, за да изтеглят парите. Антон Хекимян вече е разгадал феномена защо в по-малките селища хипермаркетите са на загуба. Там само кварталните магазинчета дават на вересия и когато хората получат пари отнякъде, гледат да върнат борча.

„Дупките по пътищата изнервят. Защо трябва да помним къде има дупка, за да не скочим повторно в нея”, недоумява журналистът. Той все още няма отговор защо само в България тротоарите са толкова неравни и защо с публични средства продължаваме да плащаме за подобна зле свършена работа.

Добър, колко добър

Неведнъж приятели са му казвали: „Иди в чужбина!”. Но Антон Хекимян остава тук, защото обича да разказва истории. Открие ли човешкото у човека, непременно ще го покаже на зрителите - и в това той намира своето призвание. Водещата на новините в bTV Гена Трайкова твърди, че един журналист е толкова добър, колкото добра е последната разказана от него история. Антон Хекимян продължава да търси нови „герои”, за да ни разкаже някоя още по-добра история. 🍷



С чановете на бай Георги - ползвани са при снимките на филма „Време разделно“ и не си знаят годините

„ХИПНОТИК“ ЕФЕКТ



Квартетът в първоначалния си състав с виолистката Боряна (първата вдясно)

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

„Не сме от групите, които са успели от първия момент. При нас нещата се получиха с натрупване – и като музикален репертоар, и като сценично поведение, и като контакти, и като харесване.“

Така четирите момичета от струнния квартет „Хипнотик“ – Гергана Алексиева (цигулка), Мария Новева (цигулка), Марина Хинова (виолончело) и Бистра Копринкова (виола), обобщават общата си музикална история до момента. А натрупването, за което става дума, е впечатляващо. Неслучайно в края на октом-



„Хипнотик“ на церемонията „Мистър и Мисис Икономика 2012“

ври групата е поканена да свири на аристократично събитие в Цюрих. Едно от най-големите ѝ признания пък е едночасовият концерт, който през 2010 г. изнася в Европейския парламент по случай 3-и март.

Четирите момичета от струнния квартет жънат успехи с комбинация от талант и атрактивност и вярват, че най-доброто за тях тепърва предстои

Много красиви и с изключително позитивно излъчване, четирите възпитанички на Консерваторията залагат на атрактивно поднесената комбинация от класическа музика с модерен аранжиринг, балкански фолклор, испански ритми и чувствени любовни мелодии. Списъкът с различните събития, музикални фестивали, телевизионни предавания, конкурси и частни партита, на които са свирили, е дълъг. Същото важи за този на поп музикантите, които са ги канили като специални гости в своите проекти – Миро, Орлин Павлов, Елица и Стунджу, Мариана Попова, Аксиния, Иваило Колев и много други. Може би затова отговорът на въпроса успяват ли да се издържат само от музика е категорично и едногласно „Да“.

„Особено през последната година нещата се развиха много добре за нас – казва Гергана. – Хубаво е, че и тук все повече ни канят – и в по-малки градове, и в по-големи. Виждаме страхотното отношение на хората към нашата музика и това е най-хубавото за нас, защото аплодисментите и топлината, с която ни приемат, ни зареждат много силно.“

„Така получаваме най-реалната оценка за това, което правим, и се убеждаваме, че в него има голям смисъл“, допълва Мария.

„Хипнотик“ се ражда в края на 2007 г. и преди година е в малко по-различен състав. Именно тогава Бистра става част от квартета, след като предишната виолистка Боряна заминава за чужбина. Иначе Мария и Марина се познават още от Музикалното училище и са работили с Гергана по различни музикални проекти преди сформирането на квартета. Признават, че са имали и доста трудни периоди, тъй като поддържането на подобен квартет изисква много време и отдаване.

„Взаимоотношенията са основна част от ра-

ботата и могат много да ѝ попречат, има милион примери за това – казва Гергана. – Докато търсехме посоката и мислехме какво да направим и как да го направим, сме имали сериозни спорове. Но напоследък се случва все по-рядко. Вече ни е съвсем ясно как трябва да се случват нещата. Слава Богу, че се събрахме точно тези хора с точно тези възгледи и

Мария, Марина, Гергана и Бистра (от ляво на дясно)



В БЛИЗЪК ПЛАН

МАРИНА – тарторът на групата

Като такъв единодушно я посочват групите три момичета, макар че поведението ѝ не го издава с нищо. Успехите ѝ обаче издават много. Паралелно с ангажиментите си с квартета Марина свири в Симфоничния оркестър на БНР и е най-младият помощник концертмайстор в България. Печелила е и много престижни награди от национални и международни конкурси. А въпреки че е израснала в музикантско семейство, твърди, че не това е била причината да се ориентира към виолончелото още на 9-годишна възраст. Просто от съвсем малка обичала този тип музика.

Около година след формирането на „Хипнотик“ Марина е приета да специализира в мадридската академия „Рейна София“ – едно от най-престижните висши музикални училища в света. Учи там две години, но често пътува до София

заради участията на групата.

„Имах предложение и за трета година, но предпочетох да се върна – казва с усмивка. – „Хипнотик“ внесе една много цветна картина в моя музикален живот.“

ГЕРГАНА – между саундтраците и майчинството

Хванала цигулката на 5 години, Гергана дълго време се занимава основно с класическа музика. Обиколила е целия свят с младежки международен оркестър и е носителка на един куп награди от конкурси в България и чужбина. Междувременно участва в проектите на голям брой родни поп музиканти – Лили Иванова, Графа, Ирина Флорин, Стефан Вълдобрев, Дони и Нети, Мариана Попова и др.

„Много ми харесваше комбинацията на класическите инструменти с поп музика – споделя тя. – Когато се видяхме и се харесахме с момичетата, комбинирах това, което ми беше най-забавно, с това, което винаги съм обичала и правила.“

Встрани от проектите си с „Хипнотик“ Гергана работи активно с оркестъра „СИФ-309“, който записва музика за френски, италиански и американски филми и сериали. Има дъщеричка Мая на година и девет месеца и признава, че не ѝ е никак лесно да съчетава грижите за нея с професионалните си ангажменти. Осъществява, че таткото също е класически музикант и често се налага да пътува в чужбина.

„Докато Мая беше бебе, нямаше

че имаме късмета не само да сме в „Хипнотик“, но и всяка от нас да си твори в класическата област в широки граници.”

Момичетата твърдят, че като цяло няма разлика в начина, по който ги приема българската и чуждестранната публика. С едно-единствено изключение – Китай. След участието им на фестивал там през



никакви проблеми, защото си седеше на дивана, а ние си репетирахме – смее се Гергана. – Сега обаче иска да свири на всички инструменти.”

МАРИЯ – специалист по всичко

Другата цигуларка в квартета също свири от 5-годишна. Разказва, че майка ѝ я излъгала да го направи, като ѝ обещала да ѝ купи за награда така желаната детска хармоника. Иначе Мария от малка пее и дори прави опити да композира музика. Те секват след като някой ѝ открадва йониката.

„Никога не съм се виждала в оркестър – признава Мария. – Не че не ми харесва, обичам класическата музика, но винаги съм искала нещо по-различно.”

есента на 2011 г. местните буквално били полудели по тях.

„Единия от концертите го даваха по националната телевизия и след това хората ни разпознаваха по улиците и ни искаха автографи – разказва Мария. – В един момент аз наистина усетих как се чувстват много известните хора, които са преследвани от феновете си. Не мислех, че толкова рано ще ми се случи да го изпитам. Когато публиката е такава, това е страхотно за музикантите, защото им дава много по-голяма енергия, радост и желание да правят още повече на сцената.”

Първият албум на квартета вече е готов и скоро предстои да бъде издаден. Всички аранжimenti в него са дело на прочутия италиански композитор Маурицио Абени, работил с много от най-големите имена в музиката, сред които оперната звезда Андrea Бочели. Парчетата в албума пък са смесвани в римското студио на Марко Стречони – един от най-изтъкнатите тонрежисьори в света. Той се занимава основно с филмова музика и е работил с легенди като Енио Мориконе, Нино Рота и Мануел де Сика.

Именно заради възможността да пътуват и творят по целия свят, момичетата не се изкушават от мисълта за емигриране. Смятат, че повече талантиви хора трябва да остават и да се развиват в България. Колкото го непосредствените им планове, те включват работа по втория албум и подobaващо представяне на първия с голям концерт.

„Трябва да си направим хороскоп – посеща Мария другите три момичета. – Миналата година си направихме и всичко ни познаха. Казаха ни, че ще намерим върната посока и безкомпромисно ще я следваме. Изминалата година беше много силна за нас и затова сме толкова нахъсани следващата да е още по-успешна.”

Ангажиментите с квартета ѝ дават именно това, а покрай тях развива и много странични хобита. Работата с програмата

за обработка на снимки Photoshop и с всякакви офис приложения е само малка част от тях.

„Занимавам се с всичко техническо около квартета – обобщава Мария.”

От госта време тя се мъчи и с музикалния софтуер и се надява скоро „Хипнотик“ да могат да запишат парче по неин аранжмент. В тази област е самоука и затова ѝ се налага да „краде“ умения откъдето и от когото може.

БИСТРА – въпрос на шанс

Най-новото допълнение в квартета тържева по музикалния си път с пиано – нещо, което сега определя като „голяма

грешка”, защото никак не обичала този инструмент.

Но в Музикалното училище кандидатства с Виола, напук на всички. Семейството ѝ е твърдо против Бистра да става музикант, но тя сгръжи на своето. Споделя, че след влизането си в Консерваторията и преди да стане част от „Хипнотик“ изобщо не си била задавала въпроса с какво точно ѝ се занимава и дали изобщо ще има какво да работи.

„Просто си вършех нещата и се бях пуснала по течението, но то ме отведе в добра посока – казва Бистра. – Срещнах момичетата и те ми бяха стимул да продължавам да работя.”

От малко повече от година Бистра свири в престижния младежки Оркестър на нациите, който обикаля целия свят и през който са минали много от най-големите имена в съвременната класическа музика. Щастлива е, че ѝ се е отдал такъв страхотен шанс, но в същото време е категорична, че това, което прави с квартета, ѝ доставя много по-голямо удоволствие.



Българският музикант даде бъдеще на един инструмент от миналото

Небето на

ТАТЯНА ЯВАШИЕВА

Теодосий Спасов получил писмо с диаманти. Като го отворил, разбрал, че пощальонът е направил грешка, и веднага занесъл скъпоценните камъни в златарското ателие, което е точно срещу дома му.

Името става бранг

Това се случва благодарение на отношението към таланта и заниманието с него. Зависи и от времето, обстоятелствата и хората, които съм срещнал по своя път и те са ми протягали ръка.

Успехът е относително понятие. За някои моят успех може да е нищо, а за друг - нещо недостижимо. Човек, който обича да се изразява с „Имам това, имам това, но имам и онова“, който колекционира вещи, а има и банкноти или внушителна сума в банките, той гони своя цел. Аз имам всичко най-необходимо, за да се чувствам хармонично със себе си. Гледам да не съм зависим от предметния и егоистичния свят или от нечия друга воля, която превръща хората във вещи.

Стойности

При една малка заплата може

„Теодосий Спасов Трио“
на церемонията „Мистър
и Мисис Икономика 2012“



ФОТО: ПЕТЪР ЙОРДАНОВ ЗА МАНИФАКТУРА

по-късно разбрах, че това се нарича бизнес мениджмънт. В музикалния бизнес се създадоха структури, където най-маловажният елемент е артистът, заради когото всъщност идват хората. Чувал съм мениджъри да успокояват музиканта да работи спокойно, защото от тях зависи той да стане звезда и те да го продават по законите на шоубизнеса.

Нашето музикално занимание обикновено е свързано с хората, които ни канят на празниците си. И има само три неща: Времето, мястото и парите. Ние трябва да познаем колко тези хора са приготвили за нас и колко ще дадат, така че ние да се чувстваме щастливи, те също. Това научих още в края на 70-те години. Сега между нас и хората стоят промуутъри, продуценти и какви ли още не. И понякога те получават повече от артистите.

Почерк

Старая се да прилягам и да подхождам на различните жанрове, запазвайки своя почерк. Стремя се моята музикална линия да се вписва в другите стилове така, че да не бъде кич. Това е най-трудното.

Заряд

Моята цел е да отворям врати и онези, които са любопитни колкото мен и имат уважение към таланта си, да се движат в тези посоки. Това не е един път и особено в XXI в., когато комуникациите са в такъв технологичен напредък, всеки може да намери нови възможности за изява.

И аз съм ползвал мениджъри, но в един момент си казах, че ако продължа да работя по този начин, ще трябва да анулирам всички намерения на системата, в която израснах, и която ме създаде. Аз бях приготвен за всеотдайна личност. Използвах заряд, който имам, и се оказа, че той работи и до днес. Най-важното е да си наясно със себе си. Плащам госта скъпо за това. И първото условие е да знаеш колко ми е достатъчно: Ако е повече, става прекалено. Ако е по-малко, то е

ТЕОДОСИЙ

да получиш съвет да не си даваш много зор. Но ако си съвестен към труда си и чрез него създаваш усещането за лекота у себе си, тогава не е нужно като аптекар прецизно да мериш колко получаваш и колко точно да дадеш срещу тези пари. Случва се да работя за обща идея, която ме е пленила, а някои си мислят, че съм получил огромна сума. Не бива да си личи дали музикантът свири за пари. За голямо заплащане някои се напрягат повече, отколкото е необходимо, а хората нямат нужда от такова доказване. Не бива да готягаш дори с таланта си.

По-добре опитай да превърнеш в

събитие всяко свое участие.

Уроци по мениджмънт

В детските си години се научих на бизнес мениджмънт. Бях 17-18-годишен и хората от Котленска околия, от Ямболско и Сливенско идваха да ме ангажират за празници да свиря с моя група. Те ми даваха капаро, за да са спокойни, че са ме обвързали и могат да разчитат на моето присъствие. Оттам нататък идваха и взаимоотношенията колко ще струва, каква музика и каква група се очаква от мен. Всичко това го научих по естествен начин и чак

недостатъчно.

Своя гледна точка

Води ме моят разум, сърце и гуша. Аз съм късметлия, че съм роден под тези звезди. Ако си роден под това небе и се чувстваш българин, всяка твоя крачка е следствие от твои взети решения – интуитивни или на базата на разум. Те градят твоя образ. Някои си казват: „Ще стана по-голям от този, по-добър от онзи.“ В природата това не се съизмерва, всичко и всеки има своя уникалност. Действат силите на красивото и грозното, на любовта и на омразата и те създават сходни елементи. Но човек си остава уникален и може да

ходица или в аварийна ситуация, вземам бързо решение, което ми отваря ново пространство от идеи. Обичам да слушам записи от концерти на живо и да ги анализирам. Понякога само от два-три такта идва идея за цяло произведение.

Игра

Автентичната гледна точка на другите около нас не бива да се отрича, а да се откриват логиката и импулсът в тази игра-ребус, чрез която такива хора правят своето изкуство. И това е интересно занимание за трите центъра на разум, сърце и гуша. Тази игра може да се играе от всяка професия, дори и от

ми пиеси се казва „Мое българско небе“. Произходът на хората не е свързан със земята, на която всеки се е родил, а с онзи „парцел“ от небето и звездите, с онези енергии, чрез които сме се появили на бял свят. Земята може да се спечели и да се продаде на комар, може да се открадне, да се направи негодна за живот дори чрез лошо управление, но небето остава непокътнато. Ако всеки успее да разбере, че неговото небе е „скроено“ и според земята, на която се е родил, това може да промени пътя му. През своите три центъра дух, сърце и разум може да осъзнаеш, че си българин и че твоят дом е под твоя небесен покрив. Дори да отидеш под друго небе, дори да



поднесе нова гледна точка, която не е позната.

Създател

Интересува ме технологията за правене на музика. Смятам, че уникалността идва не толкова от образователната система и обучението как се създава музика, а по-скоро от интуицията, натрупаните впечатления и от личната гледна точка. Ако си вдъхновен, в зависимост от палитрата на чувствата създаваш едно или друго произведение. Някои казват, че то е дошло отнякъде, други твърдят, че авторът е проводник. В един момент аз може да реша да извадя екстракт от неочаквано място. Може както вървя по улицата, изневиделица в главата ми да се появи тема, може като сънувам или пък когато на сцената съм в безиз-

най-скупчната.

В антиквариата

Започнахме да не изпитваме удоволствие от онова човешко достойнство, наречено честност. При обезценката много от стойностните неща отидоха в отгел „Антиквариат“, защото някога може да потрябват. Все пак останаха хора, които да се грижат за тези скъпоценности, въпреки че времето измести фокуса на вниманието ни. Световната тенденция към глобализация е свързана с оптимално ръководене на света. Глобализацията няма само предимства.

Небесен покрив

Имам теория, базирана на небесното. Дори една от музикалните

приемеш философията и политиката на пингвините, оставаш българин и може да поискаш един ген да завършиш живота си под това небе, не просто да легнеш в тази земя.

Водачите

Аз съм от Добруджа и за да е българска тази територия, хиляди хора са гали живота си. Небето е последната спирка на нашите души, а нашите сърца отиват в земята. Идеята за симетрията между трите центъра и знанието за „достатъчното“ идват по-скоро от Изтока. Но днес фокусът не е върху това. Онези, на които им е поверено или сами са си присвоили правото да са водачи, губят посоката. Дори се стига и до цинизъм в намеренията. В едно село за кмет се кандигатира човечец, който няма дори средно

образование. Попитали го защо иска да стане кмет и той чистосърдечно отвърнал: „За да си оправя положението.“ Нека всички, които са в управлението, да сложат ръка на сърцето си и да признаят кой е, за да си оправя положението, и кой е призван. Веднага след Освобождението през 1878 г. България има министри, депутати, хора, отличени с орден и награди, но още тогава будни умове осъзнават, че всъщност вече няма синове на отечеството.

Аршин

Получих признание първо от своя народ в неговата етнополитра и след това излязох зад граница и там

идеята за албума „Титла“, който е оформен с пакетче пръст. В него вложих играта на понятия как всяка наша титла отива в тази титла. И само мъничка част от всеки един се възвисява към небето.

Път към славата

Някои ще кажат: „Той е философ и нас това не ни вълнува. Интересува ни как е станал Теодосий Спасов.“ В такъв случай изследваме неговите движения - къде, какво, с кого... Той е завършил Музикалното училище в Котел и Академията за музикално и танцово изкуство в Пловдив, ние също отиваме да учим там. Следваме всяка негова стъпка и правим

в душите си оставаме езичници и обичаме жертвоприношенията като зрелище. После всички в един глас казват колко велик е бил този човек и как е отишъл на по-добро място. И всичко се забравя. Кой говори днес за Наум Шопов, за Йордан Радичков...

Отворени врати

Продължавам да живея в България, не съм загубил себе си сред другите. Благодарността и дистанцирането от собственото его е важно, за да можеш през своята емоция да откриеш съществени неща.

Ако някой е направил нещо срещу теб, той те е амбицирал да избереш друга посока и да намериш друг път.



гобих популярност. Моите връзки в международен план изискват от мен точност и прецизност във взаимоотношенията, което е основа за доверие. Но когато попадна в локална ситуация, хората по нашите земи измърват с техния аршин, без да знаят, че другаде той вече не се използва. В един момент настъпва несъответствие на измеренията и на щенията.


Титла

В човешките амбиции има гонене на титли. Но мой приятел ми сподели, че си купил къща стара с двор в района на Костенец и започнал да копае, за да направи градинка: „Видя се, че там зеленчук не става, накрая жена ми поса я цветя, защото земята е титла.“ На местния диалект титла означава твърда земя, върху която нищо не вирее. Така се роди

като него. Това идеално върши работа за онези, които се занимават с разфокусиране на славата. Те използват заместители и стават заместители. Някои от тях нямат дори силата да произнесат моето име.

Жертвоприношение

Късметът ми се отвори на 21 години, експлозията на славата ми гоиде изневиделица и започнаха да ме дават по телевизията. Бях отречен от критици и специалисти и признат от масата. Тогава почувствах колко важно е да не загубиш небето над себе си, защото това ще те лиши от силата. Някои артисти остават без онзи светъл покрив над себе си, обезличават се и изгарят пред очите на всички. Има примери в различни сфери. Въпреки православно-то християнство, което сме приели,

Има артисти, които казват: „Отивам там, където ще ме оценят!“ И заминават. На въпроса „Как и защо“ аз намирам отговор в любовта. Хубаво е да умееш да изпитваш удоволствие от чуждия талант, да му се възхищаваш и да се зареждаш. Аз оставам вратите отворени и не ги заключвам. Но кой къде ще стигне в пътя, зависи от стъпките на стъпващия... 

Много млади хора се осмеляват да занесат на именития музикант свои записи. Той ги приема – та нали не му се хвалят с оръжие, с което се готвят да убиват. След концерт Теодосий получава поредния запис за прослушване, пуска го още в гримьорната. Янка Рупкина разпознава неговите ритми, но той ѝ казва, че изпълнението е на онзи млад човек. „Нямаш ли си своя музика, та свириш чужда“, скастрия го певицата. „И Христофор Колумб е открил Америка, но след него милиони живеят от това“, отвърнал неизвестният кавалджия.

Неговият житейски път тръгва от малко градче в Узбекистан, преминава през студентската скамейка в Москва и затворническата килия в Ташкент, за да стигне до луксозно имение в Лондон. Алишер Усманов днес се шири в шикозен дом, оценен на 77 000 000 долара. Но той може да си го позволи. Защото личното му състояние по различни оценки се движи от 18 до 20 милиарда долара. Всевъзможни класации го обявяват за най-богатия или втория по богатство руснак след Виктор Вакселберг. Но каквото и да говорят за него, той остава поредният представител на страната си, който смая света със светкавичното си забогатяване.

АНТОН АНДОНОВ

Около него мируше на газ и метал. Търговията е в кръвта му, а преживяното заг решетките го кара да бъде деликатен към интересите на първите хора в Русия. Внимателно следи накъде духа вятърът и със силата на стар морски вълк успява да насочи платната винаги в правилната посока. Алишер Усманов умее да търгува с влияние. Той знае много добре каква е силата на информацията и с хитростта на узбек умело лабира между изкушенията да купува мнения за себе си или направо медии, които да работят за него. Той е горд собственик на най-влиятелната издателска къща в Русия. За вестник „Коммерсантъ“ брои 200 милиона долара, и то в далечната 2006 г. Още на следващата година Усманов купува 50% от акциите на руския спортен канал 7TV, а през 2008 г. към портфолиото на компаниите му влизат и 75% от музикалната телевизия MUZ-TV.

Житейският му път започва на сакралната госкоро за всеки българин дата 9 септември. През 1953 г. в градчето Чуст в Узбекистан в семейството на гържавния прокурор на гр. Ташкент Бурхан Усманов се ражда момче. Наричат го Алишер. Същото момче по-късно ще стане основен акционер в Metalloinvest и съсобственик на руския телеком МегаФон.

Детството на хлапака преминава под знака на емблематичния за Александър Дюма роман „Тримата муске-

Фехтовката запалва Алишер Усманов от дете. Днес той не е прославен с рапирата, но печели дуели по всички бизнес фронтове. Това често го нарежда на първо място сред най-богатите и влиятелните в родината му



РУСКИЯТ



Със съпругата си Ирина Винер

Известната състезателка по художествена гимнастика Ирина Винер се омъжва за него през 1992 г. Сега дамата е главен треньор на националния отбор на Русия и президент на федерацията по художествена гимнастика. Това е вторият брак на известната гимнастичка. От първия Ирина Винер има син - Антон Винер. В момента той е собственик на мрежа от елитни солариуми в Русия - „Слънцето и градът“, на чайните „Хавинская“ и кафенетата „Урлок кафе“. Ирина Винер и Алишер Усманов нямат други деца. Сред близките рогнини на Алишер е племенникът му - Бабур Усманов, който през май 2009 г. се ожени за племенницата на министър-председателя на Узбекистан Шавкат Мирзиёв - Диере.

тари”. Алишер чете и попива всяка страница от него и за родителите му не е изненада, когато малкият отива в местната школа по фехтовка. Само две години трябва да минат, за да влезе в юношеския национален отбор по фехтовка, а успехите му на пътеката скоро го правят майстор на спорта и член на националния отбор на бившия СССР. По това време се запознава с бъдещата си съпруга Ирина Винер, която тренира художествена гимнастика в същия Дворец на спорта.

По пътя към милионите Алишер учи в Московския тържествен институт по международни отношения. Там през 1976 г. завършва висшето си образование и се дипломира в специалност международно право заедно със Сергей Ястрежемски - в момента дясна ръка на руския президент Владимир Путин. По онова време Усманов следи с интерес тенденциите в световния бизнес и решава, че това е попрището, в което иска да се развива. Но съзнава, че пътят към парите преминава през демонстрирана лоялност към властимащите. И става научен сътрудник на Руската академия на науките, а след това и старши референт на младежката организация ВЛКСМ в Узбекистан. ВЛКСМ е ковачницата за кадри на комунистическата партия на бившия Съветски съюз (СССР) и никога не се изнемадва, когато бъдещият милиардер заема поста генерален директор на Външноикономическата асоциация на Съветския комитет за защита на мира. Трамплинът към успеха е повече от силен, още повече че Усманов има зад гърба си 15-годишен

стаж във ВЛКСМ и членство в комунистическата партия КПСС.

Вместо в света на големите пари обаче, Алишер попада в затвора. През 1980 г. заедно с един от своите приятели, който е упълномощен представител на специален отдел на КГБ и син на заместник-председателя на Държавна сигурност на Узбекската ССР, влиза в затвора в Ташкент. Двамата са осъдени на 8 години затвор по обвинения за измами и изнудване. Днес милиардерът твърди, че по онова време е станал жертва на политически репресии, но въпреки това смята годините си, прекарани там, за „поучителни“. В края на 1986 г. властите го пускат на свобода „за добро поведение“ и „искрено разкаяние“, но баща му, който е уволнен и разжалван от властите, така и не дочаква своята реабилитация. През 2000 г. Върховният съд на

Узбекистан отменя първоначалната му присъда, обявявайки обвиненията и доказателствата за „изфабрикувани“.

Затворническото минало на Алишер Усманов става тема и за лондонския футболен отбор „Арсенал“ през 2007 г. Тогава за Ташкент заминава специален частен детектив, който трябва да разгадае мистериата около миналото на милиардера, който по това време се кани да купи акции на „топчиите“. Но и частното разследване не води до резултат. Докладът на агента след половин година ровене е кратък, но ясен - властите в Ташкент „мотаят“ разследването.

След излизането си от затвора Усманов започва да организира лов в горите на Узбекистан за влиятелни местни и чуждестранни гости. Натрупал необходимите контакти, и не без помощта на влиятелни



Усманов винаги следи с внимание властта - на снимката - с Дмитрий Медведев

МУСКЕТАР

приятели, малко по-късно той се мести и заживява в Москва.

Първият бизнес, с който бъдещият номер 1 в Русия по богатство се захваща, е строежът на цех за производство на найлонови торбички. Полиетиленовите пликчета се правят в Раменския завод за пластмаса в Московска област, а заедно с това върви и доставката на цигари за необятния руски пазар. Усманов продължава и да учи. През 1997 г. завършва Финансовата академия към правителството на Руската федерация по специалност банково дело.

Преди това обаче, в началото на

това Межубанковата инвестиционно-финансова компания „Интерфин“. В същото време той не забравя, че трябва да гради имидж в обществото, и през 1993 г. влиза в депутатската листа за Държавната Дума на „Граждански съюз за стабилност, сигурност и рег“. Партийната му кариера се сгромолява неочаквано, защото сдружението не успява да преодолее избирателната бариера от 5%. Разочарованието набързо е забравено, защото вместо партийна кариера той продължава да гради бизнес империя, в която поредната фирма се казва „Голдкрос“.

Натрупаният опит като финан-

- „Газпром инвестхолдинг“ (Gazprom Invest Holdings), която се занимава с възстановяването на нейната дебиторска задължениост. Начело на тази компания Усманов успява да върне под контрола на руския газов гигант 100% от акциите на „Севернефтгазпром“ и 50% от акциите на „Стройтрансгаз“.

Усманов обръща поглед и към една от многобройните мини за производство на диаманти в Русия - ЗАО „Архангелские алмазы“. Той поема контрола над нея през 1999 г. и не се откъзва от него дори когато става личен съветник на най-големия човек в „Газпром“ Рем Вяхирев.

През август 2006 г. милиардерът купи от Борис Березовски и Багри Патаркацишвили 100% от акциите на издателската къща „Коммерсантъ“. Заедно с марката Усманов сложи ръка на имоти от 7,5 хиляди квадратни метра в Москва и Санкт Петербург и нарече инвестицията си „дългосрочна“. Според анализатори обаче покупката на издателската къща е наредена от газовия гигант „Газпром“, за да подчини редакционната политика на изданието на собствените си интереси. Милиардерът излезе с официално изявление, в което твърди, че държи „Коммерсантъ“ лично, защото е брил свои пари

за сделката, а издателската къща е преминала под контрола на неговата регистрирана извън Русия медийна група „Медиахолдинг“. През декември 2006 г. издателската къща „Коммерсантъ“ и компанията „Металлоинвест“ продължиха с покупките на медии, придобивайки активите на издателската къща „Секрет фирмы“ и списанията „Секрет фирмы“ („Таините на фирмите“), „Имеешь право“



Имението на милиардера в Сърби, Англия



Прочутата яхта на Усманов „Дилбар“, кръстена на неговата майка

1990 г., става първи зам.-директор на ЗАО „Интеркрос“. Три години по-късно влиза в Съвета на директорите на „Первый русский независимый банк“ и става съчредител на МАПО – банк. Трезорът е собственост на Московското авиационно производствено обединение (МАПО), а съветникът на директора се казва ... Алишер Усманов. В МАПО – банк остава до 1997 г., за да поеме веднага след

сист Усманов реализира и като член на Съвета на директорите на производствените предприятия ОАО „Архангелскдобыча“ и „Газпром инвестхолдинг“. Във втората фирма той влиза през 1998 г., най-напред като съветник на шефа на отдел в компанията, но от февруари 2000 г. вече е в управлението на „Газпром“. Оттогава е генерален директор на дъщерната компания на гиганта

Няма по-известен дарител в Русия от Алишер Усманов. Той е човекът, който на 17 септември 2007 г., само ден преди обявения аукцион на Sotheby's, купи за 100 милиона долара готвената за продажба колекция от 450 предмета на изкуството на музиканта Мстислав Ростропович и неговата съпруга - певицата Галина Вишневска, и я подари на Руската държава. Всъщност началната цена на експонатите бе 26 млн. долара, но до наддаване така и не се стигна. Веднага след покупката ценните експонати заминаха за Константиновския дворец в Санкт Петербург и бяха изложени в него. През същия месец и година магнатът закупи от ком-

панията на Олег Вигор Films by Jove, Inc. изключителните права за разпространението на съветски мултипликационни филми за 10 милиона долара и я предаде на детския канал „Бибигон“. Сред тях са лентите „Чебурашка“, „Снежанка“, „Маугли“, „Ежко в мъглата“.

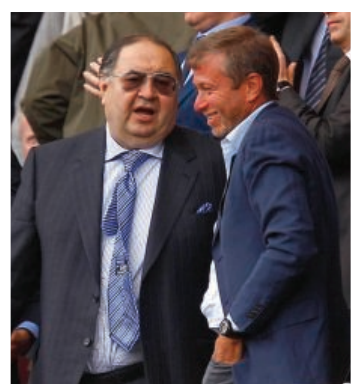
През май 2011 г. Усманов влезе в петицата на най-големите дарители на Острова, защото за изкуство и спорт милиардерът похарчи 126,5 милиона долара.

Алишер Усманов е носител на Почетния орден на руския президент от 2004 г. и на ордена „Дружба“ на Република Казахстан през 2011 г.

Благотворителност

Алишер Усманов е президент на Федерацията по фехтовка в Русия. Детското му хоби, макар и да не се превръща в професия, и днес продължава да го радва. От 6 декември 2008 г. той е президент на Международната федерация по фехтовка (FIE) със седалище в Лозана. Милардерът е член на Съвета при президента на Руската федерация за развитието на физическото възпитание и спорта, високото спортно майсторство и подготовката за провеждане на XXII Зимни олимпийски игри и XI Параолимпийски зимни игри в Сочи през 2014 г. и XXVII Лятна универсиада в гр. Казан през 2013 г.

През месец август 2007 г. компанията Red and White



На мач с друг свой сънародник и собственик на английски футболен тим - Роман Абрамович

„Имаш право“ и „Все ясно“ „Всичко е ясно“. Милардерът купи и интернет изданието

„Газета.Ру“, което е с ранга на официален правителствен ежедневник.

В края на 2006 г. стана ясно, че Усманов води преговори за покупката на 50% от акциите на руския спортен канал 7TV, а следващата година купи 75% от акциите на MUZ-TV.

Така интересите на Алишер трайно се насочват към ценните метали, природния газ и медиите. Стартият с Metalloinvest, която основава заедно с партньора си Василий Анисимов, отдавна е зад гърба му, но тя го вкарва в света на най-гобрите металодобивни предприятия в Русия. Компанията е най-големият руски производител на желязна руда и петият по големина производител на стомана. Така Усманов трайно се намесва в ТОП 10 на производители на стомана в Русия. Точно този метал се оказва любимият на милиардера - той става основен акционер в кипърския холдинг Gallagher, който се превръща в световен конгломерат с основни инвестиции в стоманената индустрия, технологиите, петрола и газа, медиите и фармацевтията.

През 2006 г. Алишер Усманов купува и акции от австралийски минни компании, а след това бизнес нюхът му се насочва и към акциите на лондонската Nautilus Minerals. Тази компания е специализирала в добива на злато и мед от морското гръно край Папуа Нова Гвинея. Основаният от милиардера и Юрий Милнер през 2008 г. инвестиционен фонд Digital Sky Technologies през 2010 г. получи пълен контрол над най-големия в Русия интернет портал Mail.Ru.

Постепенно последват на милиардера се насочва към високотехнологичните компании. През 2009 г.

Technologies, 5,5% дял от Facebook, който днес струва 4 млрд. долара, акции в сайтовете Zunga.com, Groupon.com, Twitter.com, Vkontakte.ru, Mail.ru, Alibaba Group Holding Ltd. и 31% от телекомуникационната компания MegaFon, за която плати 5 милиарда долара. „Интернет е като кораб между два континента“, твърди той. И то още през 2000 г., когато заедно с търговеца Middlesex Holdings и агенция „Интерфакс“ създава компанията Europe-Steel.com.

Устремният разцвет на интернет компанията миналата година и реконструкцията на търговете на металургичните предприятия на Усманов му осигуриха челно място в тройката на най-богатите руснаци. През 2011 година руснакът, заедно с Андрей Скоч и Фархад Мошири, създава USM Holdings Ltd, който инвестира директно във високотехнологичния пазар в Китай. Усманов дори смята, че пазарът на компаниите, предлагащи електронна търговия в Поднебесната империя, ще се развива с по-бързо темпове от този в САЩ. И логично влага пари там. Така узбекът контролира два от пазарните лидери в Китай - Alibaba Group Holding Ltd. и 360buy Jingdong Mall. Инвестицията и тук е заедно с Юрий Милнер чрез инвестиционния фонд Digital Sky Technologies, с което купуват Mail.Ru Group.

В момента стратегическите интереси на Усманов са основно към китайската електронна търговия. През септември лидерът в този сектор Alibaba Group бе оценен на 40 милиарда долара. Alibaba успя да осъществи обратно изкупуване на 20% от собствените си акции

Усманов купува акции в Digital Sky

Руснакът е съсобственик на „Арсенал“ и води битки за надмощие с другия акционер в клуба

Holding, в която Усманов държи 50%, купи 14,58% акциите на Arsenal Holdings – компанията, която държи 100% от ценните книжа на лондонския футболен клуб „Арсенал“. Сделката струваше на милиардера 150 милиона долара. През септември същата година Усманов увеличи дела си във футболния клуб до 23%. От тогава битката за мажоритарния пакет акции на „Арсенал“ се води между него и американския спортен магнат Стен Кренк.

от американската Yahoo! Inc., но въпреки доброто си финансово състояние изобщо не бърза да организира първично предлагане на свои акции (IPO), отчитайки неуспешния опит на американските технологични гиганти, и на първо място на Facebook. А връзките между милиардера и Facebook датират още от 2009 г. Тогава Алишер Усманов купи 10 % от акциите на компанията и веднага даде правото да се разпорежда с тях на Марк Цукърбърг. Една трета от тези книжа узбекът прогаде през май м. г. по време на IPO-то на Facebook, от които прибра 1 400 000 000 долара.

Всичко това, разбира се, му дава право да се нарича успешен руски бизнесмен. Дори най-успешният според класация от началото на тази година и вторият по успех според класация от октомври.

Първи или втори обаче няма значение, защото Усманов е един от руските олигарси, които обожават да харчат пари. Той притежава викторианско имение в Лондон, което струва 77 милиона долара, и имение в Съри на цели пет века. В същото време милиардерът е направил дарения за 120 милиона долара. Той е сред съоснователите на Фондацията за изкуства и спорт и гарант на благотворителния проект „Хиляда руски градове“. В малкото си свободно време обича да се разхожда на борга на яхтата Dilbar (наречена на името на неговата майка), произведена през 2008 г. от корабостроителницата Larssen. Яхтата е дълга 110 метра и развива скорост от 22 възела.

58-годишният писател е признат за един от най-големите съвременни майстори на трилъра. Главното действащо лице в супер успешните му романи – Джек Ричър, вече завладя и екраните по света

Тайни и загадки от Лий Чайлд

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

Ако някой ти се обади по телефона, представи се като Джордж Клуни и заяви, че има голямо желание да се срещнете, би ти било напълно просто да му затвориш. Или нещо по-лошо. Именно от втория тип реакция се изкушава писателят Лий Чайлд, преди да осъзнае, че гласът в слушалката действително принадлежи на прочутия актьор. Случва се преди 6-7 години, а поводът за обаждането на Клуни е предложението му да екранизира един от романите на Чайлд. После уж между другото подхвърля, че Брад Пит иска да се превъплъти в Джек Ричър.

Въпросният е главното действащо лице във всичките 17 романа на писателя, най-новият от които носи заглавието „Издирваният“ и се появи на книжния пазар съвсем скоро. Книгите му са продадени в над 60 милиона копия на повече от 40 езика, не слизат от челните места в класациите с бестселъри по света, включително в България, и спечелиха на Чайлд репутацията на един от най-големите майстори в трилър жанра. Изчислено е, че на всеки 4 секунди някъде на планетата се купува неговата книга, а сред милионите му върли фенове са бившият американски президент Бил Клинтън, бившата британска премиерша Чери Блеър, безброй холивудски звезди и дори писателят Стивън Кинг, известен с изключително високите си изисквания към литературните творби.

За непознатите Джек Ричър не е никакъв въоръжен до зъби агент с костюм, секретарка и голяма организация зад гърба си. Той е бивш военен полицай – висок 196 см, тежак 115 kg и с

глани „като две замразени пилета“

След като напуска армията, става скитник, „който не иска да оправа света, но не харесва онези, които го повреждат“. В историите на Чайлд силно развитото чувство за спра-

ведливост на Ричър го отвеща в най-затъмнените кътчета на САЩ, изправяйки го срещу лошите. Когато разреши проблема, той изчезва безследно, а освен грехите на гърба си не притежава почти нищо друго. Щом се измърсят, ги извърля и си купува нови. Заедно с високия морал другата му отличителна характеристика е любовта към кафето, обилната закуска и краткотрайните

и разрешава различни проблеми. В същото време той е герой, който успява да докосне по един и същ начин читателите по целия свят. Никой не може да остане безразличен към благородния самотник.”

Чайлд създава Ричър в пристъп на отчаяна решимост. Случва се през 1994 г., малко след като е освободен от позицията на програмен директор в британския канал Granada TV,



Писателят се появява за кратко във филма „Джек Ричър“ в ролята на полицай

вързки. Казано накратко, Ричър се превърна в емблематичен литературен бунтовник срещу най-ярките символи на принадлежност на съвременния мъж – кариера, семейство и ипотека.

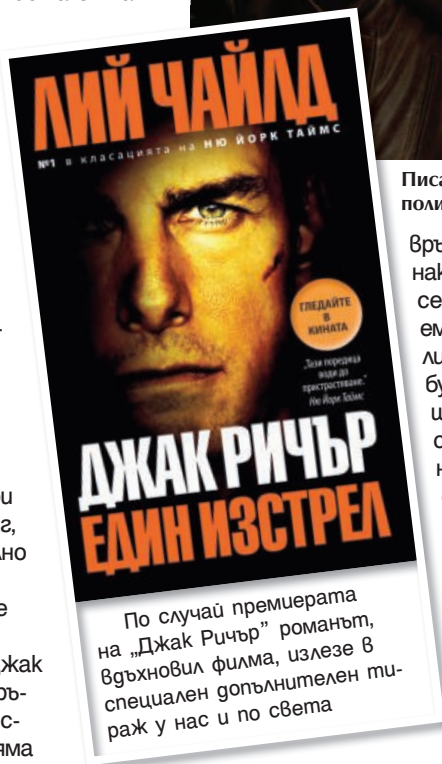
„Мисля, че това, което най-силно привлича читателите, е идеята за

за който работи близо 2 десетилетия. На 40 години, без работа, с ипотека, с жена и малко дете, за които да се грижи, и с бързо топящо се парично обезщетение, той

решава да стане писател

„Исках да остана в развлекателната индустрия, защото бях добър в това, което правех – казва Чайлд. – Знаех, че ми се удава да пиша по ясен и стегнат начин и без да изпадам в излишни подробности. Освен това познавах публиката, бях наясно как мисли и какво ѝ харесва. И си казах: „Ще се опитам да напиша книга.“

Точно на 1 септември 1994 г. Чайлд влиза в някаква книжарница, купува си молив, острилка, гума и топ хартия, прибира се вкъщи и сяда да пише на кухненската маса. Три дни по-късно вече е убеден, че планът му ще проработи, а след още 5 месеца ръкописът на първия му роман „Място за убиване“ е завършен. Преди да го разпрати по издателските къщи, новоизлюпеният писател решава да не слага върху



свобода, олицетворявана от Ричър – казва Чайлд. – Той не е обвързан нито с конкретно място, нито с конкретна работа, може да прави каквото иска и да бъде където иска. Това пък предоставя голяма свобода на мен като писател. Винаги, когато се захващам с нов роман, съм изключително развълнуван, защото не съм зависим от познати герои и предишни случки. Ричър всеки път е на различно място, обграден е от различни хора

него истинското си име – Джим Грант, а псевдонима Лиъ Чайлд. Прави го с идеята, ако ръкописът бъде отхвърлен от издателите, да се пробва да напише нещо друго, използвайки различно измислено име.

„Място за убиване“ е публикуван през пролетта на 1997 г. и отбелязва госта прилични продажби. Макар през следващите години фенската му маса да се увеличава значително, на върха на класациите с бестселъри Чайлд застава чак с 10-ия си роман „По трудния начин“ през 2006 г. Някъде по същото време големите имена в Холивуд се хвърлят в люта надпревара за правата върху екранизациите на книгите. Тандемът Клуни-Пит се отказва доброволно заради други проекти, но на негово място влиза друг сериозен претенгент – Киану Рийвс.

„Той не ставаше за ролята – заявява Лиъ по адрес на актьора. – Един известен продуцент съвсем вярно ми беше казал, че филм по мой роман може да бъде сполучлив само ако актьорът, който играе Ричър, умее да създаде усещането за 3 неща – за силно физическо присъствие, за двоятвен морал и за това, че е най-умният от всички присъстващи. Киану не може да пресъздаде третото.“

В началото на юли 2011 г. хора от

продуцентската компания на Том Круз

се свързват с Чайлд и го канят на двудневна среща в тузарския хотел Beverly Wilshire в Лос Анджелис. Оказва се, че актьорът иска не само да продуцира филм по роман №9 – „Един изстрел“, но и да играе главната роля. За всеобща изненада писателят решава, че Круз отговаря на гореспоменатите 3 изисквания, и договарят е сключен.

Чайлд едва е успял да напусне хотела, когато гневът на феновете му го застига със страшна сила. Форумите, посветени на поредицата, буквално се заръсват с възмутени коментари, а във Facebook гори е създадена специална страница, озаглавена „Том Круз НЕ е Джек Ричър“, която да канализира фенската ярост. Списъкът с доводите категорично оглавява скромният 170-сантиметров ръст на актьора. Феновете крайно безмилостно твърдят, че той може да бъде единствено боксова ръкавица на близо 2-метровия Ричър.



Чайлд раздава автографи на свои почитатели

Биографични бележки

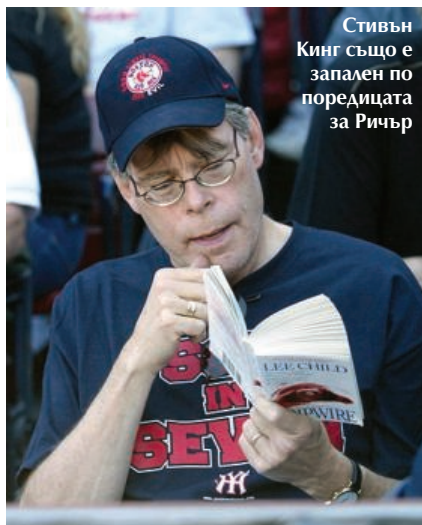
- ✓ Роген е през 1954 г. в Ковънтри, Англия.
- ✓ Има трима братя.
- ✓ Завършил е право в университета в Шефилд, където среща съпругата си Джейн. През 2009 г. отпуска 52 щедри стипендии на името на Джек Ричър за тамошните студенти.
- ✓ От 15 години живее в Ню Йорк – нещо, за което мечтае от дете. Има два апартамента в Манхатън, две къщи в Сен Тропе и ферма в Англия.
- ✓ Върл фен е на футболния отбор „Астън Вила“.
- ✓ От 4 години е президент на Асоциацията на американските автори на трилъри.
- ✓ Моливът, с който написва първия си роман „Място за убиване“, е поставен на видно място в един от манхатънските му апартаменти.



Българската корица на най-новия роман на Чайлд

Както и че Лайза Минели би била по-добър избор за ролята. И нещо още по-лошо – че Чайлд се е продал на Холивуд.

„Не разбирам за какво е целият този шум – казва обаче писателят. – Книгите и филмите са различни светове. Преди време една полска траш метъл банда ме помоли за разрешение да създаде албум, в който всяка песен да е посветена на различен роман за Ричър. Съгласих се. Това не вреди по никакъв начин на романите. Какво си мислят тези хора? Че Том Круз ще разбие домовете им и ще им открадне книгите.“



Стивън Кинг също е запален по поредицата за Ричър

Освен това забравят, че той е страхотен актьор – един от най-талантливите от своето поколение. Превъплъщението му в Ричър е невероятно и не може да бъде по-убедително. Той

просто заковава ролята

Когато хората видят филма, ще се съгласят с мен и ще се чудят защо са се възмущавали толкова в продължение на година и половина.“

„Джек Ричър“ се завъртя по световните и българските екрани в края на декември, а междувреме Чайлд завършва 18-ия си роман. Признава, че напоследък все по-често си задава въпроса още колко трябва да напише.

„Искам да се оттегля, докато съм все още на върха – казва Чайлд. – Ако не успея да изчисля кога точно да стане това, ще бъде госта смущаващо. Затова вероятно ще спра да пиша, преди да е настъпил моментът да го направя. Но колко още ще продължавам? Наистина не знам.“

Абонамент

15 лв.
3 месеца

30 лв.
6 месеца

личен

Име и фамилия: _____

служебен

Име на организацията: _____

Адрес: _____

Абонат (име, длъжност) _____

Идентификационен № _____

Адрес на абоната

Ког _____ Град/село _____

жк/ ул.№ _____ бл. _____ Вх. _____ ПК _____

За контакти: _____ тел. _____

факс _____ e-mail _____

Плащане

„Доби Прес“ ЕООД

- тел.: 02/ 963 30 81

02/ 963 30 82

„Български пощи“ ЕАД

- тел.: 02/ 949 32 25

02/ 949 33 99

„Разпространение

на печата“ АД

- тел.: 02/ 931 80 22



Изгонете зимната депресия

Сезонно афективното разстройство засяга милиони хора по света. Но битката с него може да бъде спечелена

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

Тревожност, раздразнителност, летаргия, безсъние, преяждане, липса на апетит, понижено либидо, затруднена концентрация, отгърпване от близките и приятелите – подобни състояния са типични за милиони хора през зимните месеци. 5% от населението на Земята страда от т.нар. сезонно афективно разстройство (САР). По-известно като зимна депресия, то се наблюдава в четири пъти по-голяма степен при жените, отколкото при мъжете. Симптомите му достигат върховното си проявление през януари, като запазват активни позиции през февруари и март, за да изчезнат напълно през април и май.

По правило хората, които живеят на места с много студена и мрачна зима, са в пъти по-склонни към САР от тези, обитаващи територии с мек климат. В щата Ню Хемпшир, например, от зимна депресия страдат 10% от населението, а във Флорида – едва 1,4%.

Дълго време възприемано със скептицизъм от специалистите, гнес състоянието се отчита като много проблематично и е обект на задълбочени изследвания. Названието си получава през 80-те години на миналия век благодарение на професор Норман Розентал и неговите сътрудници от Националния институт по ментално здраве в САЩ.

През годините учените установяват, че симптомите на САР са много близки до тези, наблюдаващи се при групи бозайници през зимата, особено при тези, които я прекарват в състояние на хибернация. Съществува теория, че зимната депресия е еволюционна адаптация – вариант или остатък от хибернация при някои от прародителите на вида хомо сапиенс. Това твърдение не е лишено от основания, защото е доказано, че през голяма част от човешката праистория храната е била много оскъдна, особено през студентите месеци. По-голямото предразположение на жените към САР пък се обяснява с необходимостта от регулиране на репродуктивните процеси.

Но самата природа на зимната депресия до голяма степен си

остава мистерия за специалистите

които се занимават с изучаването ѝ. Онова, което е доказано извън всякакво съмнение, е, че хората, страдащи от нея, са изключително чувствителни към светлината. Или по-специално към липсата ѝ. Изла-

гането на светлина оказва огромно влияние върху начина, по който функционира организъмът. Когато е тъмно, епифизната жлеза в мозъка произвежда хормона мелатонин, предизвикващ сънливост. И обратно – светлината ограничава значително отделянето му. Тъй като през зимата дните са кратки и сравнително мрачни, при податливите на САР се отчитат високи нива на мелатонин през деня. Директните проявления на това са сънливост, липса на енергия и невъзможност за концентрация.

Друга много важна роля за появата на зимна депресия играе серотонинът – хормонът, отговорен за доброто настроение. Засилена продукция на мелатонин води до значително намаляване на нивата му в организма. Резултатът е липса на настроение и всички произтичащи от това състояния и действия.

Добрата новина е, че страдащите от САР не е нужно да чакат настъпването на пролетта, за да се почувстват по-добре. Многобройни изследвания са доказали, че това може да бъде постигнато по различни начини, основният от които е излагането на колкото може повече светлина.

„За хората, подвластни на зимна депресия, е изключително важно да се събуждат в ярко осветени помещения – обяснява Майкъл Търман, професор по психология в престижния Колумбийски университет. – За-

почването на деня в тъмнина влияе крайно негативно на работата на биологичния часовник. А ярката светлина рано сутрин го поддържа сверен и освен това действа енергизиращо, независимо от това дали човек е депресиран или просто отпаднал.”

Разбира се, хората, при които симптомите на САР са особено остри, имат нужда от специални лампи. Макар че са общодостъпни, за предпочитане е те да бъдат препоръчани от терапевт. Иначе специалистите са единодушни, че честите разходки генем, особено в слънчеви дни, действат изключително благоприятно за облекчаване на състоянието. Същото важи за седенето до прозореца в офиса, градския транспорт или ресторанта.

Важно е да се внимава и с храненето. Зимната депресия по правило подтиква към прекаляване с богати на въглехидрати храни – тестени изделия, ориз, картофи и сладкиши, които понижават енергията и оттам влияят на общото настроение. Включването на пресни плодове и зеленчуци в

диетата, както и пиенето на вода и зелен чай е изключително важно.

Другото много силно оръжие срещу САР е физическата активност. Доказано е, че 30 минути упражнения 3 пъти седмично повишават нивото на серотонин в организма и така облекчават значително депресивните състояния. Ако се практикува на открито, спортът ще има

двойно по-голям ефект

защото ще е съчетан с така необходимото излагане на дневна светлина.

Не е за подценяване и благотворното въздействие на общуването с роднини, приятели, колеги. „Немалко хора проявяват склонност да се изолират от останалите през зимните месеци и това само засилва депресивните симптоми – обяснява психологът Марк Потие. – Отдавна е доказано, че социализирането е много полезно за душевното здраве. Дори елементарни неща като телефонно обаждане, неангажиращ разговор в някое кафене или

працане на имейл до приятел могат да повдигнат духа. Затова общувайте активно с хората, на които гържите, и използвайте всеки повод да излезете от къщи дори за малко. Ще се убедите, че това наистина ще ви накара да се чувствате по-добре.”

Зимна прегръдка

Тенденциите при палтата предоставят голяма свобода при избора на моделите, цветовете и материите, но са ориентирани към подчертано елегантното излъчване

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

„Всяка жена трябва да има поне две палта – едно, което да може да носи всеки ден, и едно за специални случаи, с което да привлича вниманието.“ Това гласи философията на лондонската дизайнерка Катрин Хукър, известна с прозвището Кралицата на палтата. Нейните ултра стилни модели

от години топлят съпругата на принц Уилям – Катрин, както и още куп модни икони.

Но твърдението на Хукър през този сезон може да бъде преформулирано. Жените нямат нужда задължително от две палта, защото актуалните модели осигуряват едновременно удобство и шикозно излъчване. Ето и кои са те:

Тренчкот

Непоглежаща на времето елегантност и модерно излъчване – това е комбинацията, с която тренчкотът печели сърцата на жените по света вече близо столетие. Започнал пътя си като част от униформата на британските и френските войници през Първата световна война, той традиционно се поддържа на челните места сред най-предпочитаните връхни облекла, независимо от тенденциите. А през настоящата зима безапелационно си спечели първото място сред тях.

Съчетаващ се еднакво добре както с джинси, така и с елегантна рокля, тренчкотът има място на почти всякакви събития. Освен класическите модели от габардин, изключителен хит в момента са и кожените. Водещите световни дизайнери не се поколебаха да експериментират и по отношение на моделите. Немалка част от тях са снабдени с кокетни колани тип панделка, екстравагантни джобове и други интересни детайли. Самата кройка, разбира се, е неприкосновена.



Милитъри

Точно като тренчката, моделите от тази категория са вдъхновени от военните униформи. При тях обаче това е видимо в детайлите – пагони, копчета, джобове и високи яки. Кройките са разнообразни, но изчистени, а дължините – до средата на бедрото или до коляното.

Характерната за палтата в милитъри стил строга елегантност може да бъде смекчена или подчертана в зависимост от това, с какви облекла се носят. Първият вариант се постига с помощта на джинси, а вторият – с права пола или рокля до коляното.



Свръх широки

Манята по облеклата с размер XXL превзе модела със страшна сила, разгръщайки се най-вече при палтата. За щастие, ултра екстравагантните модели, родени от въображението на дизайнерите, повлияха в умерена степен на производителите. В резултат магазините се препълниха със свръх широки палта, които са абсолютно подходящи за всекидневна употреба. И тук е мястото за едно от най-важните правила, свързани с тази тенденция – ефектът XXL се постига посредством кройката, а не посредством избора на няколко номера по-голям размер. Това означава, че в размерите моделът трябва да е точно по мярка, а ръкавите да не са по-дълги от необходимото.

Те обаче могат да бъдат извънредно широки, което е и една от основните посоки на проявление на тенденцията. Другите са огромните шал-яки, сферичните кройки, асиметричните подгъби и какво ли още не. Единствените ограничения, свързани с палтата от тази категория, са, че се носят с тесни облекла за баланс в тоалета, както и че не са подходящи за жени със закръглена фигура.



Пелерини

Техният моден възход започна преди две години, затова и на избора им вече не се гледа като на ексцентрична проява. Още повече, че моделите, актуални в момента, са предимно със семпла кройка и дължина до началото или до средата на бедрото. Това пък автоматично ги прави много елегантни и удобни, особено ако са снабдени с дупки за ръцете. Другото предимство на пелерините е, че предоставят идеалната възможност за носене на кожени ръкавици до лактите, които са абсолютен хит този сезон.



Избор според фигурата

Нисък ръст

Дължината на палтото трябва да е до коляното, а кройката му – изчистена и с тесни ръкави. Илюзията за по-внушителен ръст може да се постигне с помощта на модел с висока талия или с колан. Двуредното закопчаване и всякакви обемни детайли е препоръчително да се избягват, защото допълнително ще смалят фигурата.

Момчешко телосложение

За по-женствено излъчване е добре да се заложи на модел с широка долна част и гръзки детайли като големи копчета, обемни джобове и богати яки. Раменете обаче не бива да се подчертават излишно посредством огромни подплънки.

Закръглени форми

Най-добрият избор са правите модели до коляното с изчистена кройка и колан. Двуредното закопчаване, високото деколте, подплънките на раменете и големите джобове са все неща, от които е по-добре да се стои далеч.

Широки рамене

Подплънките на раменете, пагоните, твърдите материци, двуредното закопчаване и джобовете на гърдите са абсолютно забранени. Най-добре е да се заложи на модел със свободна кройка, остро деколте и дължина до средата на бедрото или до коляното. Реглан ръкавите също са угачен избор.

Тесни рамене

Палто в милитъри стил с пагони, подплънки и двуредно закопчаване ще свърши перфектна работа. Още по-добре е да е снабдено с колан, защото той ще подчертае талията, отвличайки вниманието от раменете. Пагналите и реглан ръкавите са изключени.

Малък бюст

Класическият тренчкот е най-подходящият избор, но моделите с големи яки или джуги детайли в горната част също не са за пренебрегване. Правите и прекалено широките модели без колан е препоръчително да се избягват.

Егър бюст

Тук на помощ идват свободните модели с остро деколте, едноредно закопчаване и тесни ревери. Широките ръкави и големите яки ще добавят допълнителен обем точно там, където не трябва. Същото важи за двуредното закопчаване, високата талия и подплънките на раменете.

Закръглен корем

Идеална маскировка ще предостави модел с права или трапецовидна кройка, едноредно закопчаване и дължината до средата на бедрото или до коляното. Прекалено големите копчета, джобове и всякакви джуги детайли в областта на талията са недопустими.

Кожени

Миналогодишната луда страст на дизайнерите към кожата с косъм се пренасочи към гладката. Палтата от нея в момента са по-актуални от всякога. Преобладаващата дължина е до коляното, а комбинацията от изчистени линии и интересни детайли при повечето модели придава едновременно елегантност и гръзост.

Изключително интересни са вариантите, при които кожата – и гладката, и тази с косъм, присъства само като акцент. От нея може да са ушити ръкавите, яката или джобовете, а останалата част от палтото да е от вълнен или друг плат. Впрочем с големи подвижни яки от кожа с косъм са снабдени доста модели този сезон. Това предоставя възможност за трансформиране на палтото от ежедневно в официално.



Цветове и принтове

Обичайните заподозрени са известни на всички – черно, кафяво, бежово и сиво. Тази зима доминацията им оспорва най-вече яркочервеното, но също и кобалтово синьото, тъмнозеленото и бялото.

Колкото до принтовете, леопардовите, флоралните и геометричните мотиви са с добри позиции, но безспорният първенец по популярност е карето. То стои великолепно върху модели с класическа вталена кройка, които могат да се съчетават с абсолютно всякакви тоалети.





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



Серията Mountain Space представя hi-tech екипи с функционални кройки и аксесоари, подходящи за най-суровите зимни условия. Те са елегантни, надеждни и наемкват за Космос и далечни експедиции

Екипите на ДИЕЛ СПОРТ, освен че са удобни и красиви, пазят топлината дори на Антарктида

СТИЛ НА

АНТОН АНДОНОВ

Спортистите не са суетни хора. Но въпреки това обичат да изглеждат добре. И различно. Защото когато представители на различни нации застанат само на един фон, какъвто е белият сняг например, то тогава освен усмивката и радостта от победата или тъгата от загубата, облеклата ги карат да изглеждат другояче. В повечето случаи по-щастливи, по-уверени и по-горди.

Всъщност спорт и мода си стискат ръцете точно в такива моменти. И в ДИЕЛ СПОРТ го знаят много добре. Само преди няколко дни официалният доставчик на професионални екипи за експедициите на Българския антарктически институт изпрати за 10-а поредна година към полярната база „Св. Климент Охридски“ на Ледения континент поредната експедиция. От 2002 г. насам на облеклата на антарктиците там завивдат дори пингвините.

В историята на най-успешната марка за спортни облекла у нас са записани участия на пет поредни бели олимпиади. С грехите на

компанията наши спортисти са изкачвали почетните стълбици повече от 20 пъти. Това носи славата на стабилен партньор на компанията, която облича все повече професионални отбори, ски училища, планински спасителни служби у нас и по света. Тя осигурява екипировка за демонстрационния национален отбор на българските професионални ски учители. Официален спонсор е на Словенския ски пул и Словенския национален ски отбор за деца. Компанията също така е официален доставчик на облеклата на Отбора на ски клуба на българските журналисти, а на нейните грехи се радват и в националния отбор на Холандия по бобслей.

Днес ДИЕЛ СПОРТ участва активно в зимния спортен живот и си партнира с Българската асоциация по ски свободен и екстремен стил (БАССЕС), Сдружение „Българско ски училище“, Славия ски клуб, Сноуборд клуб „БОРОБОРД“, DEMON Team, Ски и сноуборд училище „Мотен Спорт“, хижа „Плевен“, хижа „Белмекен“, хижа „Гургулица“.

Освен от професионалистите на пистите и от запалени по спорта

хора марката е предпочитана и от много известни личности в България. Нейни лоялни посланици са спортисти, журналисти, политици, включително президентът Росен Плевнелиев и предшественикът му Георги Първанов.

Фирмата тръгва през 1992 г. като малък семеен бизнес. През последните 20 години той се разраства като положителен прецедент в родната модна и текстилна индустрия. Дори в трудните за световната икономика години марката ДИЕЛ СПОРТ успя да запази и доразвие европейския си имидж и с гордост празнува 20-годишното си успешно присъствие на пазара и по пистите в различни точки на планетата.

През 1996 г. компанията излиза на международния пазар и оттогава досега е завладяла нови снежни територии от Западна и Централна Европа на изток чак до Русия. Признание за тези успехи са наградата на българските медии „Златен компас“ за отлична ориентация на международните пазари и статуетката „Икар“ за бързо развиваща се фирма с подчертана експортна



Street Demon е серия, вдъхновена от свободния дух на free rider-ите, с подчертан дизайнерски и технологичен акцент върху удобството и сигурността на екипировката, създадена да отговаря на предизвикателствата в планината

За любителите на модните тенденции и екстравагантния стил са екипите от колекцията в серията Ski Spirit. Тя е многоцветна, забавна и вибрираща гама от десени и модели, създадени да обгърнат удобно тялото в полета му по снежните върхове и ски пистите



ПИСТАТА

програма, постигнала реализация на своите изделия в над 30 страни на четири континента.

Успехите идват един след друг, и то съвсем логично. Защото всички продукти на ДИЕЛ СПОРТ са създадени от високотехнологични материали, доставени от световни лидери. Производството на облеклата е реализирано под строго управление на качеството в модерно оборудвани фабрики, локализирани в рамките на Европейския съюз. Японска система с троен контрол при всички фази на производството гарантира високо качество, забележителни параметри и прецизно финално изпълнение. Всеки продукт притежава сертификат за качество с 2-годишно гаранционно покритие. През годините фирмата показва, че освен проектирането и концепцията умее да цени кадрите си. Нейният завод в Чепинци е ста-


билен топработодател в Родопския регион. Производството осигурява стотици работни места, европейски стандарт на живот в една откъсната от съвременното икономическо развитие част на България и сериозни приходи за цялата област.

Компанията има много престижни български и международни награди и отличия от модни, спортни и бизнес форуми, сред най-ценните от които е наградата на Висшия институт за Мога в Париж MOD/SPE PARIS за „високите технически и естетически качества на продуктите на „Диел Спорт“, за оригиналния и резултатен маркетинг и за ефективната политика на управление на човешките ресурси“.

Функционалният дизайн на продуктите с марка ДИЕЛ СПОРТ еволюира през годините заедно с афинитета на марката както към

топтехнологиите в производството на зимни спортни облекла, така и към спортната мода. Усилията и постиженията на проектантите и технолозите от ДИЕЛ СПОРТ се сравняват ежегодно с тези на лидерите в света на най-големия панаир за зимен спорт ИСПО, Мюнхен, където марката има забележимо присъствие и награда от журито.

Всяка година компанията помага на домове за деца, лишени от родителски грижи, и така им дават шанс да се докоснат до зимната планина, облечени в надеждна и модерна екипировка.

През последните 20 години присъствие по планинските склонове в различни краища на света ДИЕЛ СПОРТ успя да спечели и приобщи около идеята за притегателната сила на планината и спорта не един или двама души. В бъдеще компанията ще продължи да популяризира планината като естествена и достъпна среда за здравословен, отпускащ и щастлив живот, без значение дали хората ще отиват там за разходка или да се спускат по белите ски писти. 

20-годишната юбилейна колекция на ДИЕЛ СПОРТ е покана за участие в съвременна приказка, случваща се в зимен планински декор. Разнообразните модели се открояват с неизменното си високо качество, авторски десени, перфектна защитеност на материалите и функционалност на кройките, които задоволяват изискванията на всички. Те са както за олимпийския спортист, така и за семействата, избрали радостта да бъдат заедно сред планинските върхове.

Пъстрата Индия



С каквито и думи да се опише тази страна, те все са малко да предадат колорита и разнообразието ѝ. Само споменаването ѝ извиква образи на извивни напеви, магия на цветовете, дъх на къри...

АНТОН АНДОНОВ

Погледната на географския атлас, Индия прилича на равнобедрен триъгълник. Сухопътната граница на тази древна страна се простира на над 15 000 километра. За да се отиде от най-северната до най-южната част на страната, е необходимо да се пропътуват повече от три хиляди километра.

Това е мястото, където един от сезоните се нарича мусон. Не защото официално е влязъл като пети сезон, а защото официално се слави като главна особеност на климата в тези географски ширини. Североизточната част на Индия е най-дъждовното място на земята. През май и юни над страната се спускат тропически бури. По това време на годината в планината бушува буря, през юли яростта им е много по-слаба, а в края на септември времето е сухо и слънчево. През ноември е дори хладно и дъждовете са рядкост, защото духат мусоните от океана, които спират своя порив към сушата едва през март.

През зимата времето сякаш заспива. Над цяла Индия грее ярко слънце и само на юг и изток понякога

вали. Хималаите остават покрити с тежка снежна покривка и според местните е най-добре посещение им да се отложи за лятото. От април до юни времето е горещо и сухо и само по океанското крайбрежие вали дъжд непрестанно.

Най-доброто време за посещение на страната започва през септември, когато мусоните дъждове престават. Полуостров Индостан е добре да бъде посетен от октомври до март, а планинските курорти са най-гостоприемни от април до юни. Но най-натоварено за туристическата индустрия е между ноември и януари, когато времето е благоприятно за почивка и пътуване в цялата страна.

АЛКОХОЛЪТ

Алкохолът е табу. Религията забранява на индийците да пият, но за туристите това не е проблем, стига да го правят в хотелската стая, например. Във ваканционните селища и международните хотелски вериги пиене винаги се намира, макар и на доста солена цена. В магазините алкохол не се продава, макар че индийско вино има. Оказва се, че то е

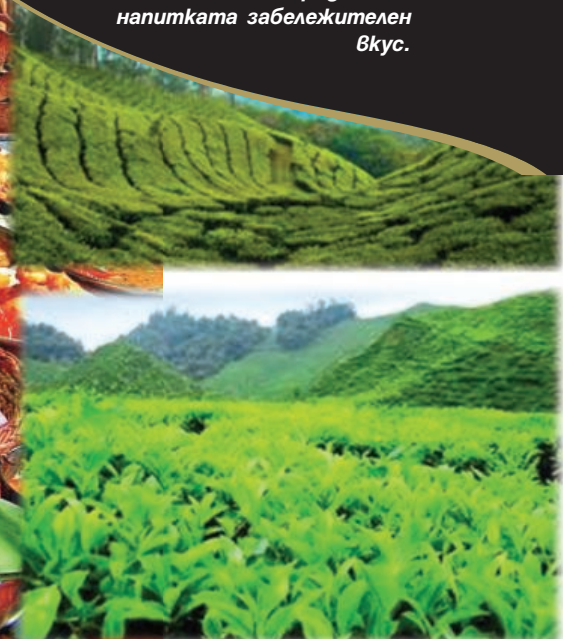
Непозната, галечна, загадъчна, различна. Всичко това е Индия - страната с най-интересните древни традиции и култура, страна, която днес действа като магнит за туристи от цял свят. Топло море, пясъчни плажове, красиви природни гледки, гостоприемни хора и богато културно наследство. Всичко това кара сърцето на пътешественика да иска да открие, а след това задължително да преоткрива отново и отново, тази древна страна.

Индустриен храм
в Ню Делхи



Чаят

Чаят е най-популярната напитка в Индия. Той е навсякъде. И изобщо не е обидно да ти наляят от божествената течност в ... подложната чинийка на чашката или само в нея. Задължително към него се прибавя и биволско мляко, което придава на напитката забележителен вкус.



Най-популярните ваканционни дестинации в Индия се намират в района Гоа. Югозападното крайбрежие на страната се мие от вълните на Арабско море. Плажовете са от истински ситен пясък, който навсякъде е различен. На плажа Арамбол той е яркочълът и почти златист, на Колва е пенливо сребрист, на Палол и Анжуа той е белоснежен. По останалите гоански плажове пясъкът е светъл, ситен и „хрупа“ под краката също като снега в мразовит ген.

Малки уютни заливи и плоско морско

гъно, уютни кафенета и ресторанти, училища за водолази, готови да задоволят и най-големия каприз на смуркача, както и да му предоставят цялото необходимо оборудване за пътешествие към гъното на океана, правят престоя в тази част на Индия просто вълшебен. А след

тук, вечер се превръща в огромна дискотека на открито, където властта диското, а на плажа Вигатор господар е транс музиката.

В малките ресторантчета по плажовете на Гоа може да се намери най-вкусно приготвената риба на света. Славата на почти всеки ресторант тук се носи от перфектната комбинация, съчетаваща в себе си майстор-готвач и рибар. Това прави възможно на връщане от плажа туристът да поръча вида риба, която на следващия ден ще бъде уловена в морето, а вечерта сготвена специално за него.

Източната част на страната е крайт на плажовете. Тук властват отвесни скали, а погледът от върха към водата е дори стряскащ. Въпреки това и

по тези места може да се намери тук-там местенце, на което да се опъне хавлия и полегне направо върху скалата.

Индия предлага място и на онези, които искат да комбинират морските

Плажът
Арамбол
в Гоа



наследство от португалските колонизатори, но бялото сухо вино "Sula" на вкус е уникално, може би защото все пак е забранено. В страната се прави и ром, червените вина понякога са с дъх на хлор, което определено няма да се хареса на европейца. А цената е шо-годе добра - 10 долара за каничка. Цигарите също са забранени, а в хотелите има специални зали за пушачи.

межкия ген на плажа или под вода игват ред на забавленията, танците и музиката, които изобилстват навсякъде. Тюркоазеният плаж, наречен така заради цвета на морската вода

вълни със забавлението на големия град. Специално за тях е град Бомбай. Това е мястото, където освен дивите и различни музикални ритми в многобройните дискотеки предлагат „екстра“-та среща със звездите на „Боливуд“. Индия се слави с богата филмова традиция, която по нищо не отстъпва на Холивуд. Славата на това място, което съчетава в себе си уюта на малките улчички с простора на големите булеварди и ресторанти с всички видове храни - от европейския фаст-фууд до екзотиката на китайската кухня и, разбира се, лютивите местни блюда, е наистина уникална.

Но и това не е всичко от Индия. Плажовете на Бенгалския залив ще харесат на онези, които отиват в Индия, за да се възхищават на евкалитови дървета и кокосови горички. Освен да си лежат на слънце, те могат да се разходят пеша до националните паркове и резервати.

Всъщност най-важното за индий-



Часовникова кула в Университета в Бомбай

ските плажове е това, че всички те са публични и безплатни.

Черешката на тортата в Индия обаче се нарича Делхи. Тук се намират шедевровете на индийската архитектура, много от историческите и културни паметници - Червената крепост с дворецовия комплекс, построена от Великите монголи, руините на църкви и замъци, прекрасни арки и какво ли още не.

В Делхи се намират десетки храмове, принадлежащи към различни религии в света. Често тук могат да се видят храмове с купол, на чийто връх има християнски кръст, а в непосредствена близост до тях - минарето на джамия. Много са будистките храмове, които си погледят пространството с хиндуистки. В града има гробници на святи за индийците императори, а най-известни за европейца безспорно са мемориалите на Джавахарлал Неру и Индира Ганди.

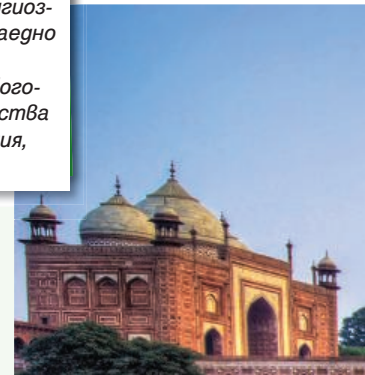
В Агра, която навремето е била

ГМА

Южна Индия е по-дива и първобитна, но изпълнена с райски кътчета, зелени джунгли, малки религиозни центрове, красиви плажове. Щатите Керала, Карнатака и Махаращра предлагат всичко това заедно с природни резервати и блаженото спокойствие на местните гостилници.

В Северна Индия властва монголската архитектура, необятната пустиня в щата Раджастан, богомолиците по поречието на свещената река Ганг и Хималаите. В най-малкия индийски щат – Гоа, властва влиянието на португалските колонизатори като архитектура и бит. Гоа е партицентърът на Индия, тук е раят за туристите, алкохолът се намира лесно и е на достъпни цени.

Тадж Махал - историята на една любов



Това е мястото в Индия, което трябва да се посети. То събира в себе си история, култура, традиция и магия, които едновременно привличат, но и плашат всеки гост по тези места. Защото огромната сграда, приличаща на разкошен дворец, всъщност е гробница. Тя е построена от Шах Джахан в памет на любимата му съпруга Мумтаз Махал. Пословичната им любов и днес лъха от всеки ъгъл на невероятната сграда, разказвайки една вълшебна приказка. Тъжна, красива, докосваща сърцето и свиваща буца в гърлото на всеки, който някога е обичал.

Тадж Махал се намира на брега на река Джамна. Осмото чудо на света - както с право наричат гробницата, е построено на 2 километра от град Агра в северната част на Индия. През Средновековието градът е бил столица на Монголската империя. Архитектурата на сградата е толкова изящна и умело влетена в релефа на

терена наоколо, че впечатлява не само със своя мащаб, но дава усещането на обикновения посетител, че самият той се превръща в частица от една белокаменна приказка, обвита със зеленина и вода наоколо.

Историята на любовта, разказана от Тадж Махал, е много кратка. В нея няма заплетени сюжети, раздели и щастлив хепиенд. Дори точно обратното. Принц Курам - каквото е истинското име на Шах Джахан, е наследник на Тимур хан и Чингиз хан - всеизвестни монголски завоеватели. По повелите на Корана той се жени много млад. Един ден обаче, разхождайки се по пазара, той среща жена, в която безумно се влюбва. Тази жена по-късно ще се превърне в принцеса Аджурманг Бано Бегум. Същата, която с възкачането на принц Курам на престола се коронова с името Мумтаз Махал, всъщност е продавачка на копринени шалове на пазара. Преди да я вземе със

себе си в двореца, принцът е трябвало да чака четири години заради малката възраст на принцесата. Когато двамата се женят, няма сила на земята, която да ги раздели.

Принцът дори забравя полагащия му се харем, защото очите му не искат да видят друга жена освен Мумтаз Махал. Тя му отвърща с не по-малка любов и се превръща в негова сянка. Легендата разказва, че тя става неговият най-доверен съветник през всичките 19 години от съвместния им живот. През това време тя му ражда 14 деца, от които само 7 оцеляват. Любовта помежду им е толкова силна, че въпреки правото всяка от жените в харема да гарява владетеля с дете, Шах Джахан искал деца само от любимата Мумтаз Махал. Три години след като Шах Джахан става император, щастие то му е помрачено. При раждането на 14-ото им дете Мумтаз Махал умира.

ПЪТИЦАТА

Трафикът в Индия е убийствен. В големите градове се движат милиони автомобили, предимно местната марка Tata. Освен тях по пътищата се срещат камиони, мотори, рикши, каруци, биволи, камели, кучета, пешеходци, колхоздъчи и какво ли още не. Пътни знаци почти няма и движението се регулира с еднократно подсвирване с клаксона. Хаосът на пътя е пълен, но въпреки това катастрофите са истинска рядкост.

столица на империята, се намира известният Тагж Махал, крепостта Агра форт с огромен дворец, парк и храмов комплекс, Бисерната джамия, великолепните гробници и красив воден парк. Пътят от Делхи до тук задължително минава през свещения град Матхура. Тук според легендата е роден Кришна. В тази част на Индия се намира така нареченият златен триъгълник на архитектурата, който включва Делхи, Джайпур, Фатехпур Сикри, Агра, Матхура, Вриндаван.

Може би една от най-незабравимите аткракции е комплексът от пещерни храмове на Елора. Той включва 34 пещери, издълбани в базалтови скали през IV-IX век. Те са посветени на трите религии: будизъм, джайнизъм и хиндуизъм.

В югозападната част на Индийския полуостров пък се намира фантастична страна, наречена Керала. Тя съчетава в себе си прекрасни храмове, канали и дворци. Тук могат да бъдат видени най-старата синагога и холандският дворец - музей с катедрала на името на ив. Франциск.

Пътуването до Хималаите, където е домът на будистките монаси, е поредното място, което не трябва да се пропусне. Мнозина търсят на това място тайната за смисъла на живота и секретите на Вселената. За тях единственото място, което трябва да посетят, се нарича ашрам – това е място за уединение, медитация и молитва. Ашрам може да бъде някоя пещера в скалите на Хималаите

или някъде в специалния молитвен квартал на града.

Навсякъде обаче в тази страна властва тежкия аромат на индийската кухня. Тя се слави с неизброимото си количество подправки и особен аромат. На особена почит в нея са кърито - смес от куркума, джнджифил, кардамон и индийско орехче. Всъщност използването на подправки е изкуство. В точните ръце подправките могат да се превърнат в лекарство, което да сгръва, когато е необходимо, и да охлажда в горещите дни.

В Индия много вегетариански ястия се приготвят от обичайните зеленчуци и екзотични плодове. Но в тази част на света на почит е и агнешкото месо. Роган Джош, кебап, пиле с ориз и портокалов сос бириyani са само част от кулинарните изкушения. Индийските тундури – ястие от пиле, месо или риба, което се пече в специална пещ, е нещото, което всеки трябва да опита, а на

МОТОРИКШИ

Моторишките са 2,5 пъти по-малки от колите, но возят от 1 до 11 души, без да броим шофьора. Те са бързи, маневрени и ужасяващи на първо возене, но в същото време са съвършеният транспорт.

Според легендата загубата превръща Шах Джahan в най-нещастния човек в света. Той обявява траур, който продължава две години в империята, а косата му побелява само за една нощ. Императорът решава да разкаже на всички в камък за любовта към незаменната жена. Така се ражда идеята за гробницата, където да почива тялото на Мумтаз Махал. Тя трябва да е толкова красива, че да зашемети целия свят и в същото време да е близо до покоите му в двореца. Затова избира вечният дом на любимата жена да се намира на един от завоите на река Джамуна. Строежът му започва през 1631 г. и на него работят 20 000 души под ръководството на основния архитект Истад Уса.

Тагж Махал изненадва всички със своята симетрия. За да изникне сградата във вида, в който е позната и до днес, са извикани най-добрите за времето си майстори. Императорът

събира цвета на строителна Индия по онова време. Шах Джahan иска всичко да е перфектно и нерядко сам променя начертанията от специалистите схеми. Идеята да види завършен храма е единственото нещо, което поддържа духа му жив след смъртта на любимата жена. Така на бял свят се появява сграда от мрамор и слонова кост. Множество скъпоценни камъни - аметист, яспис, оникс, подказват допълнително кой е обитателят на белокаменната сграда, намираща се на един хвърлей от двореца.

Главният вход на Тагж Махал е направен от червен пясъчен камък, а върху него са изписани стихове от Корана. „Градината на рая”, която заобикаля сградата, насища сетивата с усещания, които трудно могат да бъдат описани. Уникални геометрични форми с воден басейн, в който самата сграда се оглежда по невероятен начин, променящ цвета си по изгрев и

залез-слънце, е най-уникалното нещо на този комплекс, който спокойно може да си съперничи с кралските палати във Версай.

Украсата на храма отвътре е още по-пищна. Слабото осветление придава усещането за спойствие и загадъчност едновременно. А всеки коридор сякаш носи разказ за безграничната обич, която може да носи в себе си човек.

Когато през 1666 г. Шах Джahan умира, той е погребан в гробницата, изградена от самия него за най-обичания от него човек на земята - Мумтаз Махал. За историята само като щрих остава фактът, че осем години преди това императорът е свален от трона от един от синовете си. Новият владетел затваря баща си в кралския му апартамент в Агра форт. Оттам през реката Шах Джahan от сутрин до вечер съзерцава Тагж Махал, където завинаги остава сърцето му.

брега на морето или океана повече от задължително е да се хапне прясна риба и морски дарове. Типичната за индийците гарнитура са ориз и питките - пури, нан, чапати.

Индийците са луди по сладките десерти, приготвени от мляко, извара, ядки – основно кашу и орехи, както и плодове. Шоколадът в Индия е скъп деликатес, а качествените парченца кафява маса обикновено се приемат за скъп дар от страна на госта към домакина. Сред любимите напитки на индийците са чай с мляко, захар или подправки - лимон, гжинджифил и ароматен мед.

В Индия живеят над един милиард души. Страната е втората в класацията по население в света. Официалните езици са английски и хинди, а в индийските щати официален статут имат и местните езици – бенгалски и тамилски. Тук мирно съжителстват почти всички световни религии - хиндуизъм, ислям, будизъм, зороастризм, християнство.

И макар че индийците не изразяват публично чувствата си, а на млади и стари е почти забранено да се държат за ръцете на публич-



Статуята на Шива в Мурдешвар

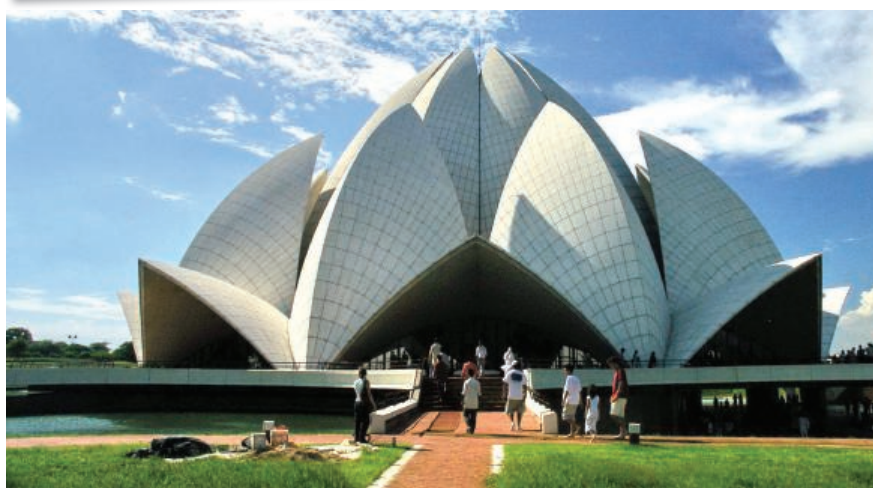
но място, любовта не е забранена. Инак самите индийци са доста свържани хора. Ако събеседникът им започне да вика или да жестикулира бурно, то най-нормалната реакция на индиеца е да прекрати разговора. Носенето на пуснати свободно дълги коси от жените и в XXI век се счита за неприлично. Косата трябва да бъде вързана на „опашка“ или скрита под кърпа за глава. Събуването на обувките при влизането в храм, болница или в дома на индиец е повече от задължително. 🚫

ЖИВОТНИТЕ

Индия е раят за всички любители на фауната. Кравите тук са на особена почит, защото са смятани за свещени животни. Те притежават такова хладнокръвие, на което всеки човек може да зивуди. Индийските крави не обичат трева, а похапват по улиците картон. Невероятна е гледката, в която картонена кутя от обувки потъва в устата на животното. Въпреки тази храна обаче маслеността на млякото е в процента. Огромни биволи с извънземни рога обикалят градчетата, маймуни и катерици прескачат от дърво на дърво и от сграда на сграда, папагали свиват гнездо на високи дървета и около най-натоварените кръстовища, а гигантски орли прелитат на метри от моста на Ганди в Ахмедабат - най-големия град на Гуджарат. В резерватите многообразието на растителни и животински видове е толкова голямо, че спокойно може да съперничи на съержанието на научна енциклопедия. На местата, предназначени за наблюдение на птици, като например Киджадия, известна със сладките и солените си езера, има изградена и съответната инфраструктура за наблюдение, така че необезпокоявани, орнитолозите могат с часове да се вглеждат и откриват различни редки екземпляри. В Гир, с джипки по предварително начертан маршрут и строго определен график, се преминава през земите на азиатския лъв, срещаш се единствено на това място, а в пустинята Куч може да се заснеме уникалното диво магаре. То е естествена кръстоска между кон и магаре. Морските обитатели са представени в Националния морски парк на Гуджарат, на брега на Арабско море.

Бижутерите

В Джайпур работят най-добрите бижутери в света. Тук се намират и едни от най-известните диаментени мини. Към скъпоценните камъни задължително се прибавят и изумрудите, които със своя зелен цвят омагьосват.



Храмът на лотуса в Ню Делхи, една от основните туристически атракции

Моще...:

Най-високото минаре на джамия се намира в Индия. То се нарича Кутуб Минар и се намира съвсем близо до железен стълб, който въпреки годините не ръждява. Смята се, че той е поредното чудо в тази държава, въпреки че обяснението на онези, които не вярват в неговия метеоритен произход, е доста по-практично – просто в миналото майсторите са знаели как да добавят никел, хром и молибден към приготвяните от тях смеси. Действащата и днес джамия Джама Масджид е другият архитектурен шедевър, който

не е за изпускане, също както и 37-метровата статуя на бог Шива в Мурдешвар, която е качнала на брега на океана.

Но може би най-важното за Индия е това, че тяхната религия – хиндуизмът – отрича насилието. Въпреки държавната забрана за кастово разделение на хората то на практика съществува. Най-бедните могат да работят само тежък физически труд. Към средната класа се отнасят търговците, земевладелците, градските работници, а висшата класа е запазена територия за военните.