



# ИКОНОМИКА

Бизнес  
в точка на  
замръзване

Нови  
правила за  
уебсайтовете

Този див  
опустяващ  
Северозапад

www.economymagazine.bg

Икономика

ГОДИНА III  
бр. 6 (26)



ПЕТЯ ДИМИТРОВА:

# Лихвите ще падат

**economic.bg**  
лесен достъп до твоите новини





# DAILY FLIGHTS FROM



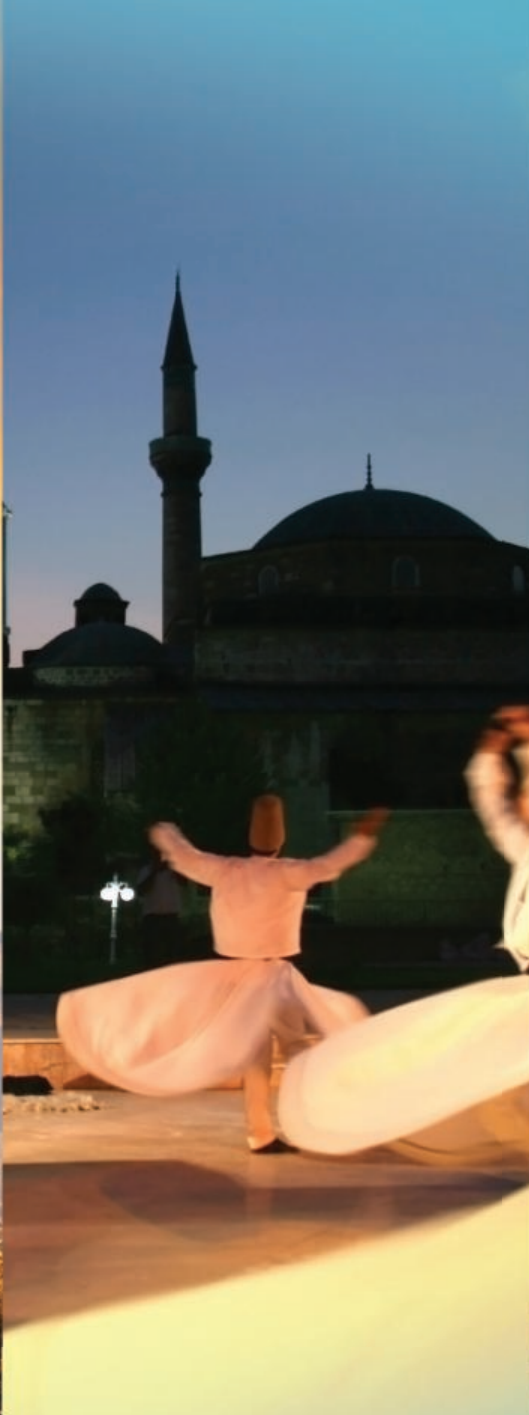
Comfortable seats. A globally awarded cuisine.  
The best of in-flight entertainment.  
All with Europe's best airline, Turkish Airlines.  
The airline that flies to more countries than any other.

[turkishairlines.com](http://turkishairlines.com) | 00359 2 947 40 07



A STAR ALLIANCE MEMBER 

# SOFIA TO TURKEY.



*Globally Yours*

**TURKISH  
AIRLINES**



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



**ИЗДАТЕЛ**  
**„СТАНДАРТ ФИНАНС“ АД**

**ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР**  
**ЮЛИЯНА ТОМОВА-ТОДОРОВА**

**ОПЕРАТИВЕН ДИРЕКТОР**  
**ТАТЯНА ШУНЕВА**

**ГЛАВЕН РЕДАКТОР**  
**НЕВЕНА МИРЧЕВА**

**СЧЕТОВОДСТВО**  
**СОФИЯ СТРЕЛКОВА**

**РЕКЛАМА И МАРКЕТИНГ**  
**ВЕСЕЛИНА КЪРТЕВА**  
**ТЕОДОРА ЧАКЪРОВА**  
**ЮЛИЯНА ВАСИЛЕВА**

**РЕДАКТОР**  
**ТАТЯНА ЯВАШЕВА**

**АВТОРИ**  
**АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ**  
**АТАНАС ХРИСТОВ**  
**БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА**  
**ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ**  
**СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА**

**ДИЗАЙН**  
**ЕДУАРД ЛИЛОВ**  
**АНТОН КОВАЧЕВ**

**ФОТО КОРИЦА**  
**КРАСИМИР СТОИЧКОВ**

**ПЕЧАТ**  
**АМИАНС ПРИНТ**

**РАЗПРОСТРАНЕНИЕ**  
**„СТАНДАРТ НЮЗ“ АД**



## 8 ТЕМАТА

В точката на замръзване

## 22 ИНТЕРВЮ

Петя Димитрова: Лихвите ще падат

## 30 СМЕТКИ

С пълен портфейл

## 34 ФИНАНСИ

Bitcoin превзема пазара на онлайн разплащания

## 38 НА ФОКУС

Инвеститорите тичат бавно

## 40 БОРСА

Трудният пробив на Facebook

## 44 ПАРТНЬОРСТВО

Виктор Азманов: Китайците идват да играят голф у нас

## 48 ТРЕНД

Доц. д-р Димитър Динев: В обществените поръчки измамите са най-много

## 52 СКОРОСТ

От бензин на ток

## 54 АКАДЕМИЯ

Учете онлайн

## 58 ТЕХНОЛОГИИ

Делян Илиев: Ерата на електронните книги започна

## 62 МРЕЖА

Нови правила за уебсайтовете

## 64 ПАЗАР

Леко раздвижване при недвижимите имоти

## 70 РАЗВИТИЕ

Тихите води са най-дълбоки







72 НИША  
Бизнес за баби

74 РЕГИОНИ  
Този див опустяващ Северозапад...

78 АГРО  
Да посееш контрол



82 ЗДРАВЕ  
Живот без хапчета

86 ТОНУС  
АРОМАГИЧНО

90 КЕНТ ФЛОШ  
Индианците – хазартни крале



94 ДИНАСТИИ  
Турска приказка за успеха

98 ИСТОРИЯ  
Наследството на Хитлер

100 МАРКАТА  
Кралицата на достъпния лукс



104 МОДА  
Плажни стратегии

108 ПСИХОЛОГИЯ  
Трениране на вкуса

110 ЛИЦА  
Възрожденка в XXI век



112 ГАЛЕРИЯ  
Искрата на вдъхновението

116 ВАКАНЦИЯ  
Класна стая на поляната

118 ПЪТЕШЕСТВИЕ  
Еко туризъм

## Оттласкване от дъното

Икономиката на България тлее в последните месеци и е на ръба да достигне своята точка на замръзване. Минималният растеж и лекото раздвижване при инвестициите не са в състояние да заредят бизнеса с позитивизъм, показват мненията на предприемачите пред „Икономика“. Причините са ясни – вакуумът в управлението, който се случи след зимните улични протести и извади на показ нетърпимостта към проблеми, чиито решения са отлагани с години в прехода, както и крехкият баланс на политическите сили след парламентарните избори. Те не дават надежди за оттласкване от дъното.

Обещанията на новото правителство за решителни и бързи мерки може и да заслужават своите поне 100 дни кредит на доверие, но също не са в състояние да накарат бизнеса да сложи розовите очила.

Затова родните предприемачи „влязоха в обувките“ на управляващите, за да предложат своите виждания и мерки за съживяване на икономиката и потреблението, за разрешаване на патовата ситуация с енергийните цени и т.н.

Повечето от тях говорят за стимули за развитие на малкия и средния бизнес, за насърчаване на инвестициите, за засилване на връзката бизнес-образование. Мненията им се разминават за това дали държавата да се намесва повече или по-малко в пазарните отношения и регулацията, най-вече по отношение на монополите, и дори дали самата държава не се е превърнала в монопол. Разнопосочни са и идеите за данъчната политика.

И ако е вярно, че в спора се ражда истината, то някъде в нашите страници се съдържат малки истини за това как зъбните колела на ръждясалата машина „България“ да започнат да се въртят на достатъчно по-бързи обороти. Както всички искаме.

Приятно четене!

НЕВЕНА МИРЧЕВА  
главен редактор





## Евроото вече и на кирилица

Банкнотите от 5 евро вече са с надписи на кирилица. В началото на май Европейската централна банка представи нови купюри, върху които за първи път е изписано на нашата азбука наименованието на единната валута „евро“, както и съкращението „ЕЦБ“.

С този исторически акт кирилицата влиза в употреба в еврозоната и разширява влиянието на евроото като глобална валута. Над 200 млн. души по света, използващи кирилицата, сред които и българите като пълноправни граждани на Европейския съюз, ще могат да прочетат на своя национален език думата „евро“, изписана върху банкнотата. Влизането в обращение на новата банкнота бележи началото на серия, наречена „Европа“, обявиха от ЕЦБ.



Управителят на ЕЦБ Марио Драги представи банкнотата от 5 евро с надписи на кирилица



## Стартира модернизацията на стопанства

От юни е отворен приемът на заявления по мярка 121 „Модернизирани на земеделските стопанства“ от Програмата за развитие на селските райони (ПРСР), информират от Държавен фонд „Земеделие“ (ДФЗ).

Кандидатстването обхваща няколко групи фермери. Заявления могат да подават стопаните с одобрени проекти по мерки 112 „Създаване на стопанства на млади фермери“ и 141 „Подпомагане на полупазарни стопанства в процес на реструктуриране“.

За модернизирани на стопанствата си могат да кандидатстват още производителите на плодове и зеленчуци (конкретните култури ще бъдат допълнително посочени в заповедта за отваряне на прием), както и фермерите с дейност в сектор „Мляко“ и в други животновъдни сектори, които са в съответствие със стандартите на Европейската общност, включително с т. нар. Нитратна директива.

В рамките на юнския прием не е предвидено финансиране на фермери и организации на производители, отглеждащи зърнено-житни и маслодайни култури.

## Български студенти със стипендии за чужбина

Четири български университета стават партньори на фондация UniCredit & Universities. Това са Софийският университет „Св. св. Климент Охридски“, Университет за национално и световно стопанство, Висшето училище по застраховане и финанси и Стопанска академия „Димитър А. Ценов“-Свищов.

Фондацията е създадена през 2009 г. и осигурява годишни стипендии и специализации в чужбина на талантливи студенти в общ размер от над 200 хил. евро. За стипендия могат да кандидатстват и студенти от други университети в България, ако интересите им са в областите икономика, политически и социални науки.

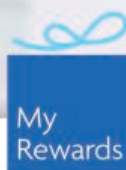
Стипендиите са в три основни направления: подкрепа за обучение, за изследвания, както и за провеждане на научни семинари. През тази година са планирани 23 инициативи, сред които специална програма за обучение в чужбина, фокусирана върху страни извън програмата „Еразъм“, възможност за стаж в банки от групата и стипендии за най-добри научни доклади. През 2013 г. се очаква да получат финансиране 70 студенти и научни изследователи.

Пълна информация за кандидатстване може да бъде намерена в интернет на адрес: [www.unicreditanduniversities.eu](http://www.unicreditanduniversities.eu). Процесът на кандидатстване, който е изцяло онлайн, започва в средата на юни-началото на юли и обикновено приключва през октомври.





КРЕДИТНИ  
КАРТИ



## ЗЛАТНО ПРЕДЛОЖЕНИЕ!

С кредитни карти от Пощенска банка всяка покупка Ви носи бонус точки по програма за лоялност MyRewards. Събраните точки можете да обърнете в пари и да пазарувате отново.



Допълнителна бонус точка в:  **orange center**

Пълните условия на програма за лоялност MyRewards може да научите, като се запознаете с Общите условия на програмата на [www.postbank.bg](http://www.postbank.bg) или [www.myrewards.bg](http://www.myrewards.bg). Кредитни карти ИКЕА не са включени в програмата. Паричните награди по програмата се получават само по специална карта MyRewards, за която се сключва отделен договор с Банката. Посочените промоционални условия са валидни при покупки с участващи в програмата карти, извършени в периода от 19.04.2013 г. до 19.06.2013 г. Една допълнителна точка за всеки един лев от стойността на покупките в търговските обекти на „EKO“ и „Orange“ се получава само при плащане на ПОС терминал на Пощенска банка.

[myrewards.bg](http://myrewards.bg) | 0800 18 000





# В точката на замръзване

**Икономиката е пред срив, управляващите трябва спешно да предложат план за стопанско оживление**



АНТОН КОВАЧЕВ

**ТАТЯНА ЯВАШЕВА**

Българската икономика е полумъртва, дори не е полужива, такава е диагнозата, която предприемачи поставят на стопанската активност в страната. Нищо че националната статистика отчита срамежлив растеж. Според експресните оценки на НСИ през първото тримесечие на годината икономиката бележи позитивен тренд с 0.1% спрямо четвъртото тримесечие на 2012 г., а на годишна база брутният вътрешен продукт (БВП) се е покачил с 0.4%. „Статистиката напълно ме озадачава. Икономическият двигател е включил на пълни обороти в рамките на статистическата грешка и отвъд нея в границите на пълната пропаганда и „скоро“ ще ни изведе на тучни пасбища. Този мощен икономически

ръст от 0.1% е реализиран от статистици и манипулатори”, четем в един от икономическите форуми.

Според данните на Националния статистически институт крайното потребление се свива с 0.8% на тримесечна база и с 1.6% на годишна база. Инвестициите растат с „невиждани” темпове - с 2.4% спрямо последното тримесечие на 2012 г. и с 4.8% в сравнение началото на миналата година. Но е важно да се отбележи, че в графата „инвестиции” твърде малка част са свързани с реалното производство.

С цялата условност на оповестените данни, икономиката

остава замръзнала, а даже прогължава да

## забавя и минималния си темп на растеж

от последните тримесечия. Анализатори коментират, че се наблюдава постоянно забавяне, което в следващите тримесечия лесно би могло да се превърне в нов спад и България да последва повечето страни в ЕС, като навлезе в нова рецесия. Данните на Евростат за януари – март сочат, че ЕС-27 отново е в рецесия, тъй като бележи две последователни тримесечия на спад. Буксуването на европейските икономики неизбежно ще се отрази негативно на българската, тъй като около 60% от износа на страната и около 80% от ПЧИ за периода 2003 - 2012 г. идват от ЕС. Преориентирането на българския износ към

**Икономика в България ???  
Това е оксиморон, или с други думи, жив труп...**

*Коментар във форум*



трети страни би имало позитивен резултат. Делът на гържавите от ЕС в ПЧИ на България беше над 80% в годините на бурен растеж преди кризата, а през последните 2 години той е около 50%. При износа също се наблюдава лек ръст на пазарите в трети страни - от 37.8% през 2011 г. до 41.6% през 2012 г.

Кое обаче убива на бизнеса в България? „Големите компании се стремят да монополизират пазара и не желаят да допуснат малкия и средния бизнес свободно да се развива. Едрият капитал

## гържи контрола над политиците

той владее тристранния диалог и гласът на дребния предприемач изобщо не се чува, законите се правят така, че само мастодонтите да прескочат изискванията”, твърди Светлозар Николов, председател на Националната асоциация на българския бизнес. Според него в страната се води целенасочена политика за унищожаване на предприемаческия дух. „Изкуственият подем по време на управлението на НДСВ бе съпътстван с навлизането на чуждестранни банки и с промяна на законодателството така, че малките и средните предприятия (МСП) да започнат да правят инвестиции, които след време да им бъдат отнети и те да изпадат в зависимост. Частното съдебно изпълнение трябваше да е в полза на МСП, но законодателството бе направено така, че да обслужва интересите на едрия капитал. Свободната пазарна инициатива беше убита”, твърди Николов. Като юрист той периодично прави преглед на законодателните промени и последствията от тях върху икономиката, неговият професионален поглед показва, че законодателството обикновено е в услуга на най-големите в бизнеса. Гласът на малките и средните предприятия обикновено не се чува и техните интереси не се вземат предвид. От Националната асоциация на българския бизнес твърдят,

че през годините предприемачите бяха погведени, че има условия за стопанска активност и откриване на нови работни места. Те взеха кредити, а банките имаха възможност едностранно да променят лихвите, което след 2008 г.

## говеде го множество верижни фалити

Но нито политическите партии, които се домогват до властта, нито големите работодателски организации се ангажираха да отстояват интересите на малкия

гължава да затъва. Няма диалог с бизнеса и ако това не се промени, липсата на комуникация между властимащите и стопанските субекти ще доведе до сериозни сътресения в държавата. Ключът към растеж на икономиката е да се създадат условия МСП бизнес да разгърнат потенциал. Съдебната система е крайно неефективна, корумпирана, неработеща и е в услуга на олигархията. Необходимо е най-сетне да имаме справедлива съдебна система, сега нейната архитектура е такава, че достъпът до съдебен процес е ограничен. Липсва адекватно



Младежката безработица расте с най-бързи темпове и надхвърли 29%

и средния бизнес. Същевременно липсата на гържавна воля за стимулиране на предприемаческата инициатива и силният административен натиск над всяко предприятие са довели до сегашния трагичен резултат.

Предизборните послания на политическите партии бяха абсолютно неадекватни, никоя от тях не очерта перспективи за реална икономическа инициатива и никой не набеляза пътята за излизане от кризата, в която България про-

антимонополно законодателство, което да насърчава свободната конкуренция и да преследва създаването на картели и монополи. „Държавните антимонополни органи са превърнати в защитници на статуквото. Те правят формални разследвания, налагат символични глоби, разследванията не постигат успех. Освен всичко законът не позволява завеждането на колективен иск, а Комисията за защита на потребителите никога не се е възползвала от правото си





Новото правителство трябва да намери върната посока на икономическото развитие

на такъв иск в защита на потребителите.

## Който държи парите, той командва

Ето защо банките финансират когото и както си поискат. Като няма силно обединение на малкия и средния бизнес, няма кой да се противопостави на натиска и рекета над него”, обобщава Светлозар Николов. По негова оценка докато бизнесът не започне да се обединява в структури, които да отстояват предприемаческите интереси, резултатът ще продължи да е 1:0

за политиците и монополите.

„Административната тежест, която през последните години беше наложена, спъва бизнеса. Беше дадена свобода на големите монополи, като започна силен данъчен натиск над малкия и средния бизнес и при уж благоприятен плосък данък фирмите започнаха да намират изход в сивата зона от данъчния тормоз. Забавените разплащания от страна на държавата по повечето обществени поръчки доведоха до сериозен дисбаланс за бизнеса, същевременно гостът до кредити се затрудни, като условията ставаха по-неизгодни. Финансовите институции повиша-

ваха исканията си за обезпечения, за доказване на опит в предишни проекти”, посочва Димитър Иванов, изпълнителен директор на Съюз на малките и средните предприятия България. Той е убеден, че единственият правилен подход за справяне с безработицата е даване максимална свобода на бизнеса да развие своя потенциал. Подходът на държавата към икономиката според него е изключително важен. Той дава за пример Турция, която през 90-те години беше производител на евтини стоки, както и Китай. Но страната бързо се преориентира, като икономиката се насочи към

## производството на по-качествени продукти

с по-висока добавена стойност. Оказа се, че тази формула наистина работи. Турското министерство на земеделието създаде гаранционен фонд в подкрепа на стартиращите фермери. Фондът отпуска нисколихвени кредити, като в първите шест години се покриват само лихвите, в останалите четири се изплаща и главницата. Докато заемът не се изплати, държавата е собственик на оборудването и на земята, закупени с въпросния кредит. Това осигурява евтин ресурс, като се дава възможност предприемачите да стъпят на крака и когато започнат да изкарват живи пари, тогава да пристъпят към покриване на основната част от задълженията.

Според Димитър Иванов евророндовете станаха основен източник на средства по време на кризата и ако те бяха правилно насочени, бизнесът можеше да е далеч по-стабилен. Има форми на бизнес инкубатори, които не потръгнаха в България. Но ако държавата намери политическа воля за промяна, бихме могли да се възползваме от конкурентните предимства, които членството в ЕС ни дава. За целта трябва да се предложат адекватни стимули за развитие на българското предприемачество. Сега лъвският пай от средствата да се концентрира в



ограничен брой фирми и производители.

България е на опашката, защото бизнесът не е добре организиран, натикан е в ъгъла и затова гласът му не се чува, твърдят лидери на предприемачески организации. Нужна е дългосрочна рамка за развитие на икономиката, която да дава предвидимост за икономическото развитие. „Нито австрийците, нито немците са много по-морални от нас, просто там има стриктни правила и има страх от това, че гържавата е на мястото си и безкомпромисно прилага законите спрямо всеки свой гражданин. Иначе и там министри, кметове, бизнесмени щяха да опитват да са изключени в прилагането на нормите. Но ако българските политици не започнат да мислят с главите си, живеят живот ще ги научи, след като ги изхвърли зад борда”, уверява изпълнителният директор на Съюза на малките и средните предприятия.

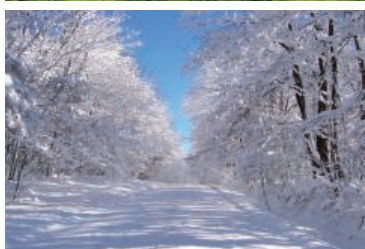
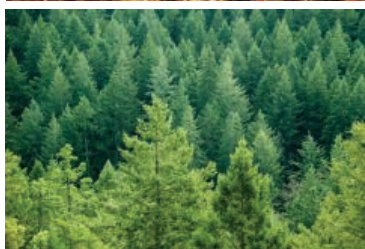
Политиците живеят от мандат до мандат и гържавата остава без дългосрочен хоризонт за развитие. Управляващите действат или като че времето е тяхно, или влизат в ролята на пожарна команда. Те са майстори да заматат проблемите под килима, докато планината от нерешени въпроси в един момент не ги затрупа. Политиците нямат поглед отвъд мандатите, те мислят до следващите избори, гържавниците обаче кроят бъдещето на следващите поколения.

Често името на Конрад Агенауер се дава като пример за гържавник, който след Втората световна война е съумял да изведе Германия към модернизация и икономически възход. От бизнеса у нас коментират, че се надяват българският Конрад Агенауер да се е родил, тъй като няма никакво време да чакаме такъв човек тепърва да израсне. Днес все още има възможност ние да управляваме процесите, в противен случай утре проблемите ще

започнат да ни диктуват. Енергетиката е красноречив пример, че вече сме в цайтнот, и ако ситуацията не се овладее, скоро тя ще помете политиците, икономиката, пазара. Вече е

## момент за хирургическа намеса

Обезболяващите и приспивателните не помагат. Без производство, без стабилна икономика няма откъде доходите да растат. Ако най-сетне новата изпълнителна и законодателна власт осъзнае това, тя ще се обърне първо към бизнеса, за да разбере какви са проблемите му и какво трябва да се направи, за да може той да заработи нормално. А всичко е толкова просто: наемният труд иска тук да намери шанс за работа и достоен живот, а реалният бизнес се стреми да се създадат благоприятни условия за делова активност и стопанско оживление.



## Популяризиране на горските мерки 122, 223 и 226 от Програмата за развитие на селските райони 2007-2013

Провеждане на тематични информационни семинари в 19 населени места в страната

- Възможности за финансиране по мярка 122 „Подобряване на икономическата стойност на горите“
- Основни проблеми и често допускани грешки при кандидатстване и насоки за избягването им
- Добри практики по мерки 223 „Първоначално залесяване на неземеделски земи“ и 226 „Възстановяване на горския потенциал и въвеждане на превантивни дейности“

Март - Юни  
2013 г.

Пълна информация за горските мерки можете да откриете на:  
[www.mzh.government.bg](http://www.mzh.government.bg) [www.psr.government.bg](http://www.psr.government.bg) [www.dfz.bg](http://www.dfz.bg)



Мариана Печейн, управител и прокуриснт на ВСК „Кентавър“:

# Тръгнеш ли да инвестираш, влизаш в голям театър



Преди изборите през нашата фабрика минаха политици от различни партии, които изразиха дълбока загриженост за състоянието на икономиката и заявиха намерения да се правят широки съвети с участието на малкия и средния бизнес. Има обаче работодателски организации, които се бият в гърдите, а реално не правят нищо за бизнеса. Те не отстояват интересите на българския предприемач, а управителните им съвети гонят лично облагодетелстване и живеят в комфорт с всички правителства. Ако искат да направят нещо позитивно, новите управляващи трябва да се отворят широко към българския производител. Крайно време е да осъществят диалог с предприемачите и да започнат да посещават заводите, за да се запознаят отблизо с проблемите на фирмите в различните сектори, тъй като всеки отрасъл си има своите специфики.

Компаниите, които работят за европейския пазар, са под натиск. По-притиснати от износителите са фирмите, които основно работят на местния пазар, но въпросът за доброто състояние на една фирма опира и до това дали е наложено рег в нея. Западът е в криза, Европа силно се тресе, а на изток има растеж. САЩ също са в криза,

## Управляващите трябва да са в диалог с българските производители и с тях да си сверяват часовника

но там проблемите са различни от тези на Стария континент.

Групата на ВСК „Кентавър“ отбеляза 36% ръст на производството през последната година, като за 2012 г. увеличението е с 16%. Около 94% от нашата продукция е за износ.

Още през 2000 г. разработихме дългосрочна стратегия за развитие на бизнеса, на кои пазари да присъстваме и как да се позиционираме на тях. Руският пазар за нас е слабо разработен, затова в края на май бяхме на панаира на машиностроенето в Москва.

### „Цар Пазар“ гуктува

какво да правиш, колко да инвестираш, в какво да обучиш работниците и служителите.

Образованието в България е от изключителна важност, от същата степен на значимост е и администрацията, с нея обаче успяваме някак си да се преборим. Тя не е модеризирана, но по отношение на европейските проекти проблемът е в пречките, които е създадо Министърството на икономиката. Чиновниците не си дават сметка, че като купиш една-две машини, автоматично няма да се повиши конкурентоспособността на фирмата. Това е цялостен процес.

Турция помага на фирмите, например подкрепя ги финансово за шангове на панаири. Там отделят специално внимание на индустрията. Каквото и правителство да гоиде на власт

у нас, то трябва да активира не само вътрешния пазар, но и да сти-

мулира присъствието на бизнеса на външните пазари.

За да има малък и среден бизнес, трябва да има голям бизнес. Има закони, които трябва да се променят. Законът за насърчаване на инвестициите например е за коша и трябва да се изработи и приеме изцяло нов. Такъв закон трябва да е силно опростен. Ако сега тръгнеш да инвестираш, влизаш в голям театър. Там има множество заплахи – ако не направите това, онова ти се случва, ако направите едн-какво си, стоварва ви се друго. Има много условия, които обременяват, защото е написан от гържавния служител, който никога не е инвестирал и не е създавал работни места. Докато не се промени мисленето в гържавата и управляващите не започнат да се допитват до бизнеса и да се вслушват в него, няма как икономиката да се изправи на крака. Ние не искаме да срутваме бюджета, целта ни е

### да се постигне стопанско оживление

Електронното правителство обаче така и не заработи. Липсват добре подготвени хора и в това е проблемът на всяка крачка. Всеки се пише консултант, той в живота

си един пирон не е забил, но се заема да съветва фирмите или да оправя цялата гържава. Теорията е едно, а практиката – друго. Затова смятам, че само хора, които са

успели в бизнеса, са в състояние да помогнат на гържавата да излезе

Може да работим за големи компании, но нямаме запазена територия на големия пазар





на пътя на просперитета. Протестиращите искат силен граждански контрол, но ми се струва, че онези, които са на улицата, нямат капацитет да се занимават с управление.

Приватизацията у нас започна по съборан модел, държи се на инвестиции и на брой работни места. Светът обаче е в ерата на кибернетизацията и вече цели производства работят без намесата на хора. Анахронизъм е в България заводът да се продава заедно с работниците. В Сърбия купувачът трябва да представи реалистичен бизнес план и който даде най-добри условия, той печели. Тук

## държавата се месу

без да се интересува от конюнктурата на пазара, а тя непрекъснато се променя, настъпва криза и реструктуриране на капиталите. У нас обаче динамиката на промените не се отчита и затова след приватизацията нищо не излезе от фабриките.

Търговията и производството имат еднакъв данък печалба. Нямаме никакви преференции, ако правим инвестиции. В производството обаче се искат вложения в нови машини и технологии и в този случай данък печалба върху тези реинвестиции трябва да е с нулева ставка. Малцина знаят, че от общо 264 общини в страната 152 са с протстъпен данък печалба и това се отнася за производства в райони с висока безработица. Но Агенцията за инвестиции не рекламира активно тази възможност. На отговорни позиции се назначават хора без нужния опит и затова нещата не вървят. Това, че някой е завършил

престижен западен университет е добре, но то не е достатъчното условие, за да си тежи на мястото. Изпуснахме много инвеститори, тъй като не знаем как да ги привлечем и как да ги задържим.

Във властта трябва да влязат професионалисти, а дали ще нарекат правителството програмно или експертно, не е от чак толкова значение. Две от най-важните неща са инвестициите и образованието. Трябва външните и местните инвеститори да са поставени на равна нога, а не едните да плащат ДДС, а другите – не. Да вземем търговските вериги, те вкарват вносни продукти, които са добре субсидирани, фирмите имат висока производителност и цената им е по-ниска. А ние сме далеч от този етап на развитие.

Разработваха се какви ли не стратегии, които хванаха мухъл. На високи позиции се поставят хора с амбиции, които обаче не са били успешни предприемачи или мениджъри.

## Имаме едно министерство на приходите

и всички груги са на разходите. Говори се много, но никои не казва как да се увеличат приходите, а всеки се хваща в разходите. Не може да се чака само на европроекти. Крайно време е управниците да започнат да работят пряко с хората, които произвеждат принадлежния продукт в страната. Без индустрия

няма как да имаме просперитет, само с търговия не става.

В последните години привличането на инвеститори замря, трябваше да се работи усилено в тази посока, защото докато гоиде оттук насетне някой и направи завод, ще минат поне 5-6 години. Няма стратегия за образованието, писаха някакъв закон, който така и не се прие. Липса връзка между бизнеса, образованието и държавата. Думата планиране остана в миналото, а говорят за план 2020. Те не знаят какво ще стане през тази година, а се опитват да гледат в бъдещето. Вече трябва да живеем ден за ден, ние не диктуваме цените на световния пазар. Ние може да работим за големи компании, но нямаме за-

**Привличането на инвеститори замря, а докато дойде някой и направи завод, минават поне 5-6 години**

пазена територия на големия пазар. Вижте в последните 20 години какви предприятия бяха създадени по света, те са кибернетизирани и роботизирани и в тях няма пряко участие на работ-

ници, но затова пък се инвестира в сивото вещество. А тук продават ВМЗ - Сопот и чакаат някой да го купи. Дори пари да ми дават, това предприятие не ми трябва, защото техниката е амортизирана и с нея конкурентоспособност не може да се гони. Работниците ще искат високи заплати, а бъдещето е в автоматизацията. Игва времето на киберзаводите и може да видите такива в Япония, Германия, Израел, САЩ. На нашите стари мастодонти само покривите не може да им оправяш, производството е енергоемко, машините са стари, има много кражби, там е много трудно да създадеш нов рег. Със 100 млн. лв. по-добре да се построи предприятие на зелено с модерни машини и съоръжения.

Новото правителство трябва да е наясно с какво стартира и междувременно да прави контакти с бизнеса, за да си сверява часовника. Страната няма нужда от канцеларски плъхове, а от хора, които имат яснота как да изведат страната от този тупик.





Антон Петров, представител на „Виохалко“ за България:

# Времето за отлагане изтече

**Въпросът е дали ще намерим сили да прескочим зейналата пропаст**

Икономическата ситуация се влошава, тъй като потреблението е свито, а инвестиционните намерения са на трупчета, докато се видигали политическата стабилност ще се възстанови. Вътрешният пазар е в позиция на изчакване. Ако не си позициониран само на местния пазар, а имаш и експорт, нещата са по-добре поставени, но отново теми като цената на електроенергията, възможностите за доставка на газ и на енергоносители на поносима цена при това несигурно бъдеще затрудняват бизнеса. В подобна ситуация

## хоризонтите стават по-ниски

Отдавам говоренето срещу външните инвеститори на част от политическата риторика, защото ако чуждестранните инвестиции секнат, става госта плашешо. Статистиката сочи, че през първото тримесечие на тази година те имат драстичен спад с около 65% и това е стряскащо. Надявам се, че не е тенденция. Затова смятам, че безотговорното говорене трябва да се ограничи, тъй като то прави средата още по-несигурна и отблъсква инвеститорите, което предвещава крах и проблеми за икономиката за напред. Трябва да се съобразяваме с реалностите на този век, а не с отдавна отминалото време.

Съгласен съм, че проблемите на енергетиката, на които сме свидетели днес, са натрупани в последните 20 години. Тя беше използвана като донор за какви ли не решения:

за кръстосано субсигиране, за злоупотреби и нечие облагодетелстване, за зелена и кафява енергия, скъп ток от тецовете... Това е нескончаема история и дълго време българската енергетика успяваше да издържи на този натиск и на този грабеж. Но дойде момент, в който това вече не е възможно. Как обаче да се излезе от ситуацията? Отнякъде трябва да се намерят пари и според някои няма друг начин, освен цените да се увеличат, но това ще е за сметка на цялата икономика, тъй като тя още повече ще се свие. Много предприятия ще бъдат закрити и с това състоянието ще стане още по-пагубно. Така брутният вътрешен продукт ще намалее още повече, а не бива да забравяме, че и сега сме най-малката икономика в ЕС.

## Играта с цените в енергетиката

е много опасна, виждаме какво се случи след поскъпването на тока от 1 юли 2012 г. – икономиката още повече забави темпо, а потреблението на енергия рязко падна. Има много въпроси с

неясни отговори, но по отношение на енергетиката става безпоощадно ясно, че имаме най-ниското потребление на електроенергия, откакто се помним. Влизаме в спирала и ако започнем да говорим какво поскъпване на тока би помогнало на енергетиката да се стабилизира, то подобна мярка ще е непоносима както за бита, така и за индустрията. В момента не може да се предлага ново увеличение на цените, остава да се мисли за понижаване на разходната част в енергетиката. С огромно закъснение всички днес разбират, че са направени пагубни грешки в последните 20 години. Ако днес не се вземат мерки, утре ще е прекалено късно, защото сригът ще е стихия.

Икономиката все още има потенциал, но сме пред поредно начало на създаването на малък и среден бизнес и ако за пореден път бъдат погрязани крилетата на стартиращия бизнес, на малките и средните фирми, на големите инвестиции, ако този устрем бъде отстрелян отново, всяко следващо ново зараждане ще отнема все повече време. Това се случи с бизнеса през 1996-1997 г., в началото на 2000 г., после с кризата през 2008 г. – разбирате,

**Ако днес не се вземат мерки, утре ще е прекалено късно, защото сригът ще е стихия**





че всеки зараждащ се бизнес, ако толкова често бъде брулен, той все по-мълчително ще намира сили отново да се изправи. Въпросът на днешния ген е дали ще съумеем да съхраним надеждите и перспективите за развитие на българската икономика, дали ще съумеем да прескочим тази пропаст, зейнала пред нас. Но-вото правителство трябва да започне да гледа на бизнеса като на свой партньор, нужно е да вникне в проблемите на индустрията и да се влезе в детайли

в ежедневните теми на производителите и да се вземат навременни решения. Ако на бизнеса се гледа като на нещо, което може да се натиска и изнудва, той ще се свие и ще спре да съществува. Трябва да има по-малко държава на пазара, но виждате, че и в момента очакваме тя да се намеси в енергийния пазар, който не е либерализиран. Факт е, че

### не разчитаме на пазарни принципи

а на онова, което ДКЕВР ще реши, чакаме да видим какви мерки ще предложи Министерството на икономиката. Това не е нормално за никоя пазарна икономика, тъй като пазарът все повече зависи от политически решения. Ролята на изпълнителната и законодателната власт е да създаде добрата

**Има много пиявици в България, над 20 години се преразпределяха богатата на енергетиката, но и те свършиха**

законова рамка и благоприятната бизнес среда, но в същото време бизнесът има нужда да усеща защита от страна на държавата.

Това е факт на Запад, а не е наша химера. За някои е добре то да не се случва, тъй като държавата е най-големият преразпределител на средства. Има много пиявици в България, които добре си живеят. Но просперитет може да има само когато се работи здраво, когато създаваме, а не когато опитваме само да преразпределяме. Над 20 години се преразпределяха богатата на енергетиката, но и те свършиха. Надявам се политиките най-сетне да осъзнаят, че е крайно време да се направи нещо за страната. Ситуацията е изключително тежка у нас, кризата в Евросъюза продължава, нашата икономика се клатушка здраво и вече няма време за отлагане.



МИНИСТЕРСТВО  
НА ЗЕМЕДЕЛИЕТО И ХРАНИТЕ  
НА РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

## Информационна кампания по горските мерки 122, 223 и 226 от Програмата за развитие на селските райони 2007-2013

Мярка 122 „Подобряване на икономическата стойност на горите“ от Програмата за развитие на селските райони дава възможност чрез лесовъдски методи да се постигне повишаване на стойността на недържавните гори.

За финансиране по мярката могат да кандидатстват:

- физически лица, еднолични търговци и юридически лица - собственици на гори с площ, по-голяма от 0,5 ха;
- общини, притежаващи над 10 ха гори.

Пълна информация за горските мерки можете да откриете на:  
[www.mzh.government.bg](http://www.mzh.government.bg)      [www.psr.government.bg](http://www.psr.government.bg)      [www.dfz.bg](http://www.dfz.bg)



Красимир Дачев, собственик на „Свилоза“:

# Държавата е най-големият монополист

Пропагането на българската икономика продължава равноускорително от 2008 г. насам, за много фирми изходът беше летален и има нужда от мерки, които да преобърнат тренда нагоре. Трябва да се направи ревизия на всички такси и тарифи, тъй като министерствата многократно ги завишиха, някои бяха качени десетки пъти, а други нараснаха близо 100 пъти. Такъв пример е таксата за водоползване с цел охлаждане – тя беше увеличена 90 пъти. Когато икономическият тренд върви нагоре, може да има поскъпване, но когато е надолу – таксите трябва да падат. Държавата и общините знаят само да повишават цената на своите услуги. Липсата на комуникация с властимащите и на разбиране от тяхна страна е убийствена за предприемачите. Трябва да има и малко протекционизъм. Турция дава силен гръб на своя бизнес, никой не може да накърни техните предприемачески интереси. От 30 години там се дават безлихвени кредити за стимулиране на предприемаческата активност и хората работят. А нашата държава се е поставила в услуга на външните монополи. Наг 20 години КЗК раздава разрешения за сливания и придобивания с твърдението, че няма колизия на интереси. Монополите все пак не са дошли сами да се настаят у нас.

**Атмосферата у нас стана неблагоприятна, затова се оглеждам за конкурентни предприятия в съседни балкански страни**

**Когато българските политици влязат във властта, те се качват на шейната на пазара и стават пазарът**

Експортно ориентирани предприятия

## страгат от неразбирането

на държавата. В света цените падат, но Министерството на земеделието удвои цените на гървещината, докато в Германия те бяха редуцирани близо два пъти. Трябва да има пазарна, но и житейска логика. В България политиците са самонадеяни, те не оставят пазара сам да се движи, а го управляват. За 50 години Италия смени 67 правителства, така те нямат време да се окопаят и да започнат да рекетират бизнеса.

Колкото по-малко държава, толкова по-добре за икономиката, просто не бива да се пречи на предприемачите. Къщата гори и трябва да спасяваме мебелите. Първата задача е държавата да спре да слага бариери пред бизнеса, но няма чувателност и политиците правят каквото си искат. Като яхнат коня, те започват да дирижират и да манипулират пазара. През миналата година „Свилоза“ спря да работи за



три месеца поради липса на суровина, а 50 години, откакто заводът е създаден, това не се е случвало. Изкарахме с 30 млн. лв. по-малко, държавата взе по-малко данъци, работниците и служителите получиха по-малко. В същото време гървещина се изнасяше за Гърция и за Турция. Може ли да си представите предприятие в Германия

## да спре заради липса на суровина

а в същото време някой да я изнася за граница. Представете си как канцлерът Ангела Меркел ще се отнесе към министъра, в чийто ресор е този проблем. Структуроопределящите предприятия в Германия, Франция, Русия, Турция са силни, защото държавата с цялата си мощ стои зад тях и е готова да води войни, за да ги защити. Влязат ли обаче българските политици във властта, качват се на шейната на пазара и те стават пазарът.

От две години имаме експортно списание да оползотворяваме остатъчната биомаса. Подали сме документи в ДКЕВР за разрешение да изградим един котел, за да я изгаряме, но продължаваме да чакаме зелена светлина за нашите добри намерения. Енергийната ефективност и екологията ще си подадат ръка и ще затворим производствения цикъл, но чиновниците не бързат. Затова ще кажа, че не бива да търсим никакви извънземни условия за правене на бизнес в България, просто администрацията трябва да си върши работата, нищо повече не искаме от тях.



**ПРОМОЦИЯ  
ОЩЕ ПО-НИСКИ  
ЛИХВИ В ЛЕВА**  
до 28.06.2013 г. вкл.

## Докога така?

Вземете потребителски кредит от Банка ДСК

- Максимален размер – до 35 000 лева/17 500 евро.
- Изплащане – до 10 години, независимо от размера.
- Възможност за договаряне на гратисен период.

За повече информация: [www.dskbank.bg](http://www.dskbank.bg)  
Call center: 0700 10 375, \*BDSK (\*2375).  
Както и във всички подразделения на Банка ДСК.



**банка ДСК**

Доверието е взаимно

**Потребителски кредити**



Най-големият монополист в гържавата е самата гържава, най-голямата спекула се прави с това, че предприемачът е поставен на колене и няма алтернатива. Увеличиха многократно цената на разрешителните за строеж, сега никой не ще да строи, но не намаляват тарифата... Нали гържавата уж е партньор на бизнеса, но тя стои със скръстени ръце, докато фирмите фалират. Трябва

### да събудим съществуващия бизнес

и да помогнем на компаниите да стъпят на крака. Това означава работни места, започне ли да се увеличава заетостта, всичко си отива по местата. Полемиката върви около това колко да се разпределя и колко да се дава, никой не дискутира колко да се изкара, колко да се произведе и как да се съдейства на тези, които произвеждат. Не се говори и за това как да се концентрираме върху дейности, свързани с увеличаване на принадлежната стойност, защото продължаваме да изнасяме суровини и принадлежната стойност отива навън. Ситуацията у нас изглежда така: заякнахме много, тези улчични боеве с всякакъв гоморасли политици ни направиха устойчиви на всичко. Не гължа ганъци, пазарите са ми навън, ако тук стане по-лошо, ще се изнесем навън да правим бизнес.

В България атмосферата стана непазарна и поляризирана. Бизнесът е в тежка ситуация и няма симптоми за оправяне, затова се оглеждам за конкурентни предприятия в съседни балкански страни. Учудва ме с нищо непоплатеният оптимизъм на политиците, които обещават да направят това и онова, а няма конкретика, свързана с реалния бизнес. Пламен Орешарски трябва да направи обтекаема програма, която да не засегне ничии интереси. Той трябва да направи изделие без нито едно ръбче по него. Защото политическите папагали трябва да гласуват за него. Но се надявам, че в практическото приложение на тези обтекаеми намерения ще се заеме с конкретни неща.

## Проф. Чавдар Николов, преподавател Безпаричната диета



В предизборните партийни програми не открих нищо, което да даде позитивен резултат в развитието на икономиката. БСП вече си намери удобно извинение за отказ от прогресивното подоходно облагане - това беше единственото условие от страна на ДПС. Прогресивното облагане стимулира потреблението главно на местни стоки. По правило то намалява търсенето на яхти и увеличава търсенето на кисело мляко.

Крайно време е да се създаде търсене, но поради факта, че сме във валутен борд, то не може да стане чрез централната банка, както другаде го правят. Тази безпарична диета не бива повече да продължава, тъй като тя ни закопава дълбоко под гъното.

Вземат ли се пари, трябва да е ясно за какво точно отиват те. Необходимо е да се ползват за съфинансиране изграждането на инфраструктурата, а също за здравеопазването, образованието и пенсиите. В обозрим период трябва да повишим задължността на страната и политиците ще го изплащат с подем на икономиката. Не става дума за загробване на бъдещите поколения, а за спасяване на сегашното.

Най-после никой трябва да се сети и за българското селско

стопанство. Ще трябва да се сложи

### таван на субсидиите

например 300 хил. евро, тъй като парите отиват в шепя зърнопроизводители, а селата глатуват. Малкият и средният фермер е добре да получи подкрепа за производството на плодове и зеленчуци, в това число субсидии от българската гържава. Препоръчително е да се създадат кооперативни магазини, защото един от факторите за пагението на селското ни стопанство бяха прекупвачите и контрабандата. Те са в състояние да уморят всеки бизнес, особено аграрния. Зърнопроизводството не създава заетост. Гръцките стоки са силно субсидирани и нашите плодове и зеленчуци не може да се мерят с тях по цени. Няма ли вътрешни субсидии, ще обречем селското стопанство на по-нататъшен упадък и хората остават без поминък.

Трябва да има обмислена стратегия за привличане на чуждестранни инвеститори. Много се разчита на чистия пазар и на инвестиционна активност, която сама се насочи към нашата страна. А трябва да се привличат конкретни инвеститори. Имаме неизчезнали традиции в машиностроенето и това може да е сектор, който да възстановим. Китай и Индия

биха могли да се възползват от тази възможност. Може например да се съдейства чрез търговските ни

**И работодатели, и работници са задушени – едните с високи лихви, другите с ниски доходи**



# НЕ БИВА ДА ПРОДЪЛЖАВА

представителства за намиране на повече поръчки за резервни части за автомобилостроенето.

Това, което ни беше препоръчвано и осъществявано като модел, беше експериментален неолиберализъм, защото нито една развита страна не е въвела плосък данък. Такава съляпа,

## почти религиозна Вяра в пазара

няма никъде. Пазарът е нещо много капризно, на него му се случват редица пазарни откази, чистият пазар причинява множество бели, а у нас държавата така се оттегли, че не остана държавна. Понякога се питам каква роля изобщо играе държавата в икономиката. През следващата година се освобождава пазарът на човешки ресурси в ЕС и вероятно още 1,5 млн. души ще напуснат страната, така постепенно ще се превърнем в територия. България не бива повече да отлага решението на този проблем.

Дори да предположим, че моделът с плосък данък е добър, сравнението сочи, че хората отиват там, където има по-високи заплати, по-високи данъци и по-голямо социално осигуряване в различните му аспекти. Образованите и интелегентните, както и хората с умения и занаят напускат България и ако възелът не се разреже, след 30-ина години тук ще има 2-3 по-големи града и другата част на страната ще е населена от

полуномадски племена. Ние трябва да учим ромите и да ги вкарваме в реалния живот по начин, по който американците заставиха афроамериканците да се образуват и да работят. Техните успехи не са кой знае какви, но с последователна политика в продължение на 40 години имат някакъв напредък. Там имаше осъзнаване на проблема, а у нас то все още липсва. Европа не иска ромите, една част емигрират по потайни пътища, но така или иначе основната част остава тук, а българите се изнасят. След 30-40 години, ако политиката на управление грастично не се промени, България ще се превърне в периферен протекторат на Евросъюза. Асоциалният модел в условия на открит пазар обрича сам себе си, тъй като обществото се разпада. На дневен ред е въпросът за интелектуалното съдържание на политиките, които

## завладяват телевизорите

„Чистият пазар“ няма да реши проблемите. Виждаме каква е ролята на монополите, те са проява на пазарен отказ. Монополите трябва да се регулират. Трябва да има и план за покачване на интелектуалното равнище, няма как високообразовани хора да остават тук и за гребни пари да работят квалифицирана работа. Ако погледнем проблема очи в очи, ще видим, че нивото тук непрекъснато пада и се превръщаме в нация на келнери и проститутки и това като че ли е интелектуалният ни максимум при тези рамкови условия. Само един туризъм не може да ни храни.

Политиците не усещат безизходицата. Те смятат с гребни отстъпки да променят нещичко в социалната сфера, но не за това става дума, а за европейския социален модел. Олигархията назначава партийните кадри и те до последно ще бранят ниското преразпределение. Анализите сочат обаче, че ниското преразпределение не означава автоматично

България  
поддържа  
нисък  
бюджетен  
дефицит  
и лази по  
дъното

висок растеж. Може да се види как Финландия си е качвала преразпределението и същевременно е растяла бързо. Неолибералните легенди са много уязвими, но това продължава да се насажда тук. Това е проолигархичен модел с всичките му дефекти, тук продължават да влизат монополи, а богатите хора остават с

## ниска социална ангажираност

На Запад обаче никога не ги пита искат ли да плащат данъци. Дори в либерална Америка се лежи в затвора за укриване на данъци.

България върви към приватизация, както сполучливо се изрази една радиожурналистка. Алтернативата е чрез нови избори във властта да влязат по-различни хора. Нужно е политиците под лупа да бъдат следени и контролирани и ако не изпълняват обещанията си, уличният натиск да ги помита.

Междуфирмената задължениост не показва само геиндустриализация, тя отразява абсолютното замислане на икономическата активност. Стопанското оживление може да се пробуди чрез стимулиране на търсенето и финансиране на проекти. Банката за развитие трябва да се заеме с финансиране и рефинансиране на бизнеса, за да може той да прескочи тази пропаст.

В България хората започнаха да се лишават от елементарни неща и едната битка трябва да е за доходите, а другата за разпределението, което показва сериозни дефекти. Сега и работодатели, и работници са задушени – едните с високи лихви, другите с ниски доходи. В икономиката трябва да се вкарат пари. Най-голямата грешка на социалните пазарни икономики е, че не бяха дочели Кейнс докрай. Той казва, че при криза трябва да вземеш заем и да имаш дефицит, а след това да го изплатиш. А България държи нисък бюджетен дефицит и лази по дъното. Но вярвам, че и у нас може да се намерят държавно отговорни хора.



Георги Чернев, председател на Софийската търговско-промишлена камара:

# Политическата ситуация е в пат, икономическата – в мат



Резултатът от изборите показва, че политическата ситуация е в пат, икономиката е мат. Политиците пак си изиграха играта, взеха си субсидиите и отново почнаха да разиграват топката, но бизнесът остана матиран. На футболен език мачът срещу предприемачите е 1:0 за политиците. Бизнесът е тотално объркан, повечето работодателски и браншови организации изчакват да видят как ще се развие ситуацията.

Икономиката върви наголу, а новото правителство

## ще играе върху тънък лег

Прогнозата ми е, че до 1 година ще има нови избори. Обикновено в такава нестабилна политическа ситуация администрацията се снишава и сама се блокира. Назначените от ГЕРБ по по-високите етажи треперят панически какво ще стане. Те няма да смеят да предприемат каквито и да било действия, за да не стъпят накриво. Всяка грешчица може да се обърне срещу тях. Между висшата администрация и кабинета трябва да има взаимодействие, тръгнал ли да сменят поголовно, това ще дестабилизира цялата администрация. На всеки новоназначен ще му трябва време да навлезе в проблемите.

Бизнесът няма легитимно и авторитетно представителство пред властта. Има редица организации, но тяхната функция е да се договарят със синдикатите, не с гържавата, а това, че в България един комбайнер може да кара и влак, е съвсем друга работа. У нас има пет големи национално представителни работодателски организации, малките организации работят по проекти, имитират дейност, но няма една единна камара на бизнеса, която да представлява неговия интерес.

## Бизнесът е уплашен от ситуацията

Всеки, който движи нещо, вижда, че това нещо вече не се движи, бута го, а то не мърда. Изобилието от табелки „Дава се под наем“ е красноречиво. До вчера там е имало магазинче, а вече го няма. С просто око се вижда, че нещата вървят наголу. България неустово се нуждае от премиер, който по дух да е предприемач. Досега не сме имали такъв и не се очертава да имаме. Виждам само вариант „премиер – счетоводител“, който ще наблегне върху събирането на данъци. Страната се нуждае от икономика и от данъци, но пред скоба е икономиката. Досега нямаше диалог с бизнеса, не съм оптимист, че сега той ще се състои.

Политиците обещават всичко преди изборите, но после отново се възпроизвеждат, правят смесени бракове помежду си и се получава кръвосмешение. То е като в кралските бракове, рядко принц се жени за жаба. Политиците са се „борили“ да се доберат до властта и после не са склонни да позволят друг да маже филийката. Те не пускат кокала, защото

смятат, че имат моралното право да е техен.


Нужен е човек, който като локомотив да застане начело на гържавата и да гърпа развитието напред. Липсва обаче решителен и предприемчив човек, който може да се заеме с това. Той трябва да е изкачил стъпалата на политическата кариера. Работа на партийните центри е в банката с кадри да има и такива хора.

Като бизнес организация твърдим, че трябва закон за търговските и индустриалните камари, който ще реши въпроса с легитимното представителство на бизнеса. Управляващите ще са задължени, когато предприемат определени стъпки, да ги съгласуват с легитимното представителство на бизнеса. То ще е фокусирано върху реалните проблеми на стопанските субекти. Това е „малката“ разлика, която ни отличава от Германия. Турция също има закон за камарите и те имат силни позиции пред властта. В тези две страни в основата на всичко е икономиката и ако тя не върви, няма как да има добро здравеопазване, образо-

вание, социална система.

Ако не бяха еврофондовете, ако не бяха българите, които работят за граница и пращат пари на близките си, ако рому не отиваха в чужби-

**Нужен е човек, който като локомотив да дърпа напред развитието на държавата**

на да търсят препитание, тук проблемите щяха да са още по-сериозни. В момента България е по-зле от 1997 г., тогава имаше икономически мощности, сега се появиха лъскави сгради и кооперации, но те са мъртъв капитал, тъй като не са средство за производство. Къде са предприятията?! Политолози и социолози гледат на ситуацията с розови очила, но също като политиците и те се кръвосмешават. 

# 30 ГОДИНИ Caddy



Снимката е илюстративна и изобразява допълнително оборудване срещу заплащане.

## Caddy Edition 30. С външност, след която се обръщат.

Юбилейният модел на Caddy е тук за всички, които искат да пътуват със стил и не се притесняват да бъдат център на внимание. Гланцово черният покрив, 17" двучетни лети джанти и затъмнени стъкла в пътническата зона придават изтънена линия на автомобила. Уют в интериора създават елегантната тапицерия от кожа Alcantara, климатроникът и материали от най-високо качество.

Резултатът е автомобил, който е достоен да празнува своя юбилей – защото само веднъж се става на 30.

**Повече информация за Caddy Edition 30 ще намерите на [www.vw-lekotovarni.bg](http://www.vw-lekotovarni.bg) или при най-близкия до вас дилър на Volkswagen.**



Das Auto.

**PORSCHE**  
BG

София, Порше София Изток, 02/ 80 73 400, Порше София Юг, 02/ 42 45 000, Пловдив, Хаас – 60, 032/ 94 09 92,  
Варна, Автотрейд, 052/ 57 07 00, Бургас, Вестауто – М, 056/ 87 42 50, Русе, Хоби – Кар, 082/ 50 04 94,  
Стара Загора, Автохит 2000, 042/ 61 60 46, Велико Търново, Автохойс, 062/ 61 57 75, Плевен, Автотехника, 064/ 88 87 99





# Петя Димитрова: Лихвите ще паднат

*Петя Димитрова има магистърски степени по туризъм и финанси от Софийския университет „Св. Климент Охридски“ и Университета за национално и световно стопанство. Дипломиран магистър е по бизнес администрация в престижния университет в Шефийлд, Великобритания. Започва кариерата си през 1996 г. в Американското посолство като асистент на американския консул. От 1998 до 2003 г. заема поста на старши одитор/мениджър в „Прайсуотърхаус-Купърс България“. Присъединява се към екипа на Пощенска банка през 2003 г., където заема поста главен финансов директор. През 2005 г. става и прокурист на банката. От 2007 г. заема поста изпълнителен директор и член на УС на ДЗИ Банк, а след сливането на Пощенска банка и ДЗИ Банк е назначена за изпълнителен директор и член на Съвета на директорите на обединената банка. От 2012 г. заема поста главен изпълнителен директор и председател на Управителния съвет на финансовата институция.*

**Ще развиваме факторингa, защото е много изгоден продукт за експортните фирми, казва главният изпълнителен директор и председател на Управителния съвет на Пощенска банка**

АТАНАС ХРИСТОВ

- Г-жо Димитрова, управлявате една от най-големите банки в България, чиито активи са над 5.6 млрд. лв., разгадените кредити са 5 млрд., а депозитите са 4.8 млрд. лв. Коя от тези цифри е „най-сладка“?

- Не бих казала, че има „сладки“ или „не сладки“ цифри. Може би цифрата, която ми носи най-голямо удовлетворение, е броят на клиентите. Колкото повече, толкова по-добре. Това означава, че банката се развива в правилната посока. Вече имаме над 1.5 млн. клиенти. Това ме радва най-много и целта ни е те да стават все повече, защото всички останали цифри са резултат от броя на клиентите, които за нас неизменно са №1.

Другата цифра, която е важна за нас и ни радва, са депозитите, където имаме немалък ръст през годината. Това е много важен показател за доверието на клиентите в банката. Обикновено човек влага парите си във финансовата институция, на която вярва и с която иска да изгради дългосрочни отношения. Стремещът на Пощенска банка е да бъде именно такъв дългосрочен партньор на своите клиенти и да ги съпътства във всички техни финансови дейности и житейски решения.

- И все пак... клиентът с кредит, който е актив за банката, или този с депозит, който се записва в графа „пасив“, е по-добър вариант?

- И двата типа клиенти са еднакво важни. В нашия бизнес е много важно да има баланс. Не бива

едното да е с превес над другото. Икономически необосновано е. Трябва да е осигурена достатъчно добра ликвидност и нашата банка я има. Също така е важно да успяваме да реализираме тези средства.

- Не е ли малко повече от необходимото тази ликвидност?

- Банките са силно ликвидни, което обаче се обуславя от икономическата действителност. Ситуацията е такава не само в България. На много места по света е така поради простия факт, че на фона на кризата, която тече вече пета година, и двете страни – както банките, така и клиентите, стават все по-консервативни.

- Кога ще излезем от тази криза?

- Това е много добър въпрос. Има позитивни трендове. Случващото се по света, и в частност в Европа, показва, че има възможности за положително развитие - взеха се мерки за излизане от кризата, налице е и решителност за справяне с проблемите. Разбира се, има и негативни последици, които всички виждаме. Но аз съм оптимист и вярвам, че вървим в правилната посока.

Друг е въпросът, че трябва време, тъй като процесите са много дълбоки. Освен това много от решенията закъсняха. Пропуснахме голям период в бездействие и сега ще е нужно време да наваксаме. Процесите са плавни - няма как веднага да възвърнем икономическия ръст от 2008 г. Той трябва да се възстановява постепенно. Затова са необходими и бизнес стимули - за да се раздвижи бизнесът и икономиката да поеме нагоре.



Все повече се говори за това, че политиките на страните от ЕС трябва да се насочат към насърчаване на растежа, а не само да се говори. Прекалените икономии могат да доведат до една непрестанна спирала на слаб икономически растеж, от която трудно се излиза.

**- Погледнато назад, правилно ли беше „затягането на коланите“ в България, или трябваше малко да „развържем кесията“?**

- Казах го и преди малко - най-важен е балансът. Крайностите във всяко отношение не водят до нищо добро. Не може да се залага само на „затягане на колани“ или само на харчене и пилеене на пари - видяхме до какво доведе това в редица държави. Необходима е разумна и балансирана политика в двете посоки.

Най-важни обаче са реформите, защото при наливането на пари в нереформирани сектори ефективността е нулева. Същото е и в бизнеса, където можеш да даваш пари и стимули само когато секторът е реформиран и има ефективност и производителност. Тогава инвестициите ще се възвърнат. В един нереформиран сектор колкото и пари да се вложат, резултатът ще е нулев.

Видяхме много добре до какво доведе подобно наливане на средства в други страни. Не можеш да разширяваш пари, които не си произвел. Но не може и само да се „затягат коланите“, защото ефектът също няма да е добър.

Трябва да има добра макроикономическа рамка, която в България е факт. Това е първата предпоставка за направата на необходимите реформи.

Пример е електронното правителство. Това е много важен инструмент за улеснение на бизнеса чрез намаляване на бюрокрацията, подобряване на условията и т.н. Подобни реформи са задължителни и изключително важни за развитието на бизнеса и икономиката.

**- Каква е вашата оценка за 2012 г. - за банките в България и**

**за Пощенска банка?**

- 2012 г. беше трудна година за всички. Кризата, която всички очакваха да свърши, реално се задълбочи. По експресни оценки ръстът на БВП е около 0.5% на годишна база, а за цялата 2012 година се очаква да бъде малко под 1%. Сравнено с данните

за останалите страни от Европейския съюз, това ниво е едно от най-високите, но все пак не е достатъчно, за да усетим съживяване на икономиката. Инфлацията забави темпа си през последните месеци на годината, но въпреки това нивото от 4.2% е сравнително високо. Нарастващата безработица е друг фактор, който ограничава разполагаемия доход на населението и оттам възстановяването на потреблението и икономиката.

От друга страна се вижда, че банковата система в България, и в частност Пощенска банка, е на печалба. Това е голямо постижение за нас през 2012 г., тъй като около 1/3 от банките са на загуба.

Виждаме, че продължаващата криза оказва влияние на всяко бизнес направление. Въпреки това наблюдавахме и много позитивни трендове през 2012 г., като един от тях е намаляването на темпа на растеж на лошите кредити. Ако за 2011 г. увеличението е било с близо 2 млрд. лв., то за 2012 г. е далеч по-малко - с около 500 млн.

**Няма как веднага да възвърнем икономическия ръст от 2008 г. Той трябва да се възстановява постепенно. Затова са необходими и бизнес стимулите - за да се раздвижи бизнесът и икономиката да поеме нагоре.**

лв. Това е изключително позитивна тенденция. Въпреки че общата цифра е голяма, трендът е надолу. Факт е, че през декември лошите

**Вече имаме над 1.5 млн. клиенти. Това ме радва най-много и искам броят им да се увеличава, защото всички останали цифри са резултат от броя на клиентите.**

кредити намаляваха както в номинално, така и в процентно изражение.

Има и други позитивни тенденции - забелязва се и лек ръст на кредитирането; расте и усвояването на средства от еврофондовете. Разбира се, винаги може повече, но спрямо

другите периоди се вижда ръст.

Да не забравяме, че в основата на финансовите решения е човешката психология. Положителната нагласа е свързана с нови идеи, със създаването на нещо креативно и позитивно. Негативизмът и постоянното оплакване не водят до нищо добро.

**- Кредитирането наистина отчете ръст в края на 2012 г., но благодарение на корпоративните заеми. Как си обяснявате повишението на отпуснатите фирмени кредити?**

- Това е нещо съвсем нормално. В България фирмите, които се развиват добре, са тези, които съумяват да оптимизират дейността си, успяват да реструктурират неэффективните процеси и да запазят пазарите си. На тези компании им трябва инвестиционен капитал, за да продължат бизнеса си.

**- Гражданите обаче теглят по-малко кредити. Има ли все още страх у хората?**

- Нормално е кредитирането за гражданите да се свие. Вижда се обаче раздвижване на пазара. През последното тримесечие на 2012 г., и особено през декември, отчетохме ръст в ипотечното кредитиране, и то до нива, каквито имахме в добрите години. Това е много добър сигнал. От друга страна се наблюдава ръст на депозитите, което говори за високо доверие на гражданите в нашата банкова система.

Фирмите разполагат с дългосрочни договори и могат да направят бизнес план за бъдещето. Гражданите обаче нямат тази дългосрочна визия. Негативната среда в Европа, както и постоянните стачки и растящият брой загубени



ФОТО КРАСИМИР СТОЙЧКОВ

работни места влияят негативно на психологическата нагласа на крайния потребител.

**- През първото тримесечие на 2013 г. кредитирането отново се сви. Дори корпоративните заеми намаляха. Защо?**

- Данните трябва да бъдат внимателно интерпретирани. В два от трите месеца има намаление на фирмените кредити, което се дължи на сезонност и еднократни ефекти. За сметка на това, през месец март фирмените кредити нараснаха с близо 160 млн. лв. Моето очакване е, че през следващите месеци ще продължим да наблюдаваме положителен растеж в сегмента.

**- Кои не иска да рискува с кредит - гражданите с изтеглянето му, или банките с отпускането?**

- Голяма спекулация е, че банките не отпускат кредити. Няма банка, която да не даде заем, когато клиентът е добър, с добро обезпечение и отговаря на всички критерии за отпускане на кредит. Банките с удоволствие кредитират всички, които покриват минималните изисквания и могат да докажат, че са способни да обслужват заема си. Банковата система и хората вече се опариха и резултатът е по-голяма предпазливост и от двете страни.

При кредитния бум видяхме

еуфория да се инвестира. В момента много трудно някой би се решил да си купи втори или трети апартамент. По-скоро би го купил, защото има нужда от първо и основно жилище. Хората вече са много по-разумни, когато искат да харчат. Банките се борим за всеки клиент и няма как да не отпускат кредити, защото това е нашият основен бизнес. Конкуренцията е голяма, тъй като в България има около 30 банки.

Повишението на отпуснатите кредити през миналата година е малко под 2 млрд. лв., което за мащабите на България не е малка цифра. Казвам това, защото има спекулации, че не се кредитира. Ръстът при депозитите пък е двойно по-висок от нарастването на кредитите, като това се дължи на високото ниво на спестяване на гражданите и домакинствата.

**- Тенденциите при кредитирането в банковата система повтарят ли се в дейността на Пощенска банка?**

- Да. Такава е цялата система. При нас не се наблюдава силен спад на кредитите за граждани - при ипотечните сме на нивата от 2011 г., докато при потребителските имаше лек спад. През последното тримесечие обаче се наблюдава запазване на нивата.

Това, което се вижда за банковата система, е малко понижение или запазване на нивата на ипотечно-кредитиране, и малко по-рязък спад при потребителските заеми - между 2 и 5%. Корпоративното кредитиране от своя страна се движи нагоре, макар и с бавни темпове - с ръст от 2-3%. Това се дължи на по-консервативното мислене, което е за добро. След еуфорията винаги има отрезвяване.

**- Дори и малък, спадът при кредитирането на граждани е факт. Депозитите им обаче растат. Как си обяснявате това?**

- Всичко, което се случва в Европа и в САЩ, накарало хората да преосмислят инвестициите си и може би да видят, че депозитът е много добър начин за запазване на спестяванията. По този начин те не пропияват зазелените пари. Банките дават много добра доходност



и сигурност на инвестицията. Затова тенденцията на ръст на влоговете е нормална. В ситуация, когато пазарът на недвижими имоти върви надолу, фондовите борси вървят надолу, банковата система предлага сигурност на спестяванията при добра доходност и възвръщаемост, е логично влоговете да растат. Риск за спестяванията в банките няма. За 2013 г. прогнозата ни е темпът на ръст на депозитите да не се увеличи много. Да, ще има повишение, но по-малко от това през 2012 г.

**- Лихвите по влогове и заеми вървяха надолу през миналата година. Каква ще е тенденцията през 2013 г.?**

- Лихвите са другата голяма спекулация. Категорично през последните години наблюдаваме спад на лихвите. Това ще е така и през 2013 г. Ще си позволя да дам няколко цифри по този повод.

При потребителските кредити преди 5 години, средно за системата, през 2008 г. лихвите по заемите в евро са били около 11%, а в края на 2012 г. намаляват до 9%. При ипотечните кредити, които са средно над 10 години, средната лихва за системата при заем в евро през 2008 г. е била около 9%, а сега е 7%, дори под 7%.

Има голям спад на лихвите. Лихвените нива при определени продукти са по-ниски дори от тези през 2008 г. Спадът е на пазарен принцип, а не защото някой е казал или е наредил това да се случи. Трендът е такъв - лихвите ще продължат да падат. Факт е, че през тази година се очакват и исторически най-ниските лихви по ипотечните кредити. При депозитите също ще има понижение на лихвите - с плавни темпове.

**- Можем ли да очакваме по-съществен ръст или спад в лихвените нива в определени сектори?**

- Увеличение няма да има, а намалението ще е във всички сектори. Тези спадове ще са плавни - така, както ги наблюдаваме и в момента. Такава е тенденцията и при Пощенска банка. През миналата година намалихме лихвата по ипотечните кредити на клиентите. В момента мислим как да намалим лихвите по



**Най-важни са реформите, защото при наливането на пари в нереформирани сектори ефективността е нулева.**

потребителските кредити. Големата конкуренция между банките подпомага тренда на намаляване на лихвите.

**- Как вървеше пазарът на банкови карти през миналата година? Започна ли българинът да разбира и ползва продукта кредитна карта?**

- Да, определено виждаме промяна в разбирането и употребата на продукта кредитна карта. Ние имаме увеличение на издадените кредитни карти - над 20% ръст в някои видове кредитни карти. Имаме и специализирани кампании - в ИКЕА, „Метро“, както и в „Пикадили“ - клиентите получават отстъпка от 10% при покупка с кредитна карта от Пощенска банка.

Това са много добри програми между банката и търговските вериги или големите магазини. Чрез тях се опитваме да образовваме хората, като им покажем, че с банкови карти могат да пазаруват лесно и удобно, и едновременно с това да спестяват. Освен промоциите, всички наши клиенти с карти VISA и American Express участват в програмата ни за лоялност MyRewards, като ползват отстъпка от целия обем на покупките, която се натрупва по формата на точки и се осребрява по тяхно желание. Например, ако притежавате златна карта American Express, може да получите отстъпка до 4% от стойността на покупките.

Разбира се, клиентите трябва да са разумни и отговорни и в края на погасителния период да могат да възстановят задължителното минимално плащане. Но кредитните карти дават и гъвкав гратисен период до 50 дни, в който може да се ползва безлихвен кредит. Въобще, те са много гъвкав и удобен инструмент и неслучайно широко разпространени и употребявани по цял свят.

**- Доколко е основателно твърдението, че голям процент от**

**„лошите кредити“ се дължи на кредитните карти?**

- Така беше в миналото, но при лидерите на този пазар, сред които сме и ние, вече не е така. Може и при определени банки да е вярно, но те вероятно не са управлявали добре този си портфейл. Кредитните карти са краткосрочен портфейл, който се изчиства бързо.

„Лошите кредити“ при картите са на нивата от 2007-2008 г. Тези портфейли са много изчистени. Проблем беше в началото на кризата, когато хората губеха работата си и имаше срив в бизнеса. Големите просрочия по кредитните карти бяха през 2009 г., оттогава насам постоянно намаляват.

**- Въпреки спада през последния месец на 2012 г. на лошите и реструктурирани кредити нивото им остава високо. Притеснителен дял ли е 22.42%?**

- Не, защото тук са включени всички лоши и реструктурирани кредити. Това не са единствено лошите кредити. Преговорените кредити са такива на граждани и фирми с временни затруднения и голяма част от тях се обслужват. Реалният процент на лошите кредити е по-малък. Освен това съществуват различни методики на

отчитане. В някои страни отчитат много по-малък процент лоши кредити, но не отчитат редица други фактори.

Да не забравяме, че банковата ни система е

много консервативна. Имаме много строги изисквания за ликвидност и минимални задължителни резерви върху депозитите – това са пари, които седят в Българската народна банка и са реален буфер.

Освен това българските банки заделят специфични провизии, които са допълнителна защита срещу неочаквани загуби. В България капиталовата адекватност на банките

трябва да е поне 12%, а реално към март 2013 г. средната капиталова адекватност за системата е 16.8%. В Европа изискването е около 8% и там банките се борят да постигнат тази капиталова адекватност. Буферите са далеч по-големи от дела на необслужваните кредити.

Голяма част от лошите кредити са обезпечени и за тях стоят реални активи. Дори да е лош, не означава, че заемът няма да се възвърне.

Заради всички тези фактори, този процент не ме притеснява.

**- Каква ще е 2013 г. за банковата система у нас и пред Пощенска банка?**

- И 2013-а е трудна година, но ние сме оптимисти.

Ще пуснем иновативни депозитни продукти, които са специално разработени за настоящите нужди на гражданите. Не мога да кажа много преди да станат факт. Само ще подскажа, че ще носят добра доходност и защита на клиентите. А при кредитите целим да предложим най-добрата лихва и гъвкави условия.

Ще продължим да развиваме факторинга. През последните години той започва да става много интересен продукт в България. Ние сме сред водещите банки при предлагането на факторинг и смятаме да продължим да растем в тази сфера. За корпоративни клиенти, особено за експортно ориентирани фирми, това е най-евтиният и добър начин за финансиране на търговски вземания. Той им гарантира най-добрата лихва и условия за функциониране на бизнеса.

**- Каква икономическа 2013 г. очаквате за България?**

- Очакваме възстановяването на икономиката да продължи. Прогнозата ни е брутният вътрешен продукт (БВП) да се повиши с около 1.0%, като очакваме потреблението и в по-малка степен инвестициите да са основните фактори,

**Голяма част от лошите кредити са обезпечени и за тях стоят реални активи. Дори да е лош, не означава, че заемът няма да се възвърне. Заради всички тези фактори този процент не ме притеснява.**





допринасящи за растежа. Инфлацията очакваме да спадне до много по-разумното ниво от около 3%. Равнището на безработица ще се загържи на сегашното ниво, защото създаването на нови работни места ще остане проблемно.

Страните от ЕС продължават да бъдат основният външнотърговски партньор на страната и в тази връзка продължаващата рецесия в еврозоната ще окаже влияние върху българските износители. Надяваме се все по-голяма част от износа да се насочва към трети страни, което в дългосрочен план е изключително положително за икономиката. Всичко това, обаче, зависи от това дали политическата и макроикономическата стабилност на

страната ще се запази.

**- В края на миналата година спечелихте наградата за принос в развитието на банковия сектор в конкурса „Мистър и Мисис Икономика“. Какво промени тази награда в професионален и личен план?**

- Сигурна съм, че наградите са повод за радост за всеки един човек. Всеки конкурс има своята тежест, а призьт е признание за усилията, които човек е положил, за да бъде възнаграден.

Наградата „Мисис Икономика“ е много престижна и искрено благодаря на списание „Икономика“ за нея.

**- Какви предимства трябва да**

**Няма добър мениджър без качествени хора в екипа. Важно е да изградиш хората и да имаш екип, на който вярваш и винаги можеш да разчиташ.**

**Голяма спекулация е, че банките не отпускат кредити. Няма банка, която да не даде заем, когато клиентът е добър, с добро обезпечение и отговаря на всички изисквания за отпускането на кредит.**

**има една жена, за да бъде висш мениджър?**

- За мен разделението на мъже и жени не съществува и не влагам особен смисъл в него. Позицията ми е изключително отговорна - главен изпълнителен директор на институция с почти 3 хил. служители и близо 200 клона. Това е отговорност към клиентите, акционерите и служителите. Предизвикателството е да се намери баланс, защото интересите на трите групи не съвпадат.

Човекът на този пост трябва да е добър лидер, да вдъхва увереност на хората си и да ги подкрепя. Няма добър мениджър без качествени хора в екипа. Важно е да изградиш хората и да имаш екип, на който вярваш и винаги можеш да разчиташ. Трябва да си лидер и да умееш да носиш отговорност, защото най-трудните решения ги взема мениджърът. Добрият управленец се доказва именно в трудни ситуации, когато трябва да намери най-доброто решение и да има сили и воля да го следва.

**- Каква 2012 г. изпрати Петя Димитрова и каква 2013 г. ѝ предстои?**

- 2012 г. беше успешна за мен - в личен и професионален план. Доволна съм от постигнатото. През тази година станях СЕО (главен изпълнителен директор) на Пощенска банка, получих и множество награди и признание от обществото, включително от акционерите, екипа и клиентите. Това е най-важното. Удовлетворена съм от постигнатото и записвам 2012 г. в графата „успешни“.



*Spring - Summer* 2013

**PARADISE CENTER**  
бул. "Черни връх" 100, София  
[www.cacharel.bg](http://www.cacharel.bg)

**cacharel**



ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Харчи по-малко, отколкото изкарваш, гласи едно от най-важните правила за доброто управление на личните финанси и семейния бюджет. Спазването му обаче невинаги е лесно. Взетите назаем пари все някога трябва да се върнат, но има ситуации, в които кредитът е необходимото зло, особено когато става дума за инвестиции, които с наличните доходи не може да си позволим.

Всеки трябва да намери своя път за харчене и спестяване. Ключов похват е дисциплината и ако планираме разходите и избягваме импулсивните покупки, в края на месеца няма да сме на червено, обясняват основателите на MyRocket.bg. Този сайт е добър помощник в управлението на личния бюджет. Безплатната услуга дава възможност на потребителите да получат цялостна представа за това как и за какво харчат, вместо непрекъснато да се питат

### къде са отишли парите

им. Сайтът е подходящо решение за онези, на които им изглежда госадно да пишат в дебелите тефтери или да попълват сложни таблици на Excel.

Доброто управление на личните финанси за нас е като религия, твърдят Петър Иванов и Стоян Дипчиков. Преди близо три години двамата обединяват професионалната компетентност на финансовия анализатор и на уебдизайнера и правят сайта MyRocket.bg. Двамата са завършили Математическата гимназия във Варна, още тогава единият се насочил към математиката и финансите, а другият - към компютрите и интернет. Идеята тръзва от аналогичен американски сайт mint.com, той обаче е доста по-автоматизиран и е значително по-удобен за потребителя. Причината за това е, че в САЩ основна част от плащанията стават електронно, те са свързани с банковите сметки на потребителите и информацията автоматично се попълва в техния профил в сайта. Българската версия MyRocket.bg изисква данните да се въвеждат ръчно, което създава затруднения и го



Стоян Дипчиков и Петър Иванов (вдясно) създадоха удобен начин за управление на личния портфейл

# С пълнен портфейл

**Сайтът MyRocket.bg предлага безплатна възможност за по-добро управление на личните финанси**

голяма степен убива ентузиазма за водене на лична финансова отчетност, признават създателите на сайта. Но именно следенето на приходите и разходите дава прозрачност на личния бюджет и рисува финансовата картина на всеки. Ако не следи разходите си, човек харчи безразборно, а когато портфейлът е под контрол, той може да оптимизира управлението на парите. Дори в рамките на месеца, види ли, че е надвишил лимита – например за гориво за



Всички добри идеи за проекти, свързани с интернет, имат шанс да успеят. Интернет е показал, че и без сериозен финансов гръб в глобалната мрежа може да се получи невероятен успех, стига идеята да е наистина уникална. Другото условие е да се намери верният път към нейната комерсиализация. За успеха необходимо, но не и достатъчно условие, е отдаденост на реализацията на проекта. На определен етап възможен вариант например за MyRocket.bg е подходящо партньорство или продажба на медийна група, която види в него потенциал и го включи в своето портфолио. България е малък пазар и това ограничава лимита на възможностите. Румъния, Турция и Гърция са перспектива за разширяване на пазара извън националните граници, твърди Петър Иванов. Той е проект мениджър в APS България, която се занимава с управление на рискови кредити.

Всяка идея трябва добре да се прецени дали от финансова гледна точка може да се реализира. Които има интересни хрумвания, да опита да ги осъществи. Интернет дава възможност с малък ресурс да се постигне значим напредък. Това е единственият сектор, в който размерът на инвестицията не е от чак толкова значение. Пробвайте, иначе няма как да успеете, казват Петър Иванов и Стоян Дипчиков. Процентът на оцелелите стартапи не е голям, но дори и първият ви опит да е неуспешен, трябва да се изправите на крака и да опитате отново. И така, докато не дойдат желаните резултати. Полезно е да се учите от грешките и да извличате максимума от неуспеха. Не всеки улучва десетката от първия път. Петър и Стоян твърдят, че моментът е удобен младите хора да се впуснат в създаването на бизнес.

автомобила, може да ореже други пера или да ограничи ползването на колата.

„Съчетахме своите силни страни и направихме MyRocket. Взехме най-добрите практики от света, които биха работили в България, и през 2010 г. създадохме сайта. Той си остава хоби, тъй като все още не носи финансов приход”, разказва Стоян Дипчиков, който е мениджър в дигиталното креативно студио „Деспарк”. Според него управлението на личните финанси предполага да имате поглед над движението на парите ви в месечен и годишен план. Следенето на приходите и разходите помага особено на младите хора да правят по-големи покупки в рамките на дохода, с който разполагат. Отчитат се и излишъците, те се отразяват в раздел „Спестено”. Може да се въвеждат напомнания за различните плащания, свързани с определен срок. Това е начин

разходите да се оптимизират и да се получи своеобразен

### дигидент за отделеното време за отчетност

на портфейла. За съжаление обаче на този етап банковата система в България не позволява автоматизирана отчетност на движението на парите, както е в САЩ.

Сайтът има постоянни потребители. Потенциалът му е в това, че има хора, които по един или друг начин поддържат семейно или лично счетоводство. Някои си спомнят как техните родители, баби или дядовци в тетрадка стриктно са водили отчетност на харчовите. Сега едни го правят чрез Excel, но други ще кажат, че по-удобният вариант е MyRocket.bg. Мнозина пробват да следят разходите си,




но голяма част от тях скоро се отказват, тъй като се иска голяма дисциплина и постоянство. Затова двамата основатели сега разработват мобилно приложение. Разходите ще се въвеждат чрез телефона, но и това не е за всеки. Най-приемливият вариант е транзакциите, които се правят по електронен път, да се въвеждат автоматично, все още твър-

де малка част от разплащанията у нас обаче става безкасово.

Пътят на успешното развитие на идеята MyPocket.bg минава през привличането на достатъчно потребители, после по-лесно ще се намерят рекламодатели и инвеститори. Към момента регистрацията в него имат около 3500 души, но не всички са уникални потребители.

Петър и Стоян водили немалко разговори за подкрепа на начинанието, имало и силен инвеститорски интерес от интернет предприемачи, но до момента така и не са си стиснали ръцете. Сега обаче обмислят и партньорство с онлайн посредници в разплащанията, за да може да се автоматизира системата за въвеждане на данните, което ще улесни потребителите. Така всички транзакции ще се синхронизират със сайта. Друга възможност за развитие на проекта е безплатната услуга да се предлага и на други езици, за да е приложим за повече пазари.

Подобна информация, която се натрупва в MyPocket.bg, би била интересна за финансовите институции. Потребителите може да са спокойни, тъй като анонимността им е напълно гарантирана дори само поради факта, че не се събират никакви лични данни.

Най-смелата мечта на Петър Иванов и Стоян Дипчиков не е да станат именити интернет предприемачи, а банковата ни система да еволюира и да може по американски образец въвеждането на повечето данни да става автоматично. После звездата им може сама да изгрее. 



Стоян и Петър са от отличен тандем между уебдизайнер и финансов анализатор

## Съвети за онези, на които парите никога не стигат

### 1. ВИЗУАЛИЗИРАЙТЕ РАЗХОДИТЕ СИ

Доброто управление на парите означава да имаме ориентируваща представа за това колко даваме за храна, гориво, комунални услуги, развлечения и т.н. Ако парите не ни стигат, има два варианта. Единият е да увеличим доходите, а другият - да намалим разходите. Сам по-себе си първият е по-добър, но невинаги е осъществим. Вторият предполага да имаме ясна картина на разходите си за поне няколко месеца назад, което ще даде възможност да намалим част от тях, без да усетим грастична промяна. Най-сигурният начин да получим тази информация е да водим отчетност на разходите. Това отнема време, но дава резултат.

### 2. ПЛАНИРАЙТЕ ХАРЧЕНЕТО ЗА ВСЕКИ МЕСЕЦ

Всеки изпада в ситуация, в която разходите рязко нарастват – заради появата на нов член в семейството, заради покупката на имот с ипотечен кредит и т. н., а заплатата остава същата. Как да се справим? Тайната е в... бюджетирането. В началото на всеки месец решавате колко пари ще изхарчите. Разпределяте средствата по пера, като с приоритет са неизбежните плащания като вноски по кредита, комуналните сметки, средствата за прехрана и т. н. И ако преди края на месеца лимитът за храна се окаже изчерпан, преразпределяте от другите пера.

За улеснение може да ползвате [www.MyPocket.bg](http://www.MyPocket.bg). Там чрез функцията „бюджети“ ще може бързо и лесно да създадете собствени категории за харчене или да използвате вече готовите. За всичко това ви трябва постоянство и резултатите няма да закъснеят.

### 3. ПЛАЩАЙТЕ СМЕТКИТЕ И ЗАДЪЛЖЕНИЯТА СИ НАВРЕМЕ

Никой не обича да плаща сметки, данъци, вноски по кредити и кредитни карти. Случва се хората да забравят за тях, а често и заради страха, че ще се наруши балансът на оскъдния бюджет. Това обаче са пари, които все някога трябва да дадем, и колкото повече отлагаме, толкова повече наказателни лихви трябва да плащаме. Затова не пропускайте регулярните плащания. Има различни варианти за посещаване, когато приближат.

Когато е трудно да увеличим доходите си, а парите обикновено свършват преди края на месеца, е добре да станем по-дисциплинирани и да харчим по-разумно. Стриктната отчетност не е най-приятното нещо, но и в този случай целта оправдава средствата, казват от MyPocket.bg.



## *НОВА ВСЕЛЕНА*



**SKYACTIV**  
TECHNOLOGY

CO<sub>2</sub> от 119 г/км до 150 г/км. Комбиниран разход от 4,1 до 6,4 л/100км.  
Снимката на модела е с илюстративна цел.



***НОВАТА MAZDA 6***





# Bitcoin

## превзема пазара на онлайн разплащания

*Със своята децентрализирана структура и свободната технология за създаването си виртуалната валута предлага огромни възможности, но и поставя важни въпроси пред бъдещето на финансовата регулация*



**АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ**

Когато в началото на май американската стартираща компания Coinbase, предлагаща онлайн плащания с виртуалната валута Bitcoin, обяви, че е привлякла рискови инвестиции в размер на 5 млн. щ. долара, някои анализатори обявиха, че пазарът на дялово финансиране е полудял. Едно по-внимателно вглеждане в списъка с инвеститорите, вложили парите си в проекта, обаче ни показва, че това може би не е точно така. Сред тях изпъкват имената на организации със сериозен опит в технологичния сектор като микроблог платформата Twitter и фонда Union Square Ventures, в чието портфолио са още проекти като Foursquare, Etsy, Kickstarter и Tumblr.

Всъщност това е втората толкова значима сделка в стартъп, фокусиран върху дейности с виртуалната валута Bitcoin. Преди малко повече от месец не груз, а легендарният инвестиционен фонд Andreessen Horowitz (в портфолио-

то му са компании като Facebook, Groupon, Asana, Twitter, Zinga, Pinterest и AirBNB) вложи 2 млн. щ. долара рисков капитал в OpenCoin. Преди броени дни пък

### Amazon представи собствена виртуална валута

наречена Amazon Coins, с която потребителите ще могат да си закупват приложения или съдържание за таблета Kindle Fire, предлаган от компанията. Засега новата валута е достъпна само в САЩ, но предстои пускането ѝ в обращение в целия свят. Amazon дори предлага по 500 монети на стойност 5 щ. долара на всеки потребител на нейните таблети, а експерти от корпорацията увериха публиката, че скоро предстои да създадат и нови начини за печелене и харчене на валутата.

По всичко личи, че в сегмента на виртуалните валути „ври и купи“, а Bitcoin определено е в

центъра на този нарастващ интерес. През последните месеци тази електронна единица за заплащане побърка света със своя ръст спрямо американския долар, преминавайки границата от 100, а в някои случаи – дори от

## 200 щ. долара за един Bitcoin

Честите флукутации в стойността на свободната от регулация валута, както и ролята, която тя изигра за трансфера на капитали в случаи като кипърската криза, принудиха медиите и икономисти от целия свят да погледнат сериозно на явленията и да се опитат да прогнозират неговото бъдеще.

Всъщност Bitcoin далеч не е първата виртуална валута в историята и със сигурност няма да е последната. Още преди около десет години американската компания LindenLab пусна в обращение валутата линден долар, която служи за заплащане в създадения



от нея триизмерен виртуален свят Second Life. Устойчивият курс към щатския долар и достъпните възможности за придобиване на линден долари позволиха на редица онлайн предприемачи да натрупат не малко реално състояние, а списание BusinessWeek дори публикува списък с най-богатите хора в Second Life, сред които има и няколко милионери. Използването на линден доларите обаче е сведе-

но само до този виртуален свят и възможностите за бизнес с тях включват търговия с реални или виртуални стоки в него.

## Причините за успеха

на Bitcoin през последните години се крият в неограничените възможности за използване на тази валута, както и във факта, че тя



## МИНИСТЕРСТВО НА ТРАНСПОРТА, ИНФОРМАЦИОННИТЕ ТЕХНОЛОГИИ И СЪОБЩЕНИЯТА

**ЕФЕКТИВЕН,  
ИНТЕГРИРАН И  
УСТОЙЧИВ  
ТРАНСПОРТ**



С подкрепата на Европейския съюз изграждаме модерна транспортна инфраструктура. Над 2 милиарда евро се инвестират в развитието на устойчива транспортна мрежа. Подобряваме качеството на транспорта, за да пътуваме по-бързо, удобно и сигурно.

### ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА „ТРАНСПОРТ“ 2007-2013

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



е абсолютно децентрализирана и не се регулира от която и да е организация. На практика Bitcoin представлява т.нар. криптовалута (cryptocurrency), базирана на разпределена инфраструктура, която позволява анонимни и непроследими транзакции между всеки две точки на света. Моделът го голяма степен наподобява този на peer-to-peer мрежите за споделяне на файлове като BitTorrent. Идеята се заражда в едно киберпънк онлайн общество и е доразвита през 2008 г. от програмиста Сатоши Накамото. Реално валутата започва да функционира година по-късно.

Едно от основните предимства на Bitcoin е гарантането на абсолютна анонимност. Аспект, който все по-често тревожи регулаторните органи в различни краища на света поради възможността чрез Bitcoin свободно да се прехвърлят капитали на престъпни или терористични организации. Вероятно това е и причината създадената неотдавна Bitcoin Foundation да предвижда редица дейности за изчистване на имиджа на виртуалната валута. Сред тях са например сътрудничество с Червения кръст и други международни организации за оказване на помощ в бедстващи региони на планетата. Bitcoin е изключително

### гостъпно средство за трансфер на пари

за което е достатъчно наличието дори на обикновен мобилен телефон и някаква клетъчна инфраструктура, позволяваща SMS-и. Това го прави особено подходящ метод за изпращане на дарения в региони, пострадали от катаклизми, или в такива, където по принцип липсва добре развита банкова мрежа.

Друго важно предимство на иновативната разплащателна единица е възможността тя да бъде създавана от нищото, чрез т.нар. миньорство (bitcoin mining).

Абсолютно всеки може да „го биба“ биткойни, инсталирайки специален софтуер, който използва процесора на компютъра, за да прави сложни изчисления. Всеки път, когато софтуерът успее да завърши текущите изчисления, потребителят получава по 25 Bitcoin единици. В началото това е ставало лесно, но днес – с включването на все повече „миньори“ - процесът изисква все повече време и компютърни ресурси. Към момента в обращение има около 11 милиона единици от тази валута, а плано-



вете са тяхното производство да бъде прекратено, когато броят им достигне 21 милиона. Очаква се това да стане към 2040 година.


### „Минодобивният“ процес

може да бъде осъществяван практически от всеки един компютър, но използването на по-слаби машини като личния лаптоп или домашния настолен компютър едва ли би довело до резултат. За това частните потребители най-често се обединяват в сдружения, наречени „Bitcoin синдикати“, които споделят ресурсите си и съответно – евентуалната печалба след това. Някои експерти, които следят развитието на Bitcoin от самото начало, обаче твърдят, че днес няма смисъл нови играчи да се опитват да се включат твърда в „миньорския“ бизнес, тъй като бройката на участниците вече е твърде голяма. Остават

възможностите за печалба чрез търговия с виртуалната валута, чиято цена често отчита пикове и спадове.

Закупуването на Bitcoin единици може да се осъществи чрез някои от многобройните електронни платформи за обмен (каквито са и стартиращите фирми, цитирани в началото на тази статия). Най-големият подобен сайт е mtgox.com, през който към момента се осъществяват около 80% от цялата търговия с виртуалната валута. Цената зависи единстве-

но от интереса на купувачите, който в определени моменти (например в случая с кризата в Кипър) нараства значително поради възможността биткойните да бъдат използвани за трансгранично прехвърляне на капитали.

Въпреки множеството въпросителни пред своето бъдеще, както и пред нуждата от някаква форма на регулация, Bitcoin вече си извоюва мястото на първата устойчиво наложила се виртуална валута. А мнозина вече гледат на нея като на своеобразен протокол, който ще стандартизира паричния обмен в мрежата, както протоколът HTTP направи с уебсайтовете, а SMTP с електронната поща. И като имаме предвид начина, по който тези две технологии променяха живота ни през последните две десетилетия, можем само да гадаем как ще изглежда светът на електронните разплащания през следващите няколко години. 

НОВИ ПАЗАРИ ЗА БЪЛГАРСКИЯ БИЗНЕС

С КРЕДИТ ЗА РАЗВИТИЕ



БЪРЗО ОДОБРЕНИЕ • ДЪЛЪГ СРОК НА ПОГАСЯВАНЕ • ДО 2 ГОДИНИ ГРАТИСЕН ПЕРИОД

Инвестиционен кредит **ЗА РАЗВИТИЕ** е финансов продукт на Българска банка за развитие. Създадена с единствената цел да насърчава и подпомага развитието на малкия и среден бизнес и експортно ориентирани компании от всички отрасли в България, Българска банка за развитие предлага инвестиционни кредити, кредити за оборотни

средства, рефинансиране, овърдрафт и преференциални условия за членовете на браншови организации, с които банката има сключени партньорски споразумения. Повече за кредит **ЗА РАЗВИТИЕ** и другите продукти на ББР на:

☎ 0700 11 227  
[WWW.BBR.BG](http://WWW.BBR.BG)

  
БЪЛГАРСКА БАНКА ЗА РАЗВИТИЕ



**Екипът на стартиращите компании и професионализмът им е по-важен от идеите, с които тръгват**

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

*Balkan Venture Forum* събра в София над 40 инвеститори от региона, Европа и света, които управляват над 3 млрд. евро инвестиционен капитал. Фокусът бе насочен към предприемачеството в ICT индустрията. Фондове за рисков капитал, акселератори и институционални инвеститори дойдоха у нас, за да усетят пулса на най-инновативните компании, които работят в тази част на земното кълбо.

Високото ниво на участие показва, че България става разпознаваема на картата на технологиите и инвестициите в иновации. В нашата страна се събраха представители на водещи фондове за рисков капитал. Сред лекторите бяха Явуз Кайнар, главен банкиер в Програмата за рискови инвестиции на Европейската банка за възстановяване и развитие, Дан Луту, партньор във фонда *Earlybird*, Масей Зак, инвестиционен директор за Централна и Източна Европа в *Intel Capital*, Джонатан Брадфорд, управляващ директор на *TechStars* и партньор в българския фонд *Eleven*, Майкъл Голд, управляващ директор в *Crimson Capital*, Фади Бишара, основател и главен изпълнителен директор на *Blackbox Accelerator*, Хюсеин Демирхисар, управляващ партньор в *Angel Wings Ventures*, и Филип Мьоринг (*Phillip Moering*), ръководител на *Seedcamp*. Двата български фонда за дялово инвестиране *LAUNCHub* и *Eleven*, които разпределят средства по програмата *JEREMIE*, също бяха активни на форума. Сп. „Икономика“ се обърна към Тодор Брешков, управляващ партньор в *LAUNCHub*, да разкаже за интереса на потенциалните инвеститори, за тенденциите в ICT сектора, за посоката на развитие на технологичните компании у нас в близко време.

Инвеститорите започват да съзират интересни проекти в нашия регион, отчитат и факта, че броят им лавинообразно расте – това е позитивният сигнал от *Balkan Venture Forum*. Реалистичният срок, в който първа може да се случи привличане на дялов инвеститор в някоя от стартиралите през последната година компании, е минимум половин година. Чуждестранните инвеститори предпочитат да си дадат известен



Много млади предприемачи дойдоха на *Balkan Venture Forum*

период от време, в който да наблюдават израстването на даден екип, да се запознаят отблизо с технологията, над която той работи. Искат да се уверят, че компанията бързо разгръща потенциал и е постигнала значим напредък с някоя от своите разработки.

Целта на прояви от ранга на *Balkan Venture Forum* е на едно място да се съберат представители на цялата технологична „екосистема“, които да представят своите гледни точки към развитието на сектора. Участието на представители от акселератори и бизнес инкубатори, на ментори дава възможност за широк обмен на идеи и за осъществяване на полезни контакти. *Balkan Venture Forum* бе първото събитие в България от подобен мащаб, свързано със софтуерния бизнес. Предприемачеството в тази индустрия вече не се изчерпва с правенето на продукти на ишлема, а по-скоро със собствени разработки. Напоследък повечето от младите ентусиасти се убеждаха, че

## създаването на оригинални продукти

по-добре би ги позиционирало на пазара, стига да предложат нещо, за което ще има търсене. Положителна стъпка беше сформирането през 2012 г. на двата фонда *LAUNCHub* и *Eleven*, с което се даде шанс на новостартиращи компании да получават финансиране.

Основната цел на подобни форуми е общуването и създаването на мрежа от контакти. За младите предприемачи е важно да имат връзка с хора от цял свят, които имат отноше-

ние към тяхната сфера на дейност. Това ще е от полза по-успешно да развият компанията, да маркетират своите разработки, да продават и да търсят нови служители. Днес те се нуждаят от непрекъснато общуване със съмишленици, делови партньори, инвеститори, защото бизнесът е много по-динамичен, отколкото преди 10 години. Предприемачите в сферата на технологиите трябва да са много бързи и концентрирани върху онова, което правят. Те се конкурират с компании на пет континента и няма национални граници, които да слагат бариери. Външният свят гледа на Балканите като на едно цяло и не е от съществено значение дали екипът е от България, Румъния или Хърватска. Новото поколение не се интересува от прегразсъбъците и наслоенията от миналото.

Целият свят е потенциален пазар за техните продукти, не дори Балканиите или Старият континент.

Когато младите предприемачи имат интересна идея, първото, което трябва да направят, е да проучат дали някой по света не работи вече по нея и какъв напредък е постигнат. Преди да се заемат здраво с нейната реализация, няма как да се разбере дали тя би била успешна. Добре е намеренията по осъществяването да се обсъждат с по-широк кръг от хора, защото всяко мнение, гледна точка или практически опит може да е от полза. Разбира се, че има опасност някой да ги изпревари и да е готов преди тях, затова днес повече от всякога скоростта е от значение. Доказано е, че в много случаи върху същата идея работят и групи хора по света, освен ако не е някое наистина уникално хрумване, но пък точ-

# ТИЧАТ БАВНО

но това е изключителна рядкост. Ето защо идеята трябва да бъде пусната в действие най-бързо и по най-добър начин. В последните две-три години не съм забелязал толкова уникална идея, но за да я разпознаем и ние трябва да сме много генерални. Понякога трябва да мине време, за да стане ясно дали определена идея ще направи прелом в технологиите. Също така в процеса на работа може да се роди нещо, което да е наистина велико. Понякога гребни неща, които не са ни направили впечатление, може да крият огромен потенциал.

В кохортата на LAUNCHub има компании като iMediaShare и Imagga, които вече набират популярност, те имат голям брой ползватели и плащащи клиенти. Тяхната технология, продукт или услуга

## привлича потребители

и тези екипи вече започват да се нуждаят от умения по маркетинг и продажби. Колкото повече са мотивирани и са отдадени на идеята си, толкова по-значим е техният напредък. Освен всичко те трябва да се научат да се вслушват в различните мнения и да търсят обратна връзка с клиенти, партньори, съветващи. Често обаче се пренебрегва златното правило, че имаме една уста и две уши и трябва два пъти повече да слушаме, отколкото да говорим.

За нас като фонд мениджъри форумът беше полезен с разширяване на контактите с хора, с които може да работим по цял свят. Срещата с различни екипи и компании от региона за нас беше особено важна за обмена на виждания и гледни точки към проблемите и развитието. На етапа, на който ние инвестираме, отдаваме най-съществено значение не толкова

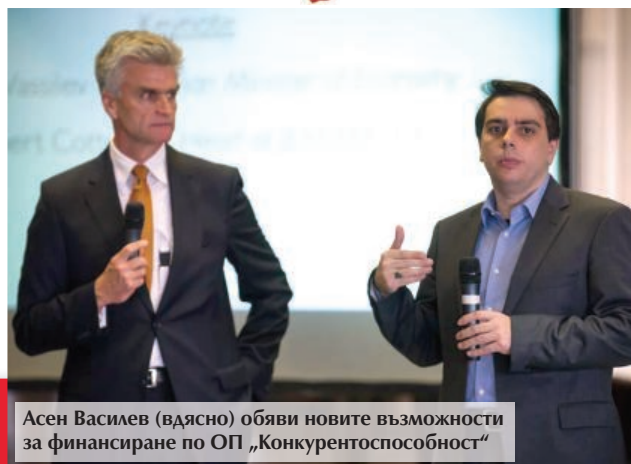
на самите идеи, колкото на работата по израстването на самите хора като истински професионалисти. Много по-важно от намеренията е какви специалисти и какви екипи стоят зад тях. Професионализъмът и мотивацията са решаващи за успеха им. Младите предприемачи не бива да се страхуват от това, че може да не успеят да доведат до пазарна реализация своята първа идея, с която са се заели, въпросът е какво ще научат в хода на нейното осъществяване, защото може да сполучат на следващ етап с друга добра идея в комбинация с правилните хора, с които сформират екип.

Инвестиционният интерес занаят пред ще се фокусира към приложенията за мобилните устройства и все по-предпочитани ще стават компаниите, които работят B2B, отколкото B2C. Много по-трудно е да предвидиш дали ще е успешен един продукт, насочен към масовия потребител. Предимството на B2B решенията е, че е по-лесно да разбереш мотивите, които водят дадена компания към един или друг продукт, услуга, разработка.

Постепенно обаче ще трябва да се добавят и други брънки към тази предприемаческа екосистема в страната и една от тях е по-доброто взаимодействие между образованието и бизнеса, което да е плод на целенасочените усилия не само на държавата. Бизнесът има интерес средните и висшите училища да подготвят повече и по-добри кадри за технологичната индустрия. Адекватен пример за усилията на предприемаческото съсловие е Софтуерната

академия на „Телерик“, а също активната работа на отделни компании за предлагане на стажантски програми, които дават възможност за натрупване на опит. От университетите се очаква да бъдат по-настойтелни и да привличат бизнеса към повече контакти със студентите. Предприемачи и мениджъри може да са гост-лектори.

Добре е от средните и висшите училища да излизат високо образовани хора, които да имат нормални условия за живот и за работа. Правилата трябва да важат за всички и да се спазват от всички. Бизнес средата трябва да е благоприятна, администрацията да работи добре, да няма корупционен натиск. Ако едно от тези условия не е налице, всеки може да потърси вариант зад граница. Държавата би трябвало да осигури привлекателна и предвидима атмосфера, но мандат след мандат управляващите не се справят с това. Страхувам се да препоръчам високите технологии да станат приоритет на държавата, тъй като нищо в последните 20 години от нейните приоритети не е заработило добре. Софтуерната индустрия постигна успех не благодарение на държавата, а въпреки нея. Ето защо ИСТ сферата се нуждае само от качествено образование, подходящи условия за бизнес и възможност тук да се привличат нужните кадри от други държави. Ако компания от България желае да наеме софтуерен специалист от Македония или Сърбия, да няма административни пречки за това.



Асен Василев (вдясно) обяви новите възможности за финансиране по ОП „Конкурентоспособност“

## JEREMIE започва да умножава по две

Намерете един инвеститор и ние може да удвоим вашето финансиране – такава възможност обещава новият фонд за капиталови инвестиции в частния сектор по програмата „Конкурентоспособност“. Той ще предоставя средства срещу дялове и акции на различни фирми – стартиращи предприемачи, малки и средни компании, дружества с опит на пазара. Условието е да намерите един източник на финансиране и ако проектът ви бъде одобрен, ще получите още толкова. За този фонд отново по програмата JEREMIE са предвидени 20 млн. евро и те трябва да бъдат вложени до края на 2015 г.

Новият коинвестиционен инструмент беше обявен при откриването на Mini Seedcamp Sofia в рамките на Balkan Venture Forum от министъра на икономиката, енергетика-

та и туризма Асен Василев и от Хюбърт Котони, директор „Регионално бизнес развитие“ в Европейския инвестиционен фонд, който управлява средствата по JEREMIE в България. Парите за този инструмент ще дойдат от резерви, които не са били усвоени по други схеми на ОП „Конкурентоспособност“. Няма да има ограничение за максималната инвестиция в една компания, но от екипите ще се изисква да представят добре диверсифицирано портфолио. Фондът обаче ще придобива дялово участие срещу инвестицията си. Ако инструментът се окаже успешен, през следващия програмен период до 2020 г. той може да бъде по-широко застъпен. Очаква се този модел на коинвестиране да помогне за преодоляване на трудностите, които фондовете изпитват при набирание на частен капитал.





# Трудният пробив на

**Година след дебюта си на фондовия пазар компанията не оправдава големите очаквания на инвеститорите и е изправена пред сериозни предизвикателства \***



ВЛАДИМИР МАЛЧЕВ,  
ИП „Бул Тренд Брокеридж“

Преди вече малко повече от година социалната мрежа Facebook стана публична компания в едно от най-гългоочакваните, коментирани и запомнящи се първични публични предлагания в историята на фондовите борси. След една година борсово битие дойде време за равностетки. За инвеститорите, закупили акции на социалната мрежа при първичното предлагане и през първия ден на борсовата търговия, Facebook се превърна в истински кошмар. Поредица от събития около старта на търговията, станали по-късно известни непублични потоци от ключова информация между финансовите акули – големите инвестиционни банки и техните професионални клиенти зад океана, оставиха трайно петно върху репутацията на компанията. Много гребни инвеститори, чиито граматични

истории могат да се прочетат в интернет, загубиха значителни средства в увлечението си по социалната мрежа, най-вече като нейни ползватели. Други госта по-трезвомислещи професионални инвеститори направиха огромни печалби, продавайки на късо.

Както за пореден път се оказва, в днешния свят и особено в САЩ, компаниите от т.нар. „Нова икономика“ продължават да бъдат силно надценявани като перспективи и възможности. Докъм балонът от края на миналия век, както и балонът на новата вълна модерни уебкомпании като LinkedIn, Groupon, Renren, Pandora и Zynga доказват недвусмислено това. Този път обаче балонът се надуваше в месеците преди акциите да се качат на борсата и се пукаше още в първите стъпки на компаниите като борсови такива. Facebook не направи изключение.

Преди година, когато на страниците на това списание представях излизането на най-голяма-

\* Заглавията са на редакцията

\*\* Материалът не е препоръка за инвестиционно решение





наскоро писа един от авторите на авторитетното списание Forbes, Facebook е само още една медийна компания, бореща се за ограничените рекламни потоци, а оценката ѝ в първия ден на търговията от около 100 млрд. долара надхвърли сто пъти пазарната капитализация на емблема като New York Times. На всичкото отгоре социалната мрежа в крайна сметка е представител на „Новата икономика“, в която малцина успяват да се задържат дълго на върха. Да, Facebook може да се окаже изключение, но изглежда инвеститорите не залагат много на такъв сценарий, щом за тази една година социалната мрежа изтри над 30% от оценката си на борсата, докато в същото време широкият американски борсов индекс S&P 500 донесе доходност от над 25%.

За да бъде обективен и да не се отдам изцяло на скептицизма си, който все пак не ме подведе през тази една година, трябва да призная, че мениджърите на Facebook постигнаха и значителни успехи за тези 12 месеца. Ключовите проблеми пред компанията бяха два - как да направи рекламата по-ефективна и как да се справи със стремглавото нарастване на потребители на социалната мрежа през мобилни

# Facebook

та социална мрежа на борсата, предложих на читателите една прогноза за представянето на акциите, базирана на прости изчисления от случилото се с акциите на LinkedIn, Group, Renren, Pandora и Zynga след борсовия им дебют. Според нея шест месеца след старта си на цена от 38 долара, в средата на ноември, акциите на Facebook трябваше да се търгуват на цена от 24 долара. Този съвсем елементарен подход се оказа повече от успешен, тъй като на 15 ноември миналата година акциите на социалната мрежа затвориха на ниво от 22.17 долара. Преди това в началото на септември новият борсов гигант удари историческо дъно на цена от 17.55 долара, или с близо 54% спад от излизането си на борсата. По-късно в края на януари, провокирани от някои бизнес успехи на социалната мрежа, инвеститорите повишиха пазарната ѝ оценка до цена от 32.50 долара за акция, но така и не успяха да я отведат до дебютната ѝ цена.

Защо най-забележимият представител на „Новата икономи-

ка“ продължава да не успява да изпълни очакванията на инвеститорите? Много просто. Какво



Дебютът на Facebook на борсата на 12 май 2012 г. предизвика голям интерес, но разочарова инвеститорите



устройства, където реклама не се показваше. И на двата фронта Марк Зукърбърг и компания постигнаха много сериозни резултати.

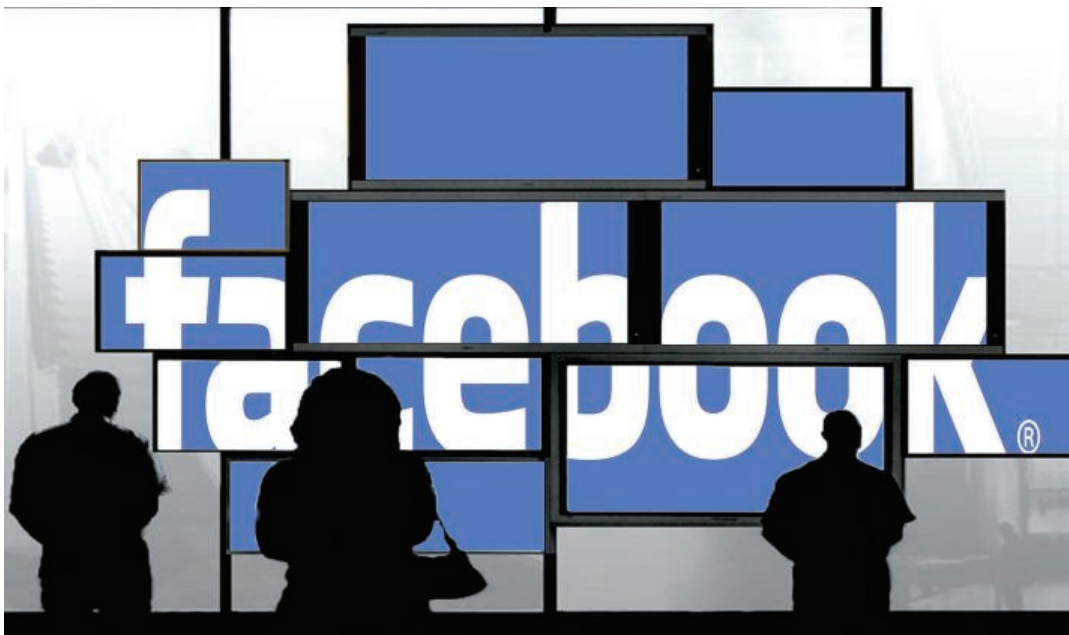
Първият проблем беше много добре адресиран с разработени специални инструменти, които позволиха на рекламодателите да таргетираат прецизно своите рекламни съобщения. Така производителите на автомобили например могат да рекламират само пред младежи на възраст между 18 и 24 години, за които се предполага, че ще купуват първия си личен автомобил. Туристическите агенции пък могат да насочат рекламата си към жени в разцвета на кариерата си, които търсят почивка на Карибите да речем. Освен това рекламодателите вече могат да следят, дали ако сте видели реклама за избелване на зъби в социалната мрежа, това ви е завело до близката грогериа да си купите паста за зъби. Колкото и странно да ви изглежда, това става чрез специализирани компании за събиране и анализи на данни, които генерират това, което Facebook знае за вас, рекламите, които сте видели в социалната мрежа, и го свързват с данните, които ритейлърите, в които пазарувате, имат за вас и вашите покупки чрез картите за лоялност например. Освен това Facebook стартира партньорство с известната специализирана в измерване на аудитория

компания Nielsen Co. Така маркетинговете вече знаят не само кой е гледал рекламите им в социалната мрежа и по телевизията, но могат и да проследят доколко двете аудитории се покриват. Резултатите от всичко това не закъсняват. Големите компании откриват все повече уникалността на социалната мрежа и способностите ѝ да ги свърза с техните потенциални клиенти, така както никоя друга медия не би могла. Емблематично за успеха на екипа на Зукърбърг е скорошното завръщане на GM (General Motors) сред рекламодателите във Facebook. Преди малко повече от година, точно преди излизането на Facebook на борсата, автомобилният гигант се отказа да рекламира в социалната мрежа поради съмнения за ефективността на рекламата.

С отстраняването на втората голяма слабост – липсата на реклама в социалната мрежа за потребители през мобилни устройства – също бяха постигнати бързи и решителни резултати. Марк Зукърбърг и компания отново демонстрираха гъвкавостта си и бързо се отказаха от това да хвърлят усилия да развият Facebook за мобилни браузъри и се насочиха към развитието на отделно приложение, което се оказа много успешна стъпка. Днес 70% от потребителите на социалната мрежа са в нейния мобилен вариант. Още по-важното е, че през първото

тримесечие на тази година 30% от приходите на компанията вече се генерират през мобилните приложения, което е огромно постижение, предвид на това, че само преди година Facebook не генерираше нито долар по това направление.

Прег Facebook има още много предизвикателства. Задължително е да се запази ръстът на потребителите, които бяха около 900 милиона преди година, а днес са над 1.1 милиарда. Възможностите в тази посока са все по-ограничени в развитите страни, затова е наложително разширяването на потребителската база да се насочи към нововъзникващите пазари, особено тези в Азия. Развитието на собствен смартфон и въобще хардуерните партньорства с други компании като HTC са голяма халка, с голям потенциал, но и криещи сериозна опасност от погрешно насочване на инвестициите. Нарастващите разходи, свързани с новите инвестиции на компанията, вече плашат инвеститорите, тъй като стопяват оперативните маржини от над 50% за 2011 година, през 36% при излизането на борсата, до сегашните 23.9%. Приходите също забавят ръста си от 45% преди година до 35.9% сега. Преди година написах, че по груби сметки, за да оправдае оценката си от 100 млрд. долара при листването на борсата, Facebook ще трябва да поддържа средногодишен ръст на приходите от 50-60% и оперативен марж от поне 50% и това само за да могат инвеститорите да покрият загубите си, а какво остава за печалба. Тези цифри си остават актуални и сега, дори и да ги занижим леко с оглед новите условия на финансовите пазари, те пак са висока и засега недостижима летва, дори и за феномена Facebook.





**Hilton**  
SOFIA

## СЕЗОНЪТ НА ОТКРИТИТЕ ПАРТИТА Е В РАЗГАРА СИ!

Терасата на ресторант "Сезони" е идеалното място за провеждане на Вашето градинско тържество, сватба, годишнина, рожден ден, барбекю празненство или коктейл.

В центъра на града,  
сред зеленината на Южния парк  
и с гостоприемството на Хилтън,  
Вашето събитие ще остави  
незабравим спомен у гостите.

**За повече информация  
и резервации:  
+359 2 933 5024  
+359 2 933 5025  
+359 2 933 5054  
[sofia.events@hilton.com](mailto:sofia.events@hilton.com)**

Хилтън София  
София, бул. България 1  
тел.: +359 (0)2 933 5000





**Ще налагаме българските стоки под обща марка - Bulgarian Quality Standard**

**Виктор Азманов,**  
председател на Българо-китайската  
търговско-промишлена камара:



# Китайците

*Виктор Азманов е създател на няколко успешни компании и изпълнителен директор на българо-китайското акционерно дружество CIB Holding Jsc. Той е основател и председател на Българо-китайската търговско-промишлена камара, в която членуват над 70 големи компании от Китай, предимно държавни структури.*

*Завършил е международни икономически отношения в Австрия, а също приложна лингвистика във Великотърновския университет „Св. св. Кирил и Методий“. По време на обучението му във В. Търново е удостоен със званието „Почетен студент на ВТУ“. През 2006 г. пък е избран от жителите на старата столица за „Великотърновец на годината“. С неговото активно съдействие през октомври 2012 г. към Великотърновския университет бе разкрит Втория за страната институт „Конфуций“.*

*Азманов е майстор на бойните изкуства и единственият българин, допускан за обучение в самия китайски манастир „Шаолин“. Вследствие на престоя си там през 2006 г. той става известен в Китай. Постепенно печели доверие и създава устойчиви бизнес партньорства в необятната страна.*

*Виктор Азманов свободно борава с няколко езика, между които и китайски.*

**СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА**

**- Г-н Азманов, как оценявате икономическите отношения между България и Китай?**

- България попада в една от 3-те зони, които са приоритетни за инвестиции за китайското правителство. Това бе обявено през м.г. на международна конференция във Варшава, посветена на отношенията между Китай и страните от Централна и Източна Европа. Тогава стана ясно, че тенденцията е фокусът да се измести от Западна Европа към централноевропейските държави. Останалите 2 приоритетни зони са Централна Америка и Централна Африка.

Естествено, ние не сме първенци в Централна и Източна Европа в икономическите отношения с Китай, защото държави като Румъния и Унгария имат по-дълги исторически отношения с азиатската страна - още отпреди падането на Берлин-

ската стена.

Икономическите отношения между България и Китай са сложени на добра основа с огромен потенциал за развитие. Нямаме пречки да работим. Нямаме висок старт, какъвто имат други страни, но имаме всички предпоставки нещата да се случат.

**- Китай се конкурира със САЩ за „най-голямата икономика в света“, как виждате нещата геополитически?**

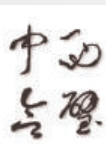
- Макроикономически в Китай криза няма, икономиката върви нагоре. Имаше спад на икономическия ръст, който беше прогнозиран. Китайската икономика и търговията съвсем закономерно вървят по свой път. Като резултат от големия износ и огромното производство се повиши цената на труда в страната, което доведе до възможност за изнесени производства на китайски компании навън. Дисбалансът между внос-износ на стоки между Китай и САЩ пък доведе до натрупване на

американска валута в азиатската страна, което правителството нямаше как да избегне. Американците в един момент обявиха, че няма да изнасят високотехнологични услуги и производства към Китай под претекст протекция на ноу-хау на техните продукти, за да не бъдат копирани, и се ориентираха към износ основно на царевича и соя. Китайският производител, от своя страна, получава юани, което доведе до печатане на валута, а това доведе до крещяща необходимост от инвестиции навън. Китай в опитите си за инвестиции навън допусна някои грешки, напр. участието в строеж на магистрала в Полша, но въпреки това не се е отказал от големи инфраструктурни проекти в Европа. Въпросът е да синхронизират правилно Стратегията за инвестиции навън спрямо пазарните икономики, в които инвестират. Китайската икономика, знаете, продължава да е планова.

През 2010 г. камарата е създадена като отговор на нарастващия интерес от страна на български и китайски представители на бизнеса, прозрели множеството възможности за взаимодействие.

Днес БКТПК има свои офиси в София и Пекин. В камарата вече членуват предприятия от различни стопански отрасли, производители и гоставчици на услуги, вносители и износители от двете страни.

Следвайки целта си да бъде мост между китайския



и българския пазар, през последните две години БКТПК има изключителен принос за наличието на големи китайски инвестиции в България.

Българо-китайската камара подпомага бизнес дейността и икономическите отношения между физически и юридически лица, намиращи се на територията на Китай и България. Стреми се да бъде и отправна точка за културен диалог между двете страни.

# ИДВАТ ДА ИГРАЯТ ГОЛФ У НАС

- За 2-та стратегически проекта у нас - скоростния път Русе - Свиленград, както и скоростния път Черно море, който ще свърже Бургас, Варна и Констанца, бе обявено от най-високо държавно ниво, че има заявен интерес и от китайски фирми.

- В края на 2010 г. и началото на 2011 г. участвах няколко пъти в разговори с китайска делегация, сред която бe компания, предлагаща публично-частно партньорство. Тогава за първи път възникна идеята за обединяване на проектите магистрала „Хемус“ и високоскоростното трасе Русе-Свиленград. Тези планове останаха само на проектна фаза. Предстоят ми срещи с 2 от най-големите китайски строителни компании. След това ще мога да коментирам дали този въпрос все още стои на дневен ред.

- В кои сфери са най-значимите китайски инвестиции у нас?

- Възможностите за колаборация са на първо място в земеделие. Не трябва да пропускаме факта, че голямата държавна китайска компания „Тянджин агробизнес компани“ вече от 18 месеца е в България, но за жалост някои от практиките им се натъкнаха, не по тяхна вина, на пречки и могат да бъдат окачествени като „лоши практики“. Но на фона на целия обем техни намерения това не е повод да ги възпре да продължат нататък. Хубавото е, че бизнесът им у нас продължава.

- Какво имате предвид?

- „Тянджин“ останаха разочаровани, че арендуваха 18 хил. дека земеделска земя във Видинско, но се окажа, че реално обработваемата площ е под 9 хил. дека. Всичко останащо са

храсти, хълмове и камънци, а само 6 хил. са подходящи за обработка с големи машини. Преговаряме за едни големи складове в Шумен и Перник. Проектът им е мащабен. Те са единствената държавна китайска компания, която получи разрешение от министертството на земеделието в Китай да инвестират в България. Те подготвиха и подписаха едностранно Спогодбата за износ на царевича към Китай. Сключиха договори с много български фермери, които да произвеждат люцерна, която в сушен вид да се изнася за азиатската страна. Така че „Тянджин“ са тук и работят здраво.

- В кои сфери още сме атрактивни за бизнес с тях?

Подготвяме посещение в България на 5 от най-големите туроператори от Китай

- Туризм. Китайците се оформят като туристическа група номер 2 след американците. В Китай, особено на Източното крайбрежие, където се намира 80 на сто от

населението на страната, 300 млн. души получават над 1000 долара заплата месечно, което ги оформя като близка до средната класа

прослойка. На цялото 1.5 млрд. население имат ужасно много милионери. Китайците, като всички азиатци, обичат да пътуват, да снимат всичко, което видят, любознателни са, отворени са към света, идват и в България. Има една „малка“ пекинска туристическа агенция „Бейджинг турист сървисиз“, която държи 80 на сто от туристическия поток, който идва у нас. В момента подготвяме посещението на 5 от най-големите техни туроператори, включително „Бейджинг“.

Държа да отбележа, че и в Китай има страшно много туристически



Кадър от откриването на Институт Канфуций във ВТУ

МИХАИЛ КЪРШОВСКИ



забележителности, които китайците посещават. Например манастирът „Шаолин“ има туристическа част, която се посещава от 10-12 млн. туристи годишно. По време на моя престой в тази гревна обител посрещнахме 100-милионния турист. Входният билет е около \$ 24 само за първата обиколка, за да влезеш в сърцевината – отново входна такса от \$24, още толкова, за возене с електрическа количка, още \$15 долара, оставяш между \$50-100.

**- Това не е ли скъпо за китайците?**

- Китайските атракции са скъпи. От тези 10 млн. туристи, които посещават манастира „Шаолин“, забележете, 98.5 на сто са местни. Китайците са любознателни туристи, които обикалят своите забележителности и опознават една или друга провинция с нейните обичаи.

България също им е интересна. В началото на 2013 година успяхме да подпишем споразумение между Българската и Китайската голф асоциация за обмен на голф туристи, което е доста добра ниша за разширяване на туристическия поток и туристическия сезон по морето - от април до ноември.

Когато говорим за крупни инвестиции, основното са инфраструктура и енергетика. Енергетиката в България в момента е гореща тема, но не бива да се подценяват 2 много важни фактора. Не е тайна за никого, че китайското оборудване има една от най-ниските себестойности и това го прави изключително атрактивно. Цената на инвестицията, която може да се постигне с китайско висококачествено оборудване, не може да се постигне с друга техника.

Вторият критерий е цената на кредита, който инвеститорът ползва. Ние работим по няколко китайски оперативни програми от различни финансови институции, които финансират много широк спектър проекти. Лихва от 4 на сто върху заема е напълно реалистична, от 3 на сто - трудна, но възможна, а постигането на лихва от 2 на сто по програмата на китайското правителство за 12 -те практични стъпки, с които Китай ще насърчи производството в страните от Централна и Източна Европа, е реалност днес и сега.



По време на едно от посещенията му в Китай и създаването на нови партньорства за камарата

Без да влизаме в конкретни цифри, представете си инвестиция, която е изпълнена с евтино китайско оборудване и с уникално евтин китайски капитал, и крайният продукт ще е много конкурентен на международните пазари.

**- Има ли страни и компании, на които са раздадени кредити при 2 на сто лихва?**

- В Сърбия вече стартираха 2 големи проекта. Важно условие на офертата на Тексимбанк е, че тези средства ще се отпускат чрез държавна гаранция за страните от Централна и Източна Европа. Като изключим Сърбия, Босна и Херцеговина, останалите страни от региона, като членове на ЕС, не могат да издават такава гаранция. Така че

при старта на програмата Сърбия се възползва много бързо и за много кратък период. Китайците обаче ревизираха проекта и вместо държавна гаранция намериха друга форма, под която вече всички страни от региона да имат достъп до евтиния китайски кредитен ресурс. Иначе само 2 от 16 страни щяха да могат да се възползват от нея.

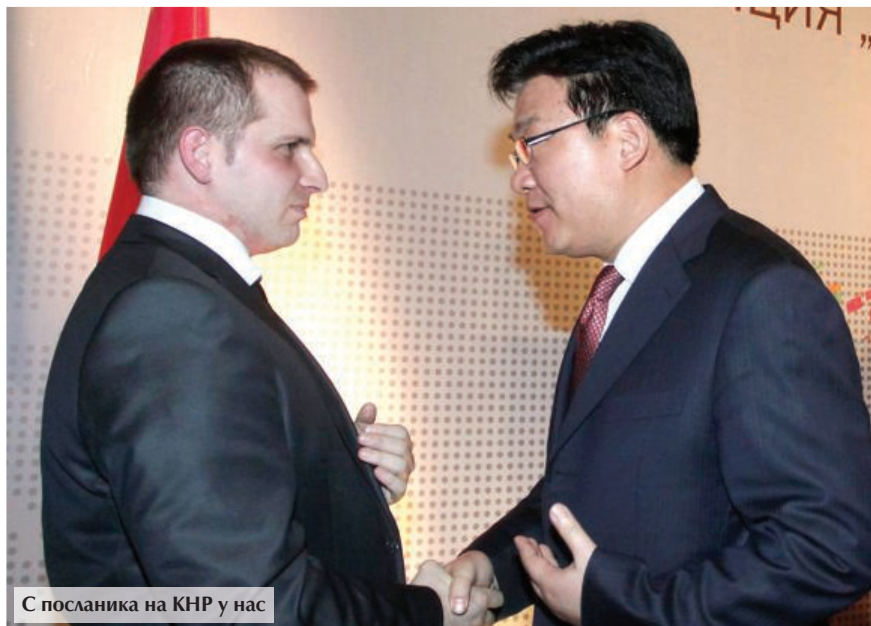
**- Китай развива автомобилната индустрия у нас, да очакваме ли нови проекти?**

- И тук нещата са добре. Говорим за джойнт венчъри, смесените предприятия са много добър пример в автомобилната индустрия – „Литекс Моторс“ и китайският гигант Great Wall. Следващата

успешна инвестиция е в Брезник за електрическите автобуси на китайската BYD, които като втора стъпка планират и електроавтомобили. Техният производител, който е в топ 5 на автомобилните производители в Китай, се оглежда за партньори в България за изнесено производство. Има страшно много други сфери, в които има интерес за смесени дружества.

**- Кои са интересните сфери?**

- Хранително-вкусовата промишленост – за производство и експорт на консерви и тествени изделия. Масово битова мнението, че китайците живеят на по 1 купичка ориз.



С посланика на КНР у нас

## Родни вафли и минерална вода вече се продават на китайския пазар

Няма такова нещо. Спагети, макарони и други местни изделия са най-консумираната храна

там. В Китай се изяжда повече пшеница и тестени изделия, отколкото ориз. Има огромни предпоставки за износ на български местни изделия, защото входните им мита са много по-ниски. От времето на Мао Цзедун приоритет номер 1 е изхранването на населението. Китайците се отвориха - искат да бъдат модерни, да консумират качествени храни. Живеят с усещането, че европейската храна е по-добра от тяхната и я предпочитат. Тези, които искат да покажат, че са съвременни, търсят и си купуват европейски вина, храни. В китайските супермаркети все повече се забелязват отделни щандове, които продават чужди продукти, което по никакъв начин не застрашава тяхното производство, защото консумацията е далеч по-голяма от производството им.

**- Китайците се подслаждат с търновски вафли, така ли е?**

- Да. Ние посредничим на великотърновски производител, който вече от няколко месеца присъства на китайския пазар.

**- Какви събития на камарата предстоят до края на 2013 г.?**

- Бих открил бизнес турнето на камарата, по време на което ще посетим всичките 28 области у нас, за да се срещнем директно с представителите на бизнеса. Целта е да им представим действащите в момента китайски оперативни програми, а също така и мегатърговския проект, под който се обединяват под една марка българските производители - Bulgarian Quality Standard. Той е одобрен от министерството на търговията в Китай, както и от Центъра за международни марки в Пекин. Бяхме включени в няколко програми, от които ще получим безплатни щандове и рекламни площи, включително и рекламно време в китайската телевизия - за подкрепа на средния и малкия бизнес. Това е проект, който се развива повече от 2 години.

Под този бранд ще продаваме в Китай и ще имаме възможност за устойчиво развитие. Производителите ни са твърде малки, за да задоволят интереса на 1 търговска верига там, която иска да получава над 200 хил. бутилки вино. По тази причина кооперирането, създаването на обща

марка, която ще е разпознаваема, е най-доброто решение за пробив на огромния

китайски пазар. В момента има всички предпоставки за това. Цената на морския транспорт е 3 пъти по-ниска - от порт Констанца до Шанхайн за превоз на 1 контейнер се заплаща между \$ 1000-1200.

За Китай изнасяме още минерална вода, оскъпяването на 1 бутилка е в размер на 3 цента, а това прави продукта ни конкурентен. Имат интерес и към българска розова вода, но все още не сме намерили роден производител, който може да предложи. Проблемът е, че у нас розоварите са специализирани в производство на розово масло, но не и на розова вода, тъй като нямат поточни линии за вода и напитки. Розовото масло, розовата вода са

Standard.

Предвиждаме и 2 тематични събития тук, в България, които ще са браншово ориентирани - с китайския бизнес от Асоциацията на производителите на пластмаси и от Асоциацията на производителите на кожи, за да може, при интерес, да се сключат добри договори. От камарата на частните предприемачи в Китай предвиждаме една делегация, насочена към гобивната промишленост.

**- На какво ви научи престоят в манастира „Шаолин“?**

- На много неща. Но най-вече на търпение.

**- Бизнес съвети за българските предприемачи, които търгуват с Китай?**

- Първо - ако искате да им обясните нещо, повторяйте го до „посиняване“. Те също повторят един въпрос поне 20 пъти и 20 пъти



Момент от тренировка на Азманов с шаолински монах по време на престоя му в „Шаолин“

уникални за България и китайците го знаят. Първите неща, с които ни свързват, са розите, Стоичков и киселото мляко.

**- Има ли интерес към млякото?**


- В Китай не консумират много кисело мляко, но има смисъл да се изнася прясно мляко, което е много търсено на китайския пазар. Липсва ни съответната спогодба за износ на мляко за Китай.

**- Какво още ще организирате като камара?**

- Ще заведем делегация, която да посети големия Кантонски панаир в Гуанджоу - най-големия им търговски панаир. На 15 октомври пак се надяваме да представим първото обединение на български производители под марката Bulgarian Quality

искат да чуят един и същ отговор. Това не трябва нито да ви отегчава, нито учудва, нито да ви отчайва. Това е част от народопсихологията, от манталитета им на работа и общуване. Повтарят, може би, за да ви проверят дали казвате едно и също. Повтарянето е изключително важно.

**Второ** - митът, че китаецът не може да пие, не е верен. Ако ще правите бизнес в Китай, ще трябва да можете да носите на пиене, в противен случай ще ви е трудно.

**Трето** - по-добре не им обещавайте да изпълните нещо, което няма да зависи от вас, отколкото да кажете „Да“ и да не се случат нещата, както сте ги договорили. 



Доц. д-р Димитър Динев,  
председател на УС на Асоциацията за  
противодействие на икономическите измами (АПИИ):

# В обществените поръчки измамните са най-много

**На първо място трябва да се обърне внимание на неизгодните за гражданите договори с цените на електроенергията и ВиК услугите**

*Димитър Динев е основател на Асоциацията за противодействие на икономическите измами (АПИИ) и председател на управителния ѝ съвет. Той е сертифициран проверител на измами при The Association of Certified Fraud Examiners (ACFE), САЩ. Доцент и доктор по икономика в УНСС. Автор е на „Икономическите измами – I и II част“, „Финансов мениджмънт с микрокомпютър“, „Финансово счетоводство I и II“, „Модерният вътрешен контрол“ и др. Консултантската дейност и научните разработки на доц. Динев са в областта на системите за вътрешния контрол, превенцията, разкриването, разследването и възпрепятстването на икономическите измами. Кандидат-депутат за 42-ото народно събрание.*

СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

- Доц. Динев, асоциацията догодина ще отбележи 10-ят си рожден ден, каква е равностоятката?

- Като сдружение почти винаги сме се явявали опозиция на почти всички правителства, застъпвайки гледната точка на хората. Ние с цифри говорим, когато обявяваме броя на нашите членове - вече 55, а иначе за разкрити икономически престъпления - нашата роля не е да отнемаме ролята на институциите, а да работим заедно с тях, защото сме нестопанска организация, нагпартийна, като членуват хора с различни професии, предимно икономисти и финансиста. Нашата цел е да обединяваме усилията на всички тези експерти срещу икономическите измами, което включва разкриването и преготвяването им. Стигаме до извода като виждаме как едно правителство идва, сменя старото, за което казва, че „Те направиха много схеми в обществените

поръчки” и в същото време не се прави нищо да се промени това. Да, хората се променят, но схемите остават. Интересът към обществените поръчки е много голям, където е най-големият държавен ресурс и който досега се разпределя по партиен принцип. Ние като асоциация предлагаме различни семинари и провеждаме сертифициране за „експерт по икономически измами „като познанията са в областта на корупцията и нейното проявление - подкупи, комисиони, конфликт на интереси... Много „борци” има срещу корупцията, но когато ги запитате корупцията като престъпление какво е, те не могат да отговорят.

- ... и отговорът е...

- Корупцията не е престъпление, тя означава развала, разруха, но проявленията ѝ се окачествяват като престъпление. Икономическите измами са характерни за областта, където действат „белите якички”, хората с власт, квалификация, опит. Напр. схемите с тока и водата.

- **Кой е последният сигнал, който имате?**

- Той е срещу Софийския университет „Св. Кл. Охридски” и по-специално срещу бивш политик, който се разпорежда с имущество на един от факултетите за лични цели, управлява го като „държавата в държавата”. Сигналът е подаден до главния прокурор Сотир Цацаров и до нашата асоциация. Не е приоритет да получаваме ние сигналите, ние не сме посредник, но сигнали постъпват и при нас. Този сигнал, за който става дума, го има в различните ВУЗ-ове под различни форми, най-често става дума за конфликт на интереси. Това също е вид схема, опит за измама в академичната сфера.

- **А относно измами в електроенергията имате ли сигнали?**

- Става дума за практика за измами, а се използват гуми като неефективности, нередности и други гуми... Що се отнася до схемите в монополите, то това е натрупан и нерешен проблем не само от 4 години, а от 20 години насам. Проблемът допълнително се изостри от факта, че хората обедняха и сметките им се превърнаха в бремe. Въпросът опира до това, че договорите с ЕРП-тата са неизгодни за крайния клиент. Бизнес и измами вървят за ръка често и това предполага анализ на всяко едно законодателство във всяка сфера. Всеки проектодокумент,

който се подготвя преди да влезе в парламента, може да се погледне от експертите, за да кажат те доколко той може да бъде заобикалян и нарушаван и колко струва на данъкоплатеца въвеждането му.

- **България по този показател - икономически измами – къде е в класацията?**

- Нашата асоциация е единствена в Европа с този си предмет на дейност. Има подобна на нашата, която е за „сертифицирани проверители на измами”. Тя има клон и в България, американска корпорация е, централата ѝ е в Остин, Тексас.

На 21 юни тази година в Лас Вегас ще се проведе техният форум, аз ще участвам в него за осми път. С тях поддържа много добри професионални отношения. Аз също съм сертифициран проверител на измами. И на този въпрос: „Къде сме ние с противодействията?” мога да кажа, че сме водещи. Аз съм разработил 2 нови методики – „Компасът на Динев за разкриване на измами” и „3 D Модел за оценка на риска от измами”.

Дори от тях са прогледани по света - в САЩ, Швейцария, Чили, Мексико. Буквално преди дни, от 14 май влезе в сила COSO моделът (Съвет на спонсиращите организации на комисията Treadway) за корпоративно управление. Този модел извежда пет принципа, характеризиращи доброто управление (контрол). Те са откритост, участие, отчетност, ефективност и съгласуваност. В предлаганата система за вътрешен контрол 5-те елемента са залежали в основата на българското, американското, европейското законодателство в областта на публичния сектор. И един от елементите - оценка на риска, ще включва оценяване риска от измами. Това е един нов бизнес ангажимент, с който ние сме готови, дори сме изпреварили света. И е една нова професия - както има бизнес оценители, тук става дума за измами, което е много по-специфично. Човек трябва да има много познания,

изучавайки криминология, право и още много други дисциплини.

- **Кои са най-честите измами у нас? По различни ли са от последните 10 г., все пак светът се развива, ние също...**

- С новите технологии навлизат и нови измами - чрез интернет, чрез смартфоните, компютърните измами, но ние все още не сме чак толкова засегнати, заради процента хора, които използват този вид техника.

От гледна точка на значимост, госта стари са



като проявление, ние сякаш не им обръщаме много внимание – това са измамите с финансовите отчети, а сякаш повече се фокусираме върху източването на ДДС. Медиите напоследък обръщат повече внимание на телефонните измами, на интернет вирусите и прочее. Искам да отбележа, че вече има член на асоциацията, който вече ще се занимава и с онлайн-хазарт, тук измамите също престоят.

- **Да направим топ 3 най-популярните измами у нас.**

- В борбата с тях се опитваме да се координираме с Икономическа полиция и прокуратурата. На първо място ще отбележа проблемите с обществените поръчки, тук проблемът ще остане актуален и в



следващите няколко години. Надявам се обаче те да намалееят. На второ място са изготвянето на финансови отчети и на трето - злоупотреба с обществено положение и присвояванията. Погкупите също са проблем, те имат различно проявление - екскурзии в чужбина, осигуряване на стипендии на синове и дъщери в престижни частни ВУЗ-ове, скъпи подаръци... Ние сме се насочили към икономиката, въпреки че всяка една измама преследва материален ефект.

**- Колко е оцетен от тях бюджетът, може ли да се каже?**

- По-скоро много често се получава такава ситуация, в която бече страната преди няколко месеца - финансова стабилност и икономическа нестабилност, производството е замряло, задълженията към бизнеса са големи, хиляди работни места са изгубени. Залитна се по гонене на нисък бюджетен дефицит.

Наскоро участвах като експерт в изготвянето на експертиза на Националната следствена служба за лифта „Рилски езера“ над Сапарева баня. Оказа се, че в договора с кметството няма клауза откога общината ще започне да получава дивиденди. Лифтът е законен, но е построен върху свлачище, незаконно влиза в изключително държавна собственост и в общината не влиза нито лев. В договора пише, че когато се възвърнат инвестициите, тогава ще започне да получава общината. От ръководството на фирмата, стопанисваща лифта, обаче декларират във финансовите си отчети, че работят на загуба вече 3-а година въпреки, че е пълно с туристи. Ето пример как се оцетява местният бюджет.

**- Президентът Росен Плевнелиев обяви, че ще предложи възможността България да бъде една от първите държави, които да приемат идеята на Европейския парламент за това да не се възлагат обществени поръчки на офшорни компании. Как приемате тази идея?**

- Аз участвах в предизборната кампания за депутат в 42-ото народно събрание от Нова Загора. Това предложение сме го обсъждали и с водещи политически сили, одобрявам го. Това е стъпка в пресичане на схемите с прането на пари.

Ако мога да се изразя образно, бчвата се пълни от 1-2 места, а пробойните са много. На първо място трябва да се обърне внимание на неизгодните за гражданите договори с цените на електроенер-

гията и ВиК услугите.

**- Във Варна на 30-31 май проведохте Първа национална конференция за предотвратяване на икономическите измами. Как протече?**

- Бяхме около 30 души експерти, гост лектори от Икономическа полиция, следователи от Националната следствена служба, от Агенцията за държавна финансова инспекция (АДФИ). Сертифицираните експерти сме към момента 18.

Отново ще повторя - ако се погледне един проект за закон, веднага може да се каже какви вратички се оставят. Иска ми се депутатите повече да се обръщат към нас за такъв вид услуга. Имахме среща с Апелативна специализирана прокуратура и с Борислав Сарафов, преди да стане зам. главен прокурор. В близките дни очаквам отговор от тях по повод нашата среща, която се състоя по тяхна покана - а именно наши членове да станат вещи лица, което допринася за развитие на гражданското общество у нас.

**- Какъв е профилът на човека, който се занимава с икономически измами?**

- Може да бъде направен, но нито от заинтересованите институции у нас не го прави, а ние нямаме такава възможност, може би само в САЩ го правят. Аз съзнателно не искам да правя съпоставка с тях, защото сме и доста различни - по големина като страна, като народопсихология. Американските проучвания сочат, че измамникът в повечето случаи е мъж на средна


възраст 35-45 г., с вратовръзка, семеен, с деца, с добро име в квартала...

**- Неиздаването на касов бонусе да го причислим?**

- Тази практика продължава да вирее у нас. Проблемът се задълбочава и с това, че може да има софтуер, който да манипулира касовия апарат. Трябва да се намери начин нещата да се сложат в ред и тук.

**- Какво още трябва да се промени, за да стане по-ефективно противодействието срещу икономическите измами?**

- Законът за конфликт на интереси е много слаб, също трябва да претърпи промени. Поправки трябва да се направят и в Закона за счетоводството. Трябва да се противодейства. Трябва да има политическа воля, а такава няма. От 12 години се занимавам с противодействие на икономическите измами. Едно и също се прави. Само хората се сменят. Използват се едни и същи схеми. Друг вид нарушения и измами са в структурните фондове. Бавно стават нещата у нас.

Да вземем законодателството във Франция например. Там е създадена агенция към финансовото министерство, която се занимава с анализ на всеки един проект и експертите го „проиграват“ от гледна точка на възможни решения, грешки, измами, колко ще струва въвеждането му или невъвеждането му. А не да се разсъждава - „Лош закон, но закон, да видим първо как ще действа, пък после ще го променим“. Публичният интерес трябва да се защитава. 

ИЛИЯНА КИРИЛОВА



\* 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



АТАНАС ХРИСТОВ

Минералните горива стават все по-скъпи, а един ген дори ще свършат. Автомобилните производители от десетилетия внедряват технологии и подобряват ефективността на двигателите с вътрешно горене, а целта е намаляване на разхода на гориво и респективно на вредните емисии, които се изхвърлят в атмосферата.

Освен по-икономичните двигатели, намаляването на разхода вече далеч по-масово се постига и чрез т. нар. хибридни модели автомобили. Данните на дилърите показват, че хибридните модели срещат все по-силен интерес сред българските потребители.

В България единствено японската корпорация Тойота продава пълни хибриди (при тях се използва бензинов двигател като основен източник на енергия, както и електрически мотор, който дава допълнителна мощност, когато е необходимо). Чисто електрически автомобили, или такива с удължен пробег, се предлагат и от част от останалите дилъри на българския пазар. Примери могат да се дадат с представителя на Peugeot, който предлага чисто електрически автомобил, или пък Opel. Германският концерн продава у нас модела си Ампера - определен от производителя като „първата съвременна идея за електромобил с удължен пробег на General Motors“.

### Кое и колко

Пълните хибриди на Тойота се радват на растящи продажби както през миналата година, така и през първото тримесечие на новата 2013 г. За януари-март 2013 г. поръчаните от дилъра хибриди са 39, докато през същия период на миналата година поръчките бяха за 28 автомобила.

Иван Антров, бранд и PR мениджър на „Тойота



„Тойота“ предлага няколко модела

# От бензин на ток

**Повечето продажби на електрически и хибридни коли минават през преференции от държавата, твърдят автомобилните дилъри**

Балканс”, обясни пред сп. „Икономика”, че повечето продажби са свързани с редица фактори. Най-важният от тях е отстъпката, която дават от компанията за клиентите,



Опел „Ампера“ е с висока цена и затова все още не се търси у нас

избрали да си купят хибриден автомобил. Ценовото предимство за масовите Yaris или Auris може да достигне до 2500 лв., докато при топ изпълнението на хибрид от луксозната марка на японците - Lexus, отстъпката може да достигне 40 хил. лв. „Това, което държавата обеща, но не направи, го направихме ние”, коментира Антров.

Другите причини за нарастващите продажби на хибридни модели са безплатно техническо обслужване „врата-до-врата” за 5 години или 100 хил. км, което включва не само задължителното обслужване, но и накладки, пера на чистачки, светлини и т.н. Антров е убеден, че хибридите, след 10% отстъпка, са станали по-изгодни от колите с дизелови двигатели във високия ценови сегмент.

### „За“ преференциите

Дилърите на автомобили отдавна настояват за преференции, които да осигури държавата. „В България липсва CO2 автомобилно законодателство и държавни преференции за хибридни





Шевролет „Волт“ също е сред хибридните оферти

## Плюс/минус

Предимствата на хибридите или електромобилите са ясни - намалена консумация на гориво и увеличен пробег (при plug-in хибрида има възможност за зареждане на батериите от външен източник), нулеви емисии и на практика тиха работа в електрически режим или по-добро ускорение благодарение на увеличения въртящ момент на мотора.

Основният минус засега е един - високата цена. Нещо, което никак не е за подценяване.



И „Хонда“ има свой модел за родния пазар

автомобили, каквито функционират в останалите страни-членки на Европейския съюз (ЕС). Например във Франция всеки хибриден автомобил с CO<sub>2</sub> емисии под 110 g/km получава държавна помощ в размер на 10% от цената на автомобила - от 2 до 4 хил. евро, обясняват ситуацията от Toyota.

За проблема с липсата на преференции за продажбата на екологични автомобили загатна и Люба Ганчева, PR мениджър на Opel Southeast Europe в България. Ганчева поясни, че към момента Opel е успял да пласира 2 електрически автомобила у нас, като от началото на годината няма интерес към модела Амрега. Една от основните причини е сравнително високата цена - над 90 хил. лв.

Opel Амрега не е чист хибрид, а по-скоро електрически автомобил. Люба Ганчева поясни, че липсата на държавни преференции за желаещите да си купят електромобил е сред основните

причини за практическата липса на продажби и ниския интерес от потребителите. Тя даде пример с отстъпките, които се правят в почти всички страни от ЕС, като най-сериозни са те в Балтийските републики.

## Бъдещ тренд

Заетите в бизнеса с производство и продажба на автомобили са единодушни в едно - хибридните и електрически коли тепърва ще набират скорост и ще се радват на все по-големи продажби.

Почти всяка голяма автомо-

билна корпорация вече разработва или усъвършенства технологиите, които да намалят разхода на гориво - това е плюс както за потребителите, така и за околната среда. Дори Mercedes-Benz и BMW - топ производителите на луксозни лимузини (които по правило са с големи и изразходващи много гориво двигатели), вече разработват хибридни модели.

Продавачите са категорични - купуването на хибриден или електрически автомобил е наш ангажимент към природата и задължение към околната среда. Засега обаче - на висока цена. 🚫



MARS



**Интернет отвори нови хоризонти пред езиковото обучение и все повече стават платформите за дистанционно преподаване**



# Учете онлайн

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

И езиковите курсове не са това, което бяха. С развитието на технологиите се променят начините за изучаване на чужди езици. Ако до вчера сте мечтали преподавателят да идва на крак при вас и то само когато ви е удобно, днес чрез онлайн курсовете имате тази възможност плюс още много други екстри, при това на достъпна цена.

„Дизайнер съм, но не бях на „ти“ с английския. Предпочитам да правя реклами за претенциозни клиенти, отколкото да спрягам глаголи. В един момент американските ми шефове ме притиснаха да науча езика до прилично ниво. След педантично обследване на офери за дистанционно обучение на база на цена, време, метод, преподавател, контрол, избор на онлайн вариант. Резултатът не закъсня и днес общувам госта свободно с възискателните ми работодатели отвъд океана”, разказва Илина Станимирова от София.

На Яна и Георги от Добрич им се наложило да учат италиански. Те обаче не открили квалифициран преподавател в града. Затова записали online курс: „Ефектът е поразителен, супер интересно е и ни спестява много време, още

повече че учим езика вкъщи, а преподавателят ни е в Милано.”

„Избрах онлайн курс по немски, защото работата ми налага много пътувания, а сайтът ми дава възможност да уча език от всяко място с достъп до интернет и така спестявам много време и усилия. Освен това обучението става по интересен и иновативен начин, преподавателката прилага изключително професионален и ефективен метод”, споделя Силвия Димитрова, която живее в полския град Вроцлав.

Професията ви изисква да владеете чужд език, но е трудно да намерите време да ходите по езикови школи, защото

## имате трескав работен график

Наемането на индивидуален учител ще ви струва солено. Или пък гетето ви излиза в лятна ваканция и решавате вместо да играе по цял ден на компютъра, да учи чужд език. Добрата новина е, че онлайн обучението вече е опция, която слага край на редица проблеми и дава много нови възможности. При онлайн езиков курс всеки сам избира скоростта на учене, подходящото време и удобното за него място с достъп до интернет. Пестят

се време и пари за пътуване и не на последно място - имате 24 часа в денонощието достъп до ресурсите на вашия курс. И ако мисълта за практикуване на езиковите умения пред повече хора в традиционното училище ви е поставяла спирачки, то чрез онлайн платформата можете да учите комфортно от вашия дом или офис.

Непрекъснато расте броят на компаниите, които предлагат онлайн езиково обучение. Някои от тях се ориентират само към дистанционната форма, влизат в тази ниша и се стремят да постигнат високо качество и престиж, така бягат от конкуренцията с традиционните езикови школи, които са с позиции на пазара. Има дори безплатни езикови онлайн училища като langmaster.com, www.language-learning.net, babelyou.com.

Българските компании, които предлагат онлайн обучения, казват, че

## Все повече българи заграница

се възползват от тази опция да учат чужд език. Освен всички други предимства, може да общуват с преподавателите на български, а и курсовете им излизат госта



по-евтино. Има и такива, които, знаейки добре някой чужд език, намират подходяща езикова платформа, базирана отвъд пределите на нашата страна, за да учат друг.

Онлайн курсовете представляват огромна база данни и архив от материали за езиково обучение. Съдържанието им е няколкократно по-голямо от всеки един учебник и има огромно количество аудиозаписи. „Нашите преподаватели са високо квалифицирани и 7 дни в седмицата се водят онлайн обучения. Получите ли достъп, имате възможност да посетите много повече часове с преподаватели, да влизате в различни виртуални класни стаи. Системата на обучение позволява при желание в рамките на изборния от вас период на обучение - 3, 6 или 12 месеца, да вземете няколко нива”, обяснява Живко Георгиев, управи-

тел и съсобственик на „Kabinata.com”. Стандартният езиков курс е преминаване най-често на един учебник във време, фиксирано по програмата. Освен много по-голямото количество информация,

### факторът „Време” е едно от основните предимства

на онлайн курсовете. Така потребителят може да учи, когато му е удобно, да прекарва колкото сметне за необходимо в курсовете и всичко това от дома или офиса, посочва Живко Георгиев. „Kabinata.com” е създадена през 2007 г. и оттогава насам върви в крак с новите технологии, като гържи под око и желанията на потребителите. Така наред с езиковите курсове, тя вече предлага и

уебпрограмиране, графичен дизайн и счетоводство. Собствениците на този бизнес очакват популярността и търсенето на онлайн обученията да нараснат, но не и напълно да измести традиционните форми на преподаване. Живият контакт остава незаменим.

Платформата LanguageVox.bg е създадена преди година и половина. Тя дава възможност за онлайн обучения с преподавател, но има и опция за виртуални уроци, които са на изключително атрактивна цена. Компанията е базирана в Пловдив. „Хората страдат от дефицит на време, а за онези, които са

### В по-малки населени места

пък липсва достъп до качествено езиково обучение. Българи с активно ежедневие в чужбина нямат възможност да посещават стандартни курсове и затова нашата услуга е атрактивна за тях. Купува се пакет с достъп за 1, 3, 6 месеца или година, като през целия период са свободни да влизат във всички нива, които предлагаме по съответния език”, разказва Димитър Какалов, управител и съсобственик на LanguageVox.bg. Недостатъкът на видеоуроците според него е, че няма диалог с преподавателя, но пък големият им плюс е, че езикът може да се учи на твърде ниска цена при достатъчно високо качество. Услугата се предлага толкова евтино, тъй като не се заплаща на преподавател за всеки урок в реално време. Може многократно да се гледат през цялото денонощие и през цялото време за платения достъп. Към всеки видео урок има секция с множество интерактивни упражнения. Според Какалов пазарът на онлайн обучения у нас е все още твърде млад, но тепърва ще се развива.

Компанията за езикова подготовка Intenzivno.com е създадена през 1997 г. Преди две години обаче разработват проект за онлайн преподаване, за да отговорят и на



това търсене. „Глобализацията, появата на все повече бизнеси, базирани на интернет и на онлайн платформи, налага трансформация и при нас.

## Основен двигател в тази промяна

обаче е клиентът, тъй като той осъзнава предимствата и иска да се възползва от тях. За нас като организатори на двете форми на обучение е по-трудно и по-скъпо да поддържа онлайн версията, но тя се търси и затова я предлагам, - разказва Анелия Атанасова, управител на Intenzivno.com. - Поддръжката на платформата оскъпява много, технологиите непрекъснато се развиват и ние непрестанно трябва да ги догонваме. Всичко ново струва доста, а ние ще изостанем, ако чакаме да поевтинее. Стремешт ни е максимално да се приближим до класическия начин на езиково обучение и да вземем от него всичко най-добро, така че клиентите да получат ефикасна услуга.”

Уроците се трупат в акаунта на клиента и някои от компаниите дават възможност определено време след края на курса той да може отново да се връща към тях. Най-силен е интересът към английския, но за все повече езици се предлагат оферти да се учат онлайн. Чрез българска платформа може да постигнете напредък не само в английски, немски, испански, френски, италиански, руски, но и турски, корейски, китайски, може дори да усъвършенствате своя български, но интересът към

екзотичното предлагане все още е слаб. Услугата е сравнително нова и се изисква време да се наложи. Въпросът вече не е онлайн или офлайн, разковничето е в лимита от време, в индивидуалния напредък и в крайния резултат. Клиентът е достатъчно възискателен и при онлайн обучението, тъй като той преследва определени цели, които често са свързани със скоростно овладяване на чуждия език.

От компаниите за онлайн обучение признават, че

## обаянието на учителя

се губи, когато липсва директният контакт, чарът и уменията на 100% не може да се компенсират, когато учите през компютъра. Но пък качеството на камерите и на звука става все по-добро, скоростта на интернет също нараства. Това е в полза на онлайн обученията. Класическата форма на преподаване е най-добра, но пък се губят много енергия и ресурси, а това е от все по-голямо значение за съвременния човек. Продуктите на Анелия Атанасова времето е новата парична единица и

онлайн обученията спестяват много „разходи”. Офлайн обучението може също да е високотехнологично и да е интернет ориентирано. Все повече клиентът ще търси най-доброто, което ще може да се ползва навсякъде, където има интернет достъп.

Онлайн езиковото обучение е

## ниша, която тепърва ще се развива

Може би сега е моментът да влезете в нея, стига да имате дух на предприемач и да търсите възможност за подходящ бизнес. Дори не е необходимо самият вие да сте преподавател, важно е да имате хъс и бизнес нюх. Даже не е нужно да сте на място, където има достатъчно квалифицирани преподаватели. Може да привлечете хора с опит от всяка точка на света.

Редица компании предлагат онлайн обучения, но услугите им са различни. На този етап организаторите на такъв бизнес се стремят да имат свой „почерк”, който да ги отличава от другите. Някои ползват преподаватели в чужбина и онлайн курсовете са наистина голям

## шанс разстоянията да се преодоляват

и да се привличат учители, които иначе няма как да са тук и сега в класната ни стая.

Стигахме до класическия въпрос дали мишката ще изяде книжката. Ще успеем традиционалистите, че класическата форма на обучение няма да умре, докато хората имат нужда от комуникация помежду си. Виртуална или реална класна стая – изберете сами. Изправяме се пред нови и нови предизвикателства на технологичните възможности и може би в момента, в който четете този материал, някой някъде по света пуска поредната платформа за онлайн обучение.





VINI  
SINCE  
1920



За мъже, не за момчета.





Делян Илиев,  
управител на издателство „Атеа“:

# Ерата на



ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Електронните книги навлизат в България, но бавно. Въпреки мерките за защита пиратството остава около 20% от всички потребители на е-книги. Цените на четците варират в зависимост от марката, големината на екрана и обема информация, който може да се качи, но все още са скъпи за българите. Предпочитанията на четящата аудитория засега са в полза на хартиените издания. Но хартията ще продължи да поскъпва и високата цена ще накара читателите да се преориентират към книги на електронен носител.

Сега електронната книга е

**с до 30% по-евтина от хартиената**

но очакванията са разликата да стане поне наполовина. Продажбите все още са много ниски и вся-

**Съвременни български заглавия влизат в е-библиотека на няколко езика, стойностни творби на наши писатели излизат от забравата**

ко издателство би поело огромен риск, ако изцяло мине към такова предлагане, тъй като оборотът му може да падне драстично. Но има и още нещо, книги с цветни илюстрации и 3D изображения, с много схеми и диаграми на този етап на технологиите не са подходящи за електронните четци. Детска книга с илюстрации не би могла да е така въздействаща в електронен формат, затова там традицията засега поведява да е на хартия.

На Запад се наблюдава висок ръст на продажбите на електрон-

ните книги, но подобни тенденции идват у нас обикновено с около две години забавяне. Симптоматично е, че там затварят книжарници, в България все още отваряме. Факт е, че Amazon.com владее огромен пазарен дял. За да противодействат на това,

**издателите на Запад правят обединения**

и електронните им книги са със специален формат. Той се четат само на техни таблети, те са безплатни, но потребителят трябва да купи определен брой ваучери за книги. Файловете се изтеглят от електронен магазин, който обединява предложенията на целия издателски кръг.

Ние също се готвим за този момент на технологична промяна, когато читателят ще започне по-усилено да търси електронните книги. Направихме сайта [ozon.bg](http://ozon.bg).

# ЕЛЕКТРОННИТЕ КНИГИ ЗАПОЧНА

Там в най-скоро време ще се предлагат книги, но веднъж платени, те ще се свалят на четец или компютър, без възможност да се прехвърлят на друго устройство или да се копират. Любителите на четивото, които смятат първо да направят технологичната крачка към електронната книга, трябва да имат предвид, че за определени четци са подходящи само някои формати.

Издателство „Атеа“ работи над проект за сайт за е-книги само на български автори. Целта ни е най-интересното да е на няколко езика, за да може нашата литература да стане достъпна за чуждестранните литературни агенти, тъй като по света

## има търсене на нови автори

които да разчупят клишето. Българските писатели ще може сами да предлагат своите книги в сайта и ако те отговарят на нашите изисквания, ще минават през редактор и част от тях ще се превеждат. Преводите струват скъпо и това е причина българските автори да са непознати отвъд пределите на страната. Държавата не се ангажира да популяризира големите имена, затова ако частните издателства не се заемат с тази мисия, нашата поезия и проза има прекалено малък шанс да прескочи националните граници.

Готвим се за ерата на цифровизацията, защото електронните книги ще започнат да изтласкват хартиените. Българските автори, които са познати в чужбина, се броят на пръстите на едната ръка. Те са получили известност, защото са били добре рекламирани. Има много съвременни български писатели, които творят в

самота и нищо не публикуват. В библиотеките има огромен

## архив от книги, които не са преиздавани

след промените. Романите на Анреј Гуляшки например се радваха на голяма популярност в Япония, защото българската държава направи необходимото за представянето на този български писател. Предстои издателство „Атеа“ да извади от забвение наши книги и автори.

У нас има силно лоби на издателите на учебници, на които печатането на образователна литература им гарантира огромни

печалби, и те се опитват максимално да отдалечат момента, когато таблетите масово ще навлязат в българското училище. Въпреки всичко учебниците не бива да се товарят с ДДС, тъй като се получава така, че с едната ръка държавата инвестира в образование, а с другата си прибира обратно една пета от парите. Има примери от много страни, където ДДС върху книгите е много нисък и това е стимул за развитието на образованието и културата. Поради спадането на покупателната способност на българите намаля интересът към четенето, а колкото по-малки са тиражите, толкова по-висока е цената на една книга. България е малък пазар и тиражите са ниски,



Не всяка книга е подходяща да се чете на електронен четец



кризата става все по-дълбока, обемите още повече се свиват, а съответно цената скача. Затова

## В скоро време се очакват фалити

на издателски фирми.

Българските издатели не са конкурентоспособни на западните пазари, защото има прекалено много изисквания, на които трябва да отговорим. Ако някой реши да направи продукт за този претенциозен пазар, сметките ще покажат, че преди да започне да продава, той ще е фалирал. Системата е направена така, че ние да ползваме техните стоки, но не и те нашите. Няма облекчения за дребния бизнес, тъй като големите фирми имат възможности да лобират, пред малките се поста-

печатници са на много високо ниво и правят качествени издания на добра за западния пазар цена. Въпросът е дали външните контрагенти ще ни гласуват доверие.

Популяризирането на българската литература зад граница е само благопожелание. У нас правим базари, но не и панаири на книгата, на които да се продават права за издаване на книги. На тях биха могли да участват и преводачески агенции, които да се надпреварват кой да прави преводите. Сега няма форум, на който да гоидат издатели както от съседните страни, така и от Запад. Там можеше да преговаряме за обмен или продажба на авторски права. Би могло да се намерят


и предварително се знае какво ще се пише и издава. Това върви, докато гаден автор се изчерпи като теми и идеи. Но хората се умориха и от тези писатели.

## Книгоиздаването е рисков бизнес

и ако не познавате добре пазара на книги, по-добре не се хвърляйте в този океан. Може да не улучите с продаваем автор, а да издадете голям тираж. Ако едно име не е добре познато у нас, по-добре да се популяризира с малък тираж и ако има интерес, да се печата отново.

Бизнесът на издатели и книжари замира. Неотдавна четох за автори и издатели, които се обединяват и настояват австрийската държава да подпомогне малките

книжарници, за да се запази духът на четене и на информираност. Тези всеотдайни книжари насочват своите клиенти към качествената литература, към новото и към интересното на книжния пазар. Днес много от продавачите в големите книжни вериги не познават заглавията, които предлагат.

За да оцелеем, търсим най-интересното по света, което да предложим у нас. Така стигнахме до поредицата на Марко Пиццети „Какво скрива от нас“. Той разглежда различни конспирации, чиято единствена цел са огромните печалби, затова книгите „Забранените научни открития“ и „Търговия с душите ни“ провокират силен интерес. Стремим се да стигнем до повече читатели, затова правим „Алея на книгата“ и като възрожденци обикаляме из цялата страна. 

вят не-преодолими бариери и така

пътят им до пазара се отрязва. Огромен е рискът наш издател да произведе луксозна детска книга на английски език с илюстрации в голям тираж, защото може и да не се реализира. Единственият ни шанс е да продаваме права на чуждестранни агенти или издатели. Те биха могли и да ни поръчат издаването на гадена книга, но трябва да я платят предварително. Нашите

интересни варианти за издаване на балканската литература.

В момента у нас се четат най-вече популярни автори от чужбина. Зад граница има практика да се отлеждат писатели и издателствата да сключват дългосрочни договори с някои майстори на перото. Заедно правят поредица, всичко върви по график





Център за Изпитване и  
Европейска Сертификация

## ЦЕНТЪР ЗА ИЗПИТВАНЕ И ЕВРОПЕЙСКА СЕРТИФИКАЦИЯ ЕООД

ЦИЕС ЕООД - Вашият партньор за постигане на съответствие с директивите на ЕС за безопасност на продуктите и поставяне на CE маркировка

ЦИЕС ЕООД е:

- **Център с услуги в девет различни направления** в сферата на изпитванията и сертификацията на технически продукти, сертификацията на системи за управление, техническия надзор, контрола,обследването за енергийна ефективност и обученията
- **Нотифициран орган NB 1871** за оценяване на съответствието със законодателството на ЕС за свободно движение на стоки
- **Иновативна компания**, която с дейността си насърчава Вашите идеи и проекти и подпомага бизнеса още на етап проектиране и производство



ЦИЕС ЕООД  
гр.Стара Загора 6006, ул."Индуриална" 2  
тел.: 042 620 368; моб.: 0887 598 697; факс: 042 602 377  
e-mail: [ctec@ctec-sz.com](mailto:ctec@ctec-sz.com)  
[www.ctec-sz.com](http://www.ctec-sz.com)



# Нови правила за уебсайтовете



Комисията за защита на потребителите създаде съвместно с Българската уеб асоциация препоръчителни условия за предоставяне на уеб услуги. Предстои сходен документ да бъде изготвен и в сферата на електронните магазини, корпоративните сайтове и онлайн медиите

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

Когато става въпрос за регулация на онлайн сектора по каквато и да е форма, съмненията и недоверието са първото нещо, което идва на ум на повечето от гоставчиците и потребителите на услуги. Затова и съобщенията за плановете на Комисията за защита на потребителите (КЗП) да създаде препоръчителни общи

условия за уебсайтовете в България първоначално предизвикаха негативни коментари в социалните мрежи. След като стана ясно самото естество на предложенията обаче, отношението на интернет бранша осезаемо се промени, а повечето от основните играчи се обединяват около мнението, че това ще бъде един полезен проект, който може да бъде в помощ на уеббизнесите у нас.

## За какво всъщност става въпрос?

Преди около една година представители на КЗП се свързват с Българската уеб асоциация и започват разговори за партньорство, насочено към съвместно разработване на препоръчителни в сферата на предоставянето на различни типове онлайн услуги. В резултат от разговорите на 5 юни 2012 г. е подписано споразумение между двете организации, насочено най-общо към погодбяване на търговските практики в електронна среда в България. Създадена е работна група от членове

на Българската уеб асоциация, включително и юристи със сериозен опит в сферата на правото на информационното общество. Ръководител на работната група е Николаи Кускинов, който вече се налага в технологичните среди като един от най-добре запознатите с електронното право български юристи. Така сформираният екип, в сътрудничество с експерти от КЗП, завършва през март тази година първите насоки за „Общи условия на уебсайтове за предоставяне на услуги в уеб“.

## Какво е значението на общите условия?

Документът вече е приет от регулаторния орган за защита на потребителите. Той обаче има само препоръчителен характер и в никакъв случай няма за цел да послужи за основа на бъдещи законови промени, обясняват за сп. „Икономика“ запознати с процеса по изготвяне на насоките. Според тях проектът ще има две много важни последици за уеббранша. На първо място той ще позволи на малките фирми, развиващи бизнес в интернет, и дори на отделни физически лица, да използват наготово общи условия, регулиращи отношенията им с крайните потребители. По този начин уебпредприемачите ще спестят средства за правни услуги, получавайки наготово гостъп до общи условия, които вече са одобрени от КЗП. Второто важно предимство е за потребителите на онлайн услуги, които ще получат гаранции, че техните права в дигиталното пространство се защитават.

Насоките за общи условия, създадени от уеббранша и КЗП, включват основната информация, която би трябвало да фигурира във всеки подобен документ, регулиращ отношенията между гоставчици и потребители на онлайн услуги. Такива са данните за съответния гоставчик, неговото седалище, адрес на управление и контакти, информацията за вписването му в различни публични регистри, номера на удостоверението му като администратор на лични данни, както и контактите на двата надзорни органа – Комисия за защита на потребителите и Комисия за защита на личните данни. Отделено е място също на описанието на характеристиките на предоставяните услуги, тяхната цена, както и техническите стъпки за гостъп до тях. Възможностите за изменение на общите условия, гостъпа до тях, както и изискванията за прекратяване на договора между двете страни също са ясно посочени в документа.






## Какво предстои?

Приетите насоки са едва първата стъпка от партньорството между Българската уеб асоциация и КЗП. Двете организации планират да разширят партньорството си, идентифицирайки най-добрите практики в редица други подсегменти на интернет услугите в България. Следи предстването на насоките в сферата на уеб услугите, предстои сходни документи да бъдат изготвени по посока общите условия за използване на електронни магазини, на корпоративните уебсайтове, както и на онлайн медиите. Освен това като част от съвместната си дейност представители на КЗП и Българска Уеб Асоциация планират да организират широка информационна кампания, включваща провеждането на събития, изготвяне и разпространение на информационни издания по проблеми, свързани с интернет търговията, както и сътрудничество по въпроси, свързани с подобряването на практиките по осъществяване на търговска и рекламна дейност в глобалната мрежа и подобряване защитата на потребителите в тази сфера.



## Очакваният ефект

Интернет все още е достатъчно нова среда и регулаторните органи в България и по света тепърва правят първите си стъпки по отношение създаването на правила, по които да се развиват участниците в този бранш. Защитата на потребителите е само един от аспектите, в които правителствата се опитват да наложат някакъв контрол, заедно с регулацията на онлайн медиите, компютърните престъпления, авторското право, порнографското съдържание, опазването на личните данни и т.н. Досега в повечето от тези сфери или липсват примери за ефективна регулация онлайн, или (каквато е случаят с някои нормативни документи в сферата на авторските права) те са твърде противоречиви и срещат съпротивата на голяма част от крайните потребители. Вероятно сътрудничеството между КЗП и най-голямата асоциация, обединяваща онлайн компании у нас, няма да промени осезаемо начина, по който се предлагат уеб услуги в страната. Самият факт, че е инициатирано партньорство между регулаторните органи и бизнеса обаче е от съществено значение за сектора и създава успешен модел, по който в бъдеще биха могли да се решават и по-значими въпроси, свързани с развитието на бранша. 





**Броят на продажбите расте, но купувачите са много предпазливи. Предлагането изпреварва търсенето**

Цените на недвижимите имоти през тази година в номинално изражение ще се запазят на стабилни нива, а през 2014 г. предстои увеличение... Цените стигнаха дъно и се очаква да тръгнат нагоре, сега е моментът да купите имот... В противовес на тези прогнози данните на НСИ, оповестени през април, показват, че пазарните цени на жилищата намаляват вече четвърто тримесечие поред. Във форумите откриваме следния коментар: „Всеки месец чета, че спадът е преодолян, цените тръгват нагоре и така не четвърто тримесечие, а четвърта година.“ Намираме и друга гледна точка: „Апартаментите станаха повече от хората. Строеше се повече, отколкото е възможно да се продаде. Явно трябва да започне цикъл за възпроизводство на жители за жилищата, които да запълнят тази пазарна ниша.“

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Когато цените на имотите вървят нагоре, купуват спекулантите, както и тези, на които им трябва жилище. Когато имотите поевтиняват, купуват само онези, които имат жилищни нужди. В последните седем-осем години имахме възможност сами да се уверим, че това

пазарно правило наистина работи.

В първите три месеца на тази година се наблюдава ръст на броя на сделките с 23%. Това е доста необичайно, тъй като практиката от последните 20 години показва, че в началото на годината винаги има спад на покупките на имоти, коментира Добромир Ганев, управител на националната компания за

# Леко раздвижване при



Предпазливост владее инвеститорите





Някои строителни предприемачи намират ниша в този стагниран пазар

# НЕДВИЖИМИТЕ ИМОТИ

недвижими имоти „Форос“. Според него този растеж на сделките се дължи и на търговията със земеделски земи. Една част от парите от продажбата на ниви най-често се използва за придобиване на жилища в големите градове. Миграцията от по-малките към по-големите градове е основна причина за съживяване на имотния пазар. София, Варна, Бургас, Пловдив привличат заради възможностите там да се намери работа, смятат анализаторите от „Форос“. „2011-а и 2012-а бяха години на стабилизация на пазара. След 2009-а и 2010-а, когато

## ценовият спад беше с над 30%

на годишна база, гоюдоха две години, в които редуцията на цените беше с около 5-7% за цялата страна. Обикновено, ако хората се притесняват от неизвестността и възможната инфлация, недвижимите имоти са желано убежище. За онези, на които им предстои покупка на жилище, добрата новина е, че цените на имотите падат, а заплатите в някои сектори растат”, казва още Добромир Ганев.

Тенденцията за намаление на лихвите по ипотечните кредити

продължава и за първите четири месеца на тази година те спаднаха с 0,1-0,25%. Това е добър показател, че пазарът започва да предлага по-добри условия за кредитополучателите, твърди изпълнителният директор на „КредитЦентър“ Тихомир Тошев. Същевременно банките правят отстъпки и в другите параметри на ипотечния заем – намаление на началните такси, редуция на годишните такси за управление. Като цяло може да се каже, че има подобрени продукти и разнообразие от предложения. „Търсенето на

## заеми с фиксирана лихва за по-дълъг период

от време нарасна заради политическата нестабилност и банките бързо реагираха на това. Явно липсва оптимизъм, че бързо ще се излезе от кризата, и клиентите са по-предпазливи. Те търсят сигурност, че от 3 до 5 години месечната им вноска няма да се повиши”, посочва Тошев. Друга тенденция е, че кредитите в лева станаха малко по-изгодни, тъй като няколко банки предложиха левови ипотечни заеми с по-ниски лихви в сравнение с евровите. Затова има и ръст в търсене-

то на такъв вид кредити и съотношението стана 55:45 процента в полза на заемите в националната валута. Очаква се тенденцията да продължи и делът на левовите ипотечи да се увеличава.

Купувачите проявяват умерен оптимизъм и всеки, който е готов на сделка за нов дом с кредит, предпочитат по-добре проучва имотния и кредитния пазар. Те се доверяват на организации за кредитно консултиране като „КредитЦентър“ и „Моите пари”, за да направят своя информиран избор на финансовата институция, с която дългосрочно да се обвържат. Стремят се към безрискови сделки, като ползват максимално количество спестени средства и теглят по-малък по размер кредит. Затова и средният ипотечен кредит в първите месеци на 2013 г. е около 30 хил. евро за страната и 40-42 хил. евро в София, където цените на имотите са най-високи. Голяма част опитват предварително да осигурят

## поне 30% собствени средства

Така ако купуват жилище за 40 хил. евро, разчитат на поне 12 хил. евро спестени пари, за да изтеглят



не повече от 28 хил. евро, което означава месечна вноска между 450-600 лв. – сума, която повечето хора в момента смятат, че не е рискова за доходите и за семейния им бюджет, обяснява Тихомир Тошев.

В десетте най-големи града най-търсеното жилище продължава да е двустайният апартамент, в останалите областни градове, където и цените повече се огъват надолу, се предпочитат тристайните жилища. Търси се ново строителство, тухла, а не панел. Онези, които могат да си позволят покупка само в най-ниския ценови сегмент, се ориентират към панелните сгради. От началото на годината има развитие и по отношение на кредитите за панелни апартаменти, за такъв имот може да се получи финансиране до 85% от стойността му. „Всеки, който купува панелно жилище, трябва да си направи сметката, че просто погрещва пари”, твърдеше Росен Плевнелиев като министър на регионалното развитие и благоустройството. Германия, родината на панелното строителство, е чудесен пример обаче как животът

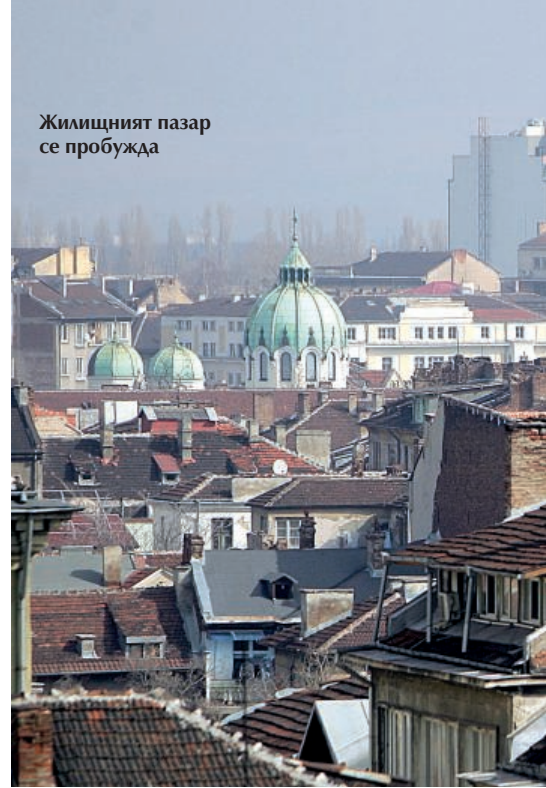
на такива блокове може да се углижи чрез цялостно саниране. Заради ниската платежоспособност у нас ситуацията не е така розова и не бива да се забравя, че дори етажната собственост да се пребори за финансиране на мерките за енергийна ефективност, има и поне 50% самоучастие от страна на всеки собственик. Ето още едно интересно мнение от форумите: „Да вземеш панелка в България, е като да си купиш 100 кг сняг на първи април на цена от 1000 лв./кг. Които успя да прогаде през 2007-2008 г., удари джакпота.”

Въпрос с индивидуален отговор е

### Гали сега точно е моментът за покупка

на недвижим имот, универсална рецепта и в това отношение няма. За някои е ударил часът за добра сделка, за други това ще е прекалено рисково начинание. „Покупката на жилище с кредит е голяма сделка в живота на всеки. В измина-

Жилищният пазар се пробужда



лите четири години на криза на пазара обаче имаше купувачи, които вземаха решения за придобиване на нов имот. Същевременно през този период ипотечното кредитиране, макар и слабо, но растеше с 1 до 3%. Това показва, че винаги има хора, които търсят начини за придобиване на недвижим имот. Сега по-внимателно се преценява гали



Тихомир Тошев от „КредитЦентър“

## Как да ограничим риска, когато вземаме ипотечен кредит

✓ Оптималният срок за ипотечен кредит е 20 години, макар да има възможност той да се изплати и за 35 години. Ако някой може да си позволи по-бързо да върне заема, да го направи, тъй като колкото по-дълъг е срокът на един заем, толкова по-голямо е оскъпяването.

✓ Преди да вземете кредит, се запознайте с всички рискове, които може да възникнат по време на обслужването му. Трябва

да сте наясно какво се случва, ако лихвата се промени, или ако изведнъж спрете да обслужвате заема. Преди да изберете фиксирана или плаваща лихва, проучете добре плюсовете и минусите на двата варианта.

✓ Преди кризата повечето клиенти бързаха да вземат заема и не четяха внимателно условията и слагаха подпис под договора, преди да са отлично информирани за всички ангажименти, които поемат. Не правете тази

грешка!

✓ Когато решите да купувате имот с ипотечен кредит, е препоръчително заемът да не превишава 80% от стойността на имота. Ако нямате спестени пари, с които да покриете поне 20% от стойността на сделката, по-добре не вземайте заем. Ако в последните години не сте спестили малко по-голяма сума, то това е индикатор, че има опасност да не сте в състояние да обслужвате вноските всеки



има опасност да загубят работата си и дали има риск в обслужването на кредита в дългосрочен план”, сочи анализът на Тихомир Тошев. Неговата препоръка е, ако във фирмата ви има забавяне на заплатите, текач съкращения, по-добре да не правите такава стъпка. Не сте ли в състояние да обслужвате кредита, ще загубите жилището,

като върху вас ще остане да тегне и допълнителна финансова тежест. Но за онези, които работят в компании в растеж, моментът е подходящ, тъй като имаше спад в цените с до 40%, а не липсва и добро предлагане.

В бума на строителството бяха изградени или започнати много жилищни сгради, немалка част от тях

останаха непродадени. В последните шест месеца има изчерпване на най-търсените двустайни апартаменти в големите градове, но пак се предлагат тристайни и четиристайни жилища. Някои предприемачи добре прецениха ситуацията и през миналата година

## започнаха отново да строят жилищни сгради

Пазарът се връща към новата нормалност, тъй като през 2005-2008-а той беше под знака на истерията, цените растяха с по 20-30% годишно и мнозина решиха, че това е перфектната инвестиция с цел последваща продажба. Строителството изпревари този интерес и в това надбягване се загуби връзката между цена на квадратен метър жилищна площ и доходите в страната. До 2008-а имотите поскъпваха и ставаха все по-недостижими за повечето хора, това направи и невъзможно довършването на повечето обекти, за които се разчиташе на финансиране на зелено или на продажбата им, преди още да са окончателно завършени, за да се получат свежи пари до издаването на Акт 16.

Все още пазарът е с повече предлагане, отколкото търсене. Има предпазливост от купувачите, те искат да са сигурни, че купуват много добър имот на атрактивна цена. Инвеститорите не желаят да започват строителство, без да имат ясно как ще го реализират. Финансовите институции също са много предпазливи, те обследват клиентите си, за да ги предпазят от грешки в поемането на прекалено голямо задължение, което да не могат да обслужват. Прогнозата на Тихомир Тошев е, че заемите, отпуснати по време на кризата, ще са с много нисък дял на необслужвани.

Опарени от кризата, банките наложиха по-прозрачни правила, те започнаха да гледат под лупа както имотите, така и кредитополучателите. Наред с тях, всички участници на пазара започнаха да се строят към занижени нива на риск.

## СЪВЕТА

месец.

✓ Внимателно преценете доходите и месечните разходи на домакинството. Без да надценявате възможностите си, трябва добре да претеглите дали обслужването на кредита няма да се окаже непосилно. Разходите по месечните вноски на кредита не бива да надвишават 50% от месечните доходи на домакинството, днес разчетите е препоръчително да се правят на не повече от 40% от месечните ви приходи.

✓ Опитайте да прогнозируете как ще се развиват доходите ви за години напред.

✓ Избирайте имот спрямо собствените си възможности за обслужване на кредита. Невинаги доходите позволяват по-голям и по-хубав апартамент на простижно място. Между втората

и третата година при недобре преценения кредит започват да възникват проблеми.

✓ Дайте си сметка, ако се стигне до нова рецесия в еврозоната и лихвите тръгнат нагоре, дали ще сте в състояние да плащате например с 20-30% по-високи лихви.

✓ Всеки кредитополучател трябва да е наясно, че ако просрочи с повече от 30 дни месечната си вноска, той влиза в Централния кредитен регистър като заем под наблюдение. Оттук насетне кредитното му досие се влошава и в следващите 5 години той няма да има достъп до друго финансиране.

✓ Внимателно изберете датата на падеж, тя трябва да е поне седмица след датата на получаване на месечната ви заплата.



Клиентите търсят заеми с най-нисък годишен процент на разходите. Те очакват финансовите институции да подобряват условията по кредитите, гържат и на по-добра комуникация с банките, настояват да са предварително уведомявани

за всяко намерение за промяна по техните вноски, независимо дали нагоре или надолу. Когато се тегли ипотечен кредит, клиентът и банката стават партньори за твърде дълъг период. И затова добрият диалог е от съществено значение.

Има очаквания спазът на лихвите да продължи, макар и с бавни стъпки, и в края на годината да се предлагат най-изгодните условия на пазара на ипотечни кредити от години насам. В момента най-ниските лихви се

Калоян Богданов, маркетинг мениджър на „Адрес недвижими имоти“:



## Сделките се сключват бавно и трудно

**Факторът енергийна ефективност напоследък придобива все по-голямо значение в избора на имот**

В морските и планинските курорти остава актуален. Цените претърпяха спад през най-тежките месеци на кризата. Но движението надолу на цените на жилища се забави силно в последно време, като има градове с леко повишение. Икономическата ситуация е стабилна, надяваме се, с тенденция за подобрене.

**- Каква метаморфоза се случва с имотния пазар?**

- За метаморфози на този етап все още не може да се говори, но определено пазарът се възстановява и като брой сделки, и като минимален спад на цените, и като увеличени запитвания, водещи до реални покупки-продажби. Ръстът в сключените сделки в първите три месеца на 2013 г., спрямо година преди това, е цели 23%. Банките са много активни и предлагат все по-атрактивни оферти, особено на клиенти с добро кредитно досие и стабилни доходи. Финансови институции информираха за сериозен ръст на разгадените кредити през първото тримесечие на 2013 г., достигащ до 20% в столицата. Появиха се нови кредитни продукти - насочени към определени сегменти и с лихви, стартиращи от 4,5%, обикновено за първата година. Все повече българи разбират какво значи да имаш добро кредитно досие - това е гаранция за бърз и лесен достъп до кредити при преференциални условия. Особено активни на пазара са купувачи от секторите туризъм, аутсорсинг, IT, медицина, фармация, образование, от експортно ориентирани компании. Увеличава се интересът към малките магазини. Търсят се помещения до 100 кв. м с добро местоположение - го

метро, кръстовища, спирки.

**- Какво се търси, кой купува, кой продава, какво се предлага?**

- Най-желани са имотите в големите градове - София, Пловдив, Варна, Бургас, Стара Загора, Велико Търново, Благоевград. Наблюдава се тенденция на повишена информираност сред клиентите, което ги прави взискателни в техния избор. Без съмнение качеството на жилището и неговата локация продължават да са водещ фактор в избора. Търсят се двустайни и тристайни жилища, с хубаво изложение и разпределение. Предпочитат се райони с добра инфраструктура и комуникация, в близост до метро, големи магазини, детски градини, училища, паркове. Напоследък голямо значение придобива и факторът енергийна ефективност. При вземането на решение купувачите се интересуват от разходите по отоплението. Продавачите са наясно, че ако не се покриват изискванията на купувачите, най-вероятно ще предлагат имота дълго време.

**- Какъв процент от сделките са с ипотечен кредит и какъв най-често е размерът на самофинансиране, на който вашата агенция е свидетел?**

- През последните месеци се наблюдава засилен интерес към офертите на банките за жилищни кредити. Цените на някои имоти са на нива, за които дори не е нужно да се взема ипотечен кредит, тъй като е свързан с разходи, а и с невъзможност имотът да се продава, преди да е изплатен кредитът. Част от клиентите вече се насочват и към потребителските кредити, които

**- Господин Богданов, какви са основните тенденции, които се наблюдават на пазара на имоти?**

- През първите месеци на 2013 г. определено забелязваме активизиране на пазара на жилищни имоти. Продължават да са активни купувачите, които доскоро са били наематели и са решили, че е време да действат. Около 15% купуват жилище за инвестиция. Почти ежемесечно падане на лихвите по депозитите и въведеният нов данък върху дохода от банкови лихви кара голям процент от потенциалните купувачи да не считат депозита за перспективен и излизат на имотния пазар. Разбира се, търси се разумно съотношение между цена и качество. През зимните месеци на 2013 г. станахме свидетели главно на сделки в сегмента до 50 000 евро, за площи между 45 и 75 кв. м. Затоплянето на времето активира и търсенето на селски къщи и парцели. Интересът на руските купувачи към българските ваканционни имоти

изравниха с нивата от 2007 г. Според някои анализатори цените на недвижимите имоти може да претърпят леко движение нагоре в близката година, според други обаче, те са достигнали плато и повишение не се очаква,

според трети има още накъде да падат. В крайна сметка продавачите се надяват цените да тръгнат нагоре, а купувачите – да падат още. Сега сме в етап, на който пазарът е заложен на реалната икономическа

ситуация в страната и на миграцията. Те са като скачени съдове и прогнозите не бива да се превръщат в благопожелания, които зависят единствено от икономическия интерес на техните автори.



са по-скъпи, но по-бързи за отпускане. Мнозина се ориентират към жилищни кредити със сравнително по-дълъг период на фиксирана лихва. Според нашата статистика 59% от клиентите плащат в наличност без кредит, 12% купуват чрез ипотечен кредит, покриващ от 51 до 80% от крайната сума. Около 11% финансират чрез ипотечен кредит, покриващ от 31 до 50% от стойността на сделката. Близко 10% са взели ипотечен заем за над 80% стойността на имота. Близко 8% са ползвали потребителски кредит. Интересно е и съотношението лева/евро на изтеглените ипотечни кредити. Близко 60% от взетите суми в столицата вече са в лева, подобна е ситуацията в Бургас. Във Варна и Пловдив съотношението засега е 50:50. Най-често срокът на заемите е 16-20 години.

**- Вашите „за“ и „против“ сделка за имот сега?**

- Все още има разнообразно предлагане, с тенденция на изчерпване на някои типове имоти. Лихвите по кредитите са на исторически ниски нива. Имотите са още по-достъпни - цените паднаха, а доходите на хората или се задържат, или се увеличават. Разбира се, тук говорим за тази част от населението, която все пак е платежоспособна. Препоръчваме имот да не купуват най-младите, които сега започват своята кариера, нямат постоян-

ни доходи, обмислят да живеят и работят в чужбина. Ако евентуално разполагат с пари, може би е по-разумно да се инвестират по друг начин.

**- Кои е в по-силна позиция днес - продавачът или купувачът?**

- Продажбата на имот не е лесна задача, особено в сегашния пазар, доминиран от купувачите. Сделките се сключват бавно и трудно – с по-голям брой огледи, след по-дълъг период за размисъл. За изминалото тримесечие на 2013 г. търсенето се е увеличило с близо 1/3. Предлагането от своя страна също е нараснало, но голяма част от него е само потенциално – продавачите

са готови на сделка само при определени условия, които често са нереалистични. Някои от грешките, които поставят продавачите на недвижими имоти в неизгодна позиция, са: излизането на пазара с висока цена, липса

на информация, липса на ремонт в продаваните имоти, лоша реклама и т.н. Все повече продавачи, след като не успеят да продадат с месеци, се обръщат към професионалист, но вече са реализирали загуби, а имотът вече е загубил атрактивността си за реалните купувачи. Купувачите пък се сблъскват с проблема, че много от представените оферти (снимки, описания, цени) в интернет не съответстват на реалното предложение.

**- Как реагират строителните**

**предприемачи на „свежия пазарен полъх“?**

- Реагират по два начина - спрени строещи постепенно се размразяват, особено за имоти, към които има интерес, и търсят нови парцели за строещи на малки кокетни сгради на комуникативни места. Освен това вече разчитат на професионален съвет, анализи какво и как да строят, за да се реализира продуктът бързо и на добра цена.

**- Каква е прогнозата ви за развитието на имотния пазар през тази и през следващите година – две?**

- Икономическите прогнози за 2013 г. са за сходни макроикономически показатели като тези през 2012 г. Затова не може да разчитаме да настъпят съществени изменения в тенденциите на имотния пазар в близките две години. Все пак очакваме постепенно възстановяване на пазара, стабилна година за имотите и дори положителни тенденции в цените.

**- Какво е добре да имат предвид продавачите, купувачите и строителните предприемачи като участници в пазара на имоти в този момент?**

- Всички участници на пазара имат нужда от задълбочена и подробна информация за пазара и тенденциите. Препоръчваме да се ползва професионална консултация, както е навсякъде по света. Бизнесът с имоти има над 20-годишни традиции у нас и в бранша има много опитни специалисти, които помагат сделката с недвижим имот да е на ниво, безпроблемна, лесна и за двете страни.

**Около 15% купуват жилище за инвестиция, 59% от клиентите придобиват недвижим имот без заем**



**Инвестициите в бутилиране са огромни, възвръщат се твърде бавно и дълго се върви по острието на бръснача, докато станете познат на пазара**



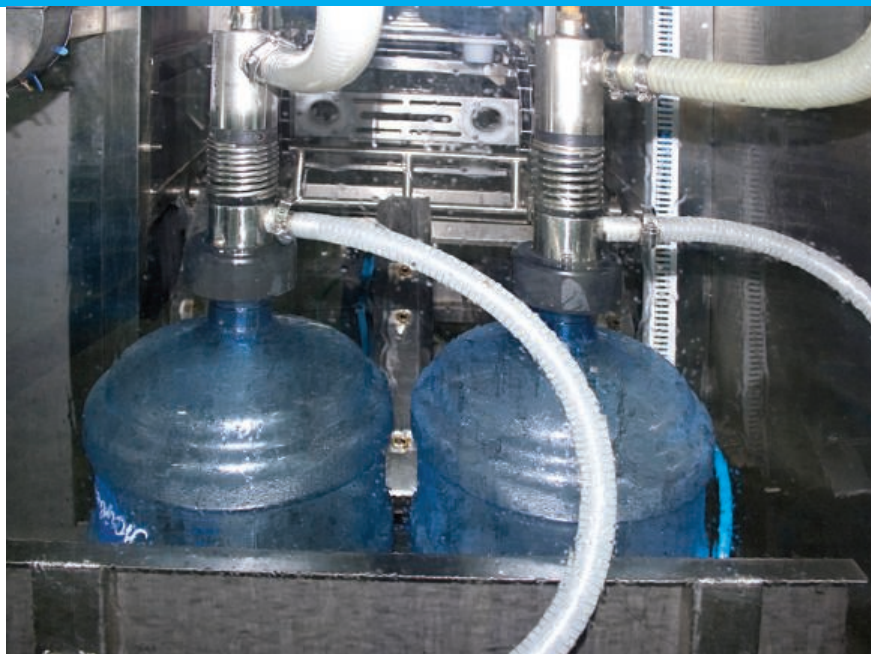
# ТИХИТЕ ВОДИ СА НАЙ-ДЪЛБОКИ

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Знаем, че водата е живот. Пием я всеки ден, но повечето от нас не са в състояние да обяснят защо имаме необходимост от тази течност и каква е минималната дневна доза, от която се нуждае организъмът за нормалното функциониране на клетките. Основателят на „Найс Уотър Къмпани“ АД Иван Катушев направил подобен експеримент и на въпроса защо пием вода, най-честият отговор гласял: „Защото не можем без нея.“ Мнозина са свикнали да приемат нищожно количество от животелната течност и различат повече на други напитки, а малцина са наясно, че минималната доза е 30 мл вода на килограм живо тегло, без да слагаме другите течности в сметката. Около 70-75% от човешкото тяло е вода и нейната консумация е важна за поддържане на водно-солевия баланс в организма. Чрез отделянето на течности клетките се освобождават от токсини и ненужни соли.

## Изборът

Катушев се насочил към извора „Хубава вода“, разположен в подно-



жието на Родопите, защото водоизточникът е със състав, благоприятен за всекидневна консумация. Предпочел типа „студена вода“, на което се дължи и нейната слаба минерализация и солев състав. Тя е от екологично чиста планинска зона, далеч от промишлени предприятия и замърсители. „Водата по земята се движи по паяжина от пукнатини. По пътя си тя се смесва с различни води. Очистването и

контролът гарантират качеството на водата в бутилката“, разказват от „Найс Уотър Къмпани“. Затова преди да стигне до потребителя, течността се тества и многократно се изследва. Бутилирането ѝ се извършва там, където тя извира, като се използва съвременна технология, съобразена със стандартите за качество и контрол. Съоръжението е ново и модерно. Фокусирани се върху предлагане на

т. нар. активна вода, която съ-действа за по-лесното очистване на организма от токсините.

## Накъде

През 1996 г. този предприемач имал друг бизнес и получил предложение за партньорство за франчайзинг, свързан с газирана вода. Приел, но междуременно започнал да се интересува и от „тихите води”. На по-късен етап се насочил към концесия на минерална вода, направил госта разходи, но преди да я получи, се отказал. Дал си сметка, че минералната вода е лечебна и не е за всекидневна употреба. Затова решил да намери по-подходящ извор и успял. Вече е регистрирал няколко търговски марки, като дори е съумял да се пребори за бранд, над който западна компания е имала претенции. Марката не е била представена с продукт на пазара и така спорът бил решен в полза на реалния производител.

Катушев не се е стремил да открие „топлата вода” в бизнеса, а хубавата вода, която да даде перспектива на инвестицията. Тази дейност концентрира в себе си много ноу-хау за пътя на водата от извора до крайния клиент и компанията непрестанно търси начини, по които продуктът да стигне до повече консуматори.

## Предизвикателства

Днес Иван Катушев казва, че не е трудно да предложиш хубава вода, трудно е да я предлагаш една и съща всеки ден. Най-голямото предизвикателство в този бизнес е да развиеш добре пазара. Той избира компанията да се утвърди първо като регионален играч, а после с премерена стъпка да върви към разширяване на периметъра в национален мащаб. Дистрибуцията е съществена част във веригата от извора до трапезата. „Ползваш ли дистрибутори на безалкохолни напитки, те налагат своя личен интерес и не отстояват интересите на всеки свой клиент. Разработването на

собствена дистрибуторска мрежа изисква твърде голям финансов ресурс”, коментира Катушев.

## Посока

Компанията се ориентира към масовия потребител и планира да предлага вода в стъклени бутилки. Пазарът обаче е в стагнация. Навременните плащания са проблем, който спъва всеки бизнес и ограничава неговото разрастване. На този етап според реалистичните преценки на Катушев инвестиция в разширяване на дейността може да се прави само при осигурени продажби. При свитото потребление и наличното статукво на сегментите ране на пазара растежът изисква наличие на външни контрагенти. За да се вземат кредити за нова инвестиция, трябва да има гарантирана реализация за продукцията.

Бизнесът с водата е с перспективи, но е рисков. Вложенията са големи, а се възвръщат твърде бавно. Тенденциите за намаляване водата на планетата стават подтик за някои мултинационални компании да изкупуват бутилиращи фирми по света. В тази ситуация „Найс Уотър Къмпани” обмисля възможностите за привличане на чуждестранни инвеститори.

## Хоризонт

Водата е сравнително евтин, но обемист продукт, и има много тънкости, които в крайна сметка

**„Целта ми не беше да открива „топлата вода”, а водата, която ще даде перспективи на инвестицията.”**

**Иван Катушев**

гарантират успешните продажби. Катушев има амбиции да развие няколко търговски марки за вода, за които стои съдържание с различно качество и вкусови особености, а за всеки нов продукт са нужни

големи инвестиции. Плановете му не свършват с вода, която да бутилира, възможно е да направи представителство на различни чуждестранни марки, които да осигурят разнообразие на пазара на води у нас. По негови проучвания в България има хора, които гържат да имат скъпа вода на масата и са готови да платят достатъчно за бутилка с камъни „Сваровски”.

## Кауза

„Превърнал съм бизнеса си в кауза. Всеки трябва живо да се интересува каква вода консумира и да свикне правилно да я дозира и балансира”, твърди Катушев. Той напомня, че поради непознаване за повечето българи минералната вода се превърна в синоним на бутилирана вода.

Уж водата е живот, уж вече има доказателства, че тя има памет, а потребителите рядко

знаят разликата между минерална, изворна и трапезна вода.

Повечето компании за напитки се надпреварват да ни провалят брандирани



опаковки, без да влизат в подробности за съдържанието на продукта. Време е да се поинтересуваме какво и колко наливаме в чашата и как поддържаме своето здраве и жизненост.



**Българската стартираща фирма Snug Essentials се опитва да създаде заетост за колкото е възможно повече пенсионерки. И дори успява да печели от това**

# Бизнес за баби



АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

Мобилни приложения, онлайн платформи, видеоигри, бизнес софтуер – това са най-често срещаните сегменти, ако презгледаме списъка с участници в повечето състезания за стартиращи фирми у нас или проектите, финансирани от фондовете за дялови инвестиции LAUNCHub и Eleven. Информационните и комуникационните технологии са предпочитани от повечето предприемачи, започващи нови бизнес начинания, както и от рисковите инвеститори и за това си има логични причини. Този сегмент не изисква значими разходи и едновременно с това предлага едни от най-добрите възможности за растеж, позволявайки на фирми, създадени буквално с погръдни средства, да се превърнат в многомилionни компании.

Продуктите на бабите търсят клиенти в чужбина

Появата на повече ИТ стартъпи безспорно има важно значение, тъй като създава работни места за висококвалифицирани специалисти и увеличава добавената стойност на икономиката ни. Тя обаче не може да реши един ключов за страната ни през последните години проблем – този с ниския стандарт на живот на българските пенсионери, много от които преживяват пог прага на бедността. Колкото и да е хубаво, че в страната има голям брой успешни софтуерни фирми и че българските програмисти са добре платени, това така или иначе не е от особено значе-



ние за над 2 милиона пенсионери, които преживяват най-често с пог 300 лв. пенсия месечно.

На този фон усилията на българската стартираща фирма Snug Essentials изглеждат особено важни. Компанията си е поставила за цел да открива работни места не за програмисти, маркетингози или финансови специалисти, а за ... пенсионерки. При това използвайки едно умение, което повечето от тях така или иначе притежават – плетенето - и превръщайки труда им в търсена стока по целия свят.

## Бизнес моделът

Snug Essentials наема български баби да изработват плетени калъфчета за смартфони, таблети и лаптопи, след което ги продава по интернет на чуждестранни клиенти. Въпреки че компанията произвежда нетехнологични продукти, всъщност тя използва доста активно различни дигитални канали. Готовите калъфчета се разпространяват чрез собствения уебсайт [www.snugessentials.com](http://www.snugessentials.com), чрез профилите на фирмата в най-големия сайт за аукциони eBay, в популярната глобална платформа за ръчно изработени стоки Etsy и в социалната мрежа Facebook. За набиране на първоначалния капитал пък е използван международният сайт за споделено финансиране Indiegogo. Кампанията в него завършва през февруари тази година и донся на екипа 2200 щ. долара, събрани от общо 80 дарители от целия свят. Именно това са и първите клиенти на Snug Essentials, тъй като всеки от тях получава срещу своето гарение различни плетени продукти. Основателите използват първоначалните средства, за да произведат първите артикули и постепенно колелото се завърта. Идеята за Snug Essentials се роди през ноември 2012 г., когато бабата на една моя приятелка излетела пуловер и терлици за нейния приятел,



Баба Денка (вдясно) и баба Павлина са сред майсторките на шарените ръчно плетени продукти





който не е българин. Той беше много впечатлен от това и тогава стигнахме до извода, че всички български баби плетат страхотни неща, но трудът им почти никога не се оценява в България. За нас плетените чорапи, шапки и дрешки са нещо обичайно и най-често игнорираме усилията на нашите баби. Ако попитате който и да е младеж в България, той вероятно ще ви отговори, че предпочита някакви купени от магазина маркови дрешки и едва ли би носил тези, изплетени от баба му. Същевременно чужденците са много впечатлени от този тип ръчно изработени стоки и ги оценяват по достойнство. Затова започнахме да обмисляме варианти да превърнем това в бизнес” - разказва Петя Митева, която е съосновател на проекта.



Петя Митева в реклама на продуктите

Тя заедно със своята приятелка и нейния чуждестранен приятел преминават през различни типове плетени стоки – от чорапи и терлици, до дрешки за котки, за да се спрат на калъфите за електронни устройства. „От една страна – защото при стартиране на бизнес е важно фирмата да се фокусира върху един продукт или услуга, а от друга – поради постоянно нарастващия пазар на смартфони, таблети и лаптопи, което от своя страна гарантира възможности за ръст и на нашия проект. Планираме да пуснем и други плетени артикули, но едва след като си изградим добре разпознаваем бранд.”

Когато създават фирмата преди около половин година и четиримата основатели току-що са завършили висшето си образование. „Тъй като всички сме от семейства, които

развиват собствен бизнес, желанието ни също беше да създадем нещо свое, вместо да работим например в голяма корпорация” - добавя Митева. Първоначално екипът се състои от четирима души, но впоследствие една от основателките се отказва. Останалите трима продължават да развиват проекта и до днес, създавайки добре балан-



сиран и допълващ се екип с разнообразни компетенции в областта на финансите, технологиите и маркетинга.

## Българските баби като актиВ

Към момента за фирмата работят шест пенсионерки от гр. Пловдив, а плановете на нейните основатели са до края на годината техният брой да достигне двадесет и пет. „Има много желаещи и на практика за броени дни можем да увеличим броя им до двадесет, ако се наложи” - обяснява Петя Митева. Предвид огромния брой свободни възрастни жени, които могат

да плетат добре в България, фирмата едва ли някога ще изпитва недостиг на кадри и единственото условие за развитието ѝ си остава осигуряването на пазар за продукцията.

Самите баби също са много ентузиастични от участието си в проекта. „За тях удоволствието е голямо. Освен че получават заплащане за труда си, те се радват много, че това, което създават, реално ще бъде използвано от някого и се харесва на много хора в чужбина.

Повечето си плетат така или иначе, но досега просто рядко някой се е интересувал от занятието им. Освен това ние заплащаме техния труд веднага, без значение дали стоките ще се продават и финансовият риск остава за нас” - добавя съоснователката на Snug Essentials. Показателно е, че някои от пенсионерките са се отказали от други поръчки за плетени стоки от местни магазини, за да се отдадат изцяло на работата за новосъздадената фирма. Към момента компанията се опитва да определи по-ясно своята аудитория и да търси различни варианти за промотиране на стоките си, включително и офлайн. През миналия месец тя вече е минала на печалба, а плановете за следващите месеци включват разширяване на портфолиото от артикули, както и на маркетинговите усилия. Междувременно Snug Essentials участва и в четвъртото издание на състезанието за стартиращи предприемачи 3Challenge, в което вече се

класира за втория кръг Seed. Комбинацията от една българска фолклорна традиция, най-новите онлайн канали за продажби, както и залагането на социалната отговорност в бизнеса засега се оказва успешната формула за успеха на Snug Essentials. А ние можем само да им пожелаем да успеят да заангажират колкото може повече баби в своя проект.



Миглена (вдясно), една от жените, които работят за Snug Essentials





Изоставени къщи в селото



ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Уникалният фестивал „Козе мляко“ (Goat Milk) отбелязва десетия си юбилей тази година сред запустелите къщи на северозападното село Горна Бела речка. Мястото се намира на 8 км от Вършец и събира гости от цяла Европа, превръщайки се в неповторимо културно преживяване. Ежегодно фестивалът поставя акцент върху определена тема за размисъл и действие - разграбените и разрушени места, спомените от исторически събития в близкото минало, човекът като разказвач на истории, изоставянето и още много други. Работилници, дискусии, изложби, филми, литера-

# Този див опустяващ Северозапад...

турно четене и музика - това са само част от инициативите, които събират хора от цяла България, чужденци и местното население от областта. Все по-актуални политически теми като филмовите архиви на Държавна сигурност и дискусии на тема манипулациите на властта са също засягани всяка

година.

Тази година фестивалът бе открит на 24 май от Духовата музика на Вършец. Тридневното събитие продължи с идеята да се направи ретроспекция на изминалите 10 години и да се създадат идеи за бъдещето. „Всяка година има тема, в която съчетаваме лични истории

**Културният фестивал Goat Milk (Козе мляко) в Горна Бела речка е искричка за съживяване на най-бедния и изоставящ район на България**



Духовата музика на Вършец вдигна на хоро гостите на фестивала





и поглед към миналото. Тази година обаче фестивалът е юбилеен и затова цялостно поглежда назад към предходните издания с акцент върху това какво може да се направи напред във времето”, разказва един от организаторите - Диана Иванова от „Фондация за нова култура”.

Идеята за фестивала се ражда спонтанно през 2003 година. „Тогава за първи път направихме доброволен уъркшоп в село Горна Бела речка, като целта беше да съберем отделните истории за живота на хората на едно място. Първоначалният екип, който се занимаваше с това, включваше журналисти, социолози и уебдизайнери. С тях дойдохме тук, защото това е мястото, с което аз съм свързана родом”, добавя тя. Освен личния мотив обаче, Диана има и по-голяма цел. Докато живее и

работи в Прага като журналист, тя си дава сметка, че има нужда от по-голямо разбиране на базисни неща и осъзнаване на корените си. Така се създава празникът „Козе мляко”. Името произлиза от славата на селото, където навремето производството на козе мляко било основен поминък. В Горна Бела речка се прави прочута извара и козите доскоро са били повече от хората. Днес животинките са едва 15, а жителите на селцето са 30-40, и то над 75-годишна възраст, разказва кметският наместник Божидар Василев. Постепенно идват запустяването на региона, хората намаляват, замира и отглеждането на кози.

С годините обаче фестивалът набира популярност за хора на изкуството дори извън България. Идват много чужденци. Първото издание на „Козе мляко” събира 11 човека от 6 държави през 2003 година. Част от тях са тук отново. Тази година идват хора и от Полша, Италия, Турция, Сърбия, Норвегия, Германия, Австрия. Те са хора с всякакви професии и интереси - историци, музиканти, социални психолози, терапевти, дизайнери и всякакви хора на изкуството”, добавя Диана Иванова.

По време на фестивала има за всекиго по нещо. Любителите на литературата слушат стихове на италиански и разкази на английски и български сред обезлюдените къщи. Сред най-забележителните

проекти на доброволци е картографията на студентката по публицистика и комуникации във Виена Антина Златкова. Тя представя над 30 пусети къщи в Бела речка. На картата са поставени снимки от изоставени в стаите вещи, придружени с кратки спомени за стопаните. „Ненужните неща говорят много за собствениците си”, смята тя.

Заедно с още десетина доброволци, Антина участва през 2012 година в реновирането на старото училище, в което се провежда фестивалът. „Работим много добре с община Вършец. През 2012 г. ни подкрепиха в инициативата да ремонтираме сградата на бившето училище, където се провеждат някои от събиранията. Тя е общинска собственост, но те нямат средства да я поддържат. Затова ние успяхме да доведем доброволци от Германия и Австрия, които да я реновират. Общината ни подкрепи с материали и така успяхме заедно да извършим големи промени в селото”, казва Диана.

„Доброволчески инициативи има още в няколко посоки - отбелязване на туристически пътеки в планината над Бела речка, освежаване на реставрираните досега места – църковната камбана и селския казан за ракия”, разказва една от участничките в проекта Лилия Стоянова. „В темите на фестивала през изминалите години акцентът винаги попада върху спомените,







Този апарат показва снимки на изоставените къщи в района



Голямата зала на ремонтираното от доброволци училище

миналото и индивидуалното им възприятие. Едно от изминалите издания бе посветено на откраднатата камбана в селото и историите на местните, свързани с нея. Освен артинсталация, която припомня на жителите на селцето звученето на липсващата камбана, участниците във фестивала набират средства и възстановяват откраднатата с нова. Едва ли друго село в България може да се похвали с такъв културен живот, пък било то и за 3 дни в годината”, добавя тя.

През 2013 г. организаторите продължават с обновяване на старото училище и с идеята за ново пространство за работа и уъркшопи. За целта е получена помощ от доброволци на международна програма, която отново се включва в облагородяването на Горна Бела речка.

Освен своя културен принос, инициативата допринася, макар и малко, и за икономическото съживяване на този запустял край в Северозападна България. Всички познаваме

други проекти в региона и затова той запада изключително бързо.

Хората разчитат на инициативата и предлагат

подслон по време на фестивала за по няколко лева и по този начин изкарват за хляб”, споделя Божидар Василев. Местните баби получават и друго поле за изява – превръщат се в местната кетъринг фирма и

приготвят обяг

и вечеря за участниците. Цените са почти символични, храната автентична, участниците - сити, а бабите припечелват някой лев.

„Опитваме се да бъдем лаборатория за нови идеи за района на Северозападна България, защото цялата област е икономически западна. Дори и да не става дума за масова зараза от фестивала, има много млади хора, които се възпламеняват по идеята за раздвижване на района и провеждат различни малки собствени проекти с цел съживяването му”, добавя Диана Иванова.



Литературно четене по време на festa

тъжната статистика - този регион на страната ни е с най-голям брой трайно безработни в целия Европейски съюз. Данните на Евростат сочат,

че 67,1% от безработните в Северозапада са без работа от поне година.

„Козе мляко” е една от малкото инициативи тук. „Няма много



Една от малкото населени къщи с разсад в градинката



Единствената кръчма в селото се намира в двора на тази къща





Картата с изоставените къщи в Горна Бела речка, направена от Антина Златкова, стои в местното училище



Всъщност в подножието на връх Тодорини кукли, в северните склонове на Стара планина, има невероятни природни заложиби и потенциал за развитие. Територията на областта включва много забележителности, сред които Художествената галерия, Алеята с чинарите, храм „Св. Георги“, паркът „Слънчева градина“ и минерални бани, около които има вече изградени няколко комплекса. Курортът предлага и прекрасни условия за балнеолечение.

За шансовете на този регион обаче продължава да се говори само в необозримо бъдеще време. Големите проекти за съживяване, с които през годините хората от Северозападна България бяха утешавани, са все още нереализирани. Дунав мост 2 и влаковете стрели между Видин и София са част от тях. По подобие на Италия и Гърция някои отделни партии обмисляха и специално министерство за региона. Още през 2012 година бяха предвидени няколко проектни решения за подобряването на корабоплаването по река Дунав - 2 за подобряване на интермодалността при превоза

на пътници и товари и 4 проекта, насочени към системи за управление на трафика във въздушния, водния и автомобилния транспорт, както и за закупуване на локомотиви и



Оркестър „Вършец“

подвижен състав за железопътния транспорт.

Въпреки големите обещания за големи инфраструктурни проекти обаче, раздвижването на региона остава само на гуми. Това е подкрепено и от данните за Северозапада, който остава най-бедният район на Евросъюза с БВП на глава от населението 26% от средния за ЕС. През 2012 г. населението намалява с 1,6 на сто спрямо 2011 г. Последните данни на националната статистика за

БВП показват, че в иронично наричаната „северозападна“ част на родината БВП на човек е 5652 лв. През 2008 г. показателят е бил 5897 лв., а през 2006 г. - 4631 лв. Средното възнаграждение на целия Северозападен район е 637 лв., а равнището на

безработица е над средното за страната. По данни на Агенцията по заетостта през март 2013 г. безработицата в България е 11,8%, а във Видин почти двойно по-висока - 21,8%. Във Враца тя е 21%, в Монтана - 20,5%.

Въпреки опитите за съживяването на региона с помощта на еврофондовете, безработицата,

бедността и липсата на перспектива са причина за масовото му обезлюдяване. Населението тук е близо 800 000 души, от които 300 000 живеят в селски райони. Близо 30 на сто от населението е над 65-годишна възраст, което прави областта и най-застаряващата в Европа. Така забравеният Северозапад продължава да се топи, въпреки неповторимите дадености, с които разполага. 🍷



Центърът на селото с изглед към училището



Козите, на които е посветен фестивалът, сега са останали едва 15 в цялото село



# Да посееш КОНТРОЛ

*Времето на неограничените възможности, на петролните войни, на прекомерната консумация и на улесняващите ежедневие технологии безвъзвратно си е отишло. Ресурсите на планетата са почти изчерпани. Повечето хора, растения и животни са унищожени от изкуствено създадени епидемии. Единственият масов начин за получаване на енергия, която да захранва примитивната технология на човека, са специални пружини, които служат като двигател. Действието във фантастичния роман „Момиче на пружина“ се развива в Тайланд. Страната разполага с най-голямото съкровище – банка, в която се съхраняват семена и ДНК кодове на отдавна изчезнали плодове, зеленчуци и житни култури. Дотук всичко е фантастика, но с неразумното си отношение към природата човечеството с бърза стъпка върви към подобен апокалиптичен сценарий...*



## Нов регламент за семената има опасност да превърне Европа в една ферма, в която растат еднакви култури

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Близо 70% от производството на семена в света се контролира и управлява от 10 мултинационални компании. Те разработват и патентоват своите семена, които се ползват в цял свят. Така навсякъде се отглеждат едни и същи култури и се консумира еднаква храна. Това нагледно се вижда и в нашите хипермаркети, и по нашите пазари. Качеството на храната се влошава, въпреки все по-строгия контрол върху производството. Семената на редица култури все повече се превръщат в музейни реликви, а те трябва да дават живот и разнообразие. Храната всъщност са традициите и културата на един регион, на една нация. Но във времето на глобализацията смяланият фасул в България нярядко се оказва... Made in China.

### Семената са живот

Храната, която консумираме, се получава от семена. Именно семената съхраняват цялото еволюционно развитие на човечеството и биоразнообразието, затова трябва да бъдат пазени, твърди Светла Николова от сдружение „Агролинк“. Но бизнесът си е бизнес, той не признава предели и в тази сфера големите акули изяждат гребните производители. Така българският пазар все повече се наводнява от чуждо предлагане. Но сортовете семена, които са отгледани в други географски и климатични условия, при други почвени характеристики, не може да имат същото качество

### Позиция

## Да не отваряме

Всяка страна има своите специфични растения и всеки район от векове има традиционни култури, недопустимо е да се налага контрол над биоразнообразието. Но има големи лобита, които опитват да наложат своите хибриди и да получат монопол. Не бива да се посяга на автентичността на българските сортове, недопустимо е да ни налагат семена, които не отговарят



Българският пазар е наводнен от чуждо предлагане

и да гадат толкова добра реколта, каквато се получава там, където те са произведени. В крайна сметка който контролира семената, контролира развитието.

Големите мултинационални компании не само владеят пазара и прибират големите печалби, но те държат и контрола върху цената. Така наречената световна криза за храните се създава изкуствено, за да се повишават цените, тъй като

## корпорациите управляват цялата верига

от производството на семена, препаратите и химикалите, които се използват при отглеждането на растенията, а и при преработката на храните, до търговията с готовите продукти, посочва Светла Николова. В голямата си част те са същите, които произвеждат лекарства, препарати, но и химикали, нужни при производството на храна, и така кръгът според нея се затваря. Колкото и светът да е в технологичен напредък, хората се нуждаят от прехрана. Пандемии като СПИН, луда крава, птичи и свински грип не са само теория на конспирацията.

По-голямата част от семената, които се ползват у нас, вече са вносни. Малко са българските фирми,

които се занимават с подобно производство. Въпросът е дали да отглеждаме местни сортове, адаптирани към нашите условия, или да внасяме семена, щом посевите след това изискват специални грижи, които гълтат много разходи, за да може тези култури да се адаптират към нашите климатични особености. Постепенно обаче българските производители на семена се отказват от тази дейност и все повече търговци започват да предлагат вносни аналози.

Същевременно Европейската комисия работи усилено върху въвеждането на нов регламент за семената и посадъчния материал, който ще предвижда задължителна регистрация и сертификация на всички сортове, включително и стари сортове, които в момента се пазят само от гребни производители и частни стопани. Процедурите по регистрация са сложни, а и са финансово непосилни за гребните земеделски производители и градинари. Досегашните директиви, които позволяват всяка страна да определя свои на-

ционални приоритети, ще бъдат заменени от нов общ регламент, задължителен за целия ЕС, алармират производители и природозащитни организации, сред които сдружение „Агролинк“ и коалиция „За да остане природа в България“. Те обясняват, че в резултат на законодателния натиск ще изчезнат много български сортове домати, зеленчуци и плодове, размяната на семена между земеделските производители ще секне.

Лимецът е добър пример за защитниците на биоразнообразието. Тази дива пшеница, която напоследък нашумя, е стара култура, отглеждана по нашите земи. Тя се радва на своеобразна реабилитация, но има реална опасност да загуби право на живот.

## Лимецът е издръжливо растение

което не се нуждае от минерални торове, нито от пръскане с химически препарати и пестициди. В последните години нараства производството му, отглежда се и в Добруджа, житницата на България. Хората осъзнават ползите и гаже големи производители са ентузиастични да го отглеждат. Създадена е Асоциация на производителите на стари сортове зърнено-житни култури и целта е изчезващи видове да станат отново популярни на българската трапеза. Проблемът с лимеца в самото начало беше, че липсваха семена за по-масабно производство. Но земеделците започнаха да засяват и да съхраняват



## САМИ ВРАТИТЕ ЗА МОНОПОЛА

на нашите почвено-климатични условия и не са съобразени с вкуса на българите, казват родни производители. „Мнозина ми казват, че съм луд, да се занимавам с такава дейност. Но все повече хора се обръщат към биологичното производство и ще са нужни семена. Очаквам, че именно органичното производство ще отвори ниша в семената. За всеки бизнес е много

сложно да оцелява, на нас също не ни е лесно. С нокти и зъби обаче трябва да се борим старите сортове, които са оцелели и до днес, да получат право на живот. Не бива заради нечие решение в полза на монополистите да спрем еволюционното развитие и да унищожим своите семена, с което и цели български видове”, призовава Иван Филипов, собственик на фирма

„Биосем“. Тази компания е единственият сертифициран производител у нас на биологични семена, които отговарят на стандартите на Европейския съюз. Според него българската държава трябва не само да защити своите традиционни сортове и видове, но и да насърчава производството на семена в страната. Те биха могли да ползват и специална субсидия, тъй като дейността все повече губи популярност. Така сами отваряме врати за чуждия монопол.



цялото количество за семе, без да продават грам от него. Така за няколко години се натрупаха по-големи количества, които дават възможност и за търговия. Но сега стои въпросът дали новото законодателство няма да сложи край на възможността производителите сами да си произвеждат семената и дали ще може свободно да си ги обменят. Ако се наложи те задължително да се регистрират в т. нар. сортава листа, това би сложило сериозна бариера пред малките производители.

Под маската на загриженост за безопасността на храните, Европейският съюз иска да наложи строг режим над производството и търговията със семена и посадъчен материал. Опасенията са, че това ще дискриминира гребните производители и те скоро ще бъдат окончателно изтласкани от пазара. Семената ще бъдат подложени на общ стандарт и уеднаквяване. Възможен е нишов пазар, където да се обменят семена, но това вероятно ще е в много малки размери. Процедурите непрекъснато се бюрократизират и стават неприложими за малките семепроизводители и градинари.

Работата по първия регламент за семената вече е в ход в Брюксел, досега имаше директива, свързана с тази дейност. Законодателството ще е задължително за всяка страна членка и повече няма да има възможност за прилагане на национални приоритети. Съгласувателните процедури текат, но вече се надига недоволство у нас и в чужбина. Нужно е да има повече дебати, за да се изясни какъв е българският интерес и каква нормативна уредба би



Контролът върху семената е контрол върху живота

## Топ 10 на производителите на семена

- 1 **Monsanto, САЩ**  
\$ 4,964 млрд. - 23%
- 2 **DuPont, САЩ**  
\$ 3,300 млрд. - 15%
- 3 **Syngenta, Швейцария**  
\$ 2,018 млрд. - 9%
- 4 **Groupe Limagrain, Франция**  
\$ 1,22 млрд. - 6%
- 5 **Land O' Lakes, САЩ**  
\$ 917 млн. - 4%
- 6 **KWS AG, Германия**  
\$ 702 млн. - 3%
- 7 **Bayer Crop Science, Германия**  
\$ 524 млн. - 2%
- 8 **Sakata, Япония**  
\$ 396 млн. - <2%
- 9 **DLF-Trifolium, Дания**  
\$ 391 млн. - <2%
- 10 **Takii, Япония**  
\$ 347 млн. - <2%

**Общо - \$14,785 млрд. - 67%**

Източник:  
ETC Group

имала положителен ефект върху запазване на биоразнообразието.

На този етап има реална опасност много

## традиционни култури да изчезнат

след като нашият пазар вече е зает от чужди сортове. Генната банка в България вече е предимно за научни цели и твърде малка част от нея се ползва за производствени нужди. Ето защо е препоръчително производството на старите нехибридни сортове да се запази и да има възможност за обмен на семена, за да съхраним разнообразието, обяснява Светла Николова.

Българските евродепутати трябва да са активни по този въпрос и да влязат в дълбочината на проблема, институциите, които имат отношение към темата, е нужно да съберат различните гледни точки и да изработят българската позиция. Светът не бива да се превръща във една ферма, в която растат само няколко ГМО и хибридни култури и храната е еднаква по цялото земно кълбо. Печалната тенденция обаче е, че сортовете все повече намаляват, разнообразието се свива, вкусовете се уеднаквяват, децата не познават истинския вкус на зеленчуците, плодовете и млякото. Това води и до здравни последици. Движението Slow Food е свързано не само със скоростта на хранене, но и с рецептите, културата и съхраняването на биоразнообразието.

Бизнесът със семена все повече изглежда така: Все-по-малко фирми, все по-големи печалби, концентрирани в ръцете на малък брой мултинационални компании. Храната става все по-скъпа, защото всичко се дирижира от концерни, които гърпат конците на целия пазар.



# MOST FINANCE



*Управление на вземания*

гр. София, 1505  
бул. "Ситняково" № 23, ет. 6  
Тел: 02/9600123  
Факс: 02/9600124  
e-mail: [mostfinance@mostfinance.eu](mailto:mostfinance@mostfinance.eu)  
[www.mostfinance.eu](http://www.mostfinance.eu)



**Събирането на билки и търговията с тях днес е изцяло частна инициатива**

*Според Вярванията призови срещу Енъвден е най-добро време за събиране на билки, защото лечебната им сила е най-голяма. На 24 юни билкарите от древността до наши дни излизат на разсъмване ритуално да откъснат енъвче, здравец, риган и други лековити треви, които цъфтят по това време.*



# Живот без хапчета

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Билките са лечебен дар от природата. В България има над 4000 лековити растения, но днес близо 99% от хората се обръщат към алтернативната медицина едва след като дълго са били лекувани и не са успели да се справят с проблема, след като са получили тежки алергии и имунната им система е съсипана.

Нашата страна е богата на билки и тъй като промишлеността почти спря и няма големи замърсители, повечето спокойно може да се определят като био, еко, органик, смята Юлия Чакърова, управител и собственик на аптека „Вербена М“. Продуктът е без

конкуренция по отношение на качеството, а цената е несравнимо по-ниска, отколкото билките биха стрували на Запад, особено като им сложат етикет „еко“. Но билковите аптеки в страната са много малко, в София се броят на пръсти, при положение че другите аптеки само в столи-



цата са около 1500. „Бизнесът с билки е труден. Едно пакетче лечебно растение в разфасовка от 100 г. обикновено струва под 2 лв., като в цената е включено всичко - от опаковката до ДДС. Диворастящите билки се берат стръкче по стръкче, култивираните са относително малко. Продажните цени на едро зад граница са доста ниски, отличното им качество се подценява. Това съответно е причина и на вътрешния пазар лечебните растения да се продават евтино”, коментира Юлия Чакърова.

Преди 25 години България беше голям износител и Германия беше един от най-големите ни пазари. Днес събирането на билки и търговията с тях са изцяло частна инициатива, след като гържавата се оттегли от тази дейност. Има хора и компании, които живеят от това, но за сериозно разширяване на бизнеса не може да се мисли при тези светни пазари. Билките са източник на доходи за хора в планинските райони, които нямат друго препитание. Преди няколко години се беше получил силен отлив, когато икономиката беше в растеж. Строителният бизнес имаше нужда

от много кадри и

хората отиваха да работят там, но след като имотният балон се спуска, отново има кой да събира билки, казва Юлия Чакърова.

За да увеличат оборота, повечето билкови аптеки продават билкови таблетки, хомеопатични средства, витамини и други лекарствени форми, които са далеч от синтетичните фармацевтични препарати. Борбата им за оцеляване е неравна.

Слабото използване на билките е и заради липсата на реклама. Хората се стремят

### към най-лесното оздравяване

и вярват, че хапчето от рекламния клип има магическо действие. Фармацевтичните компании имат потенциала да вкарват големи пари за популяризиране на продуктите си, тъй като очакват огромни печалби. Никой не инвестира в патентоване на чесън, жълт кантарион или глухарче, а и няма как това да стане. Патентовете се скъпи лекарствени форми.

Има един много важен елемент за човешкото здраве и това е магнезият – той се набавя чрез храната, но при съвременния начин на хранене организъмът страда от недостига му. Затова се препоръчва приемът на магнезиеви таблетки, което подпомага сърдечната дейност и обмяна на калций. На конгрес по медуцина воец



## Профилактика

# Ако работите на компютър

На IT специалистите, а и на всички, които прекарват много време пред компютъра, Юлия Чакърова препоръчва да се грижат за гъвкавостта на гръбнака, за калциевата обмяна, за очите и за ума. Най-доброто за гръбнака е да се правят регулярни почивки, в които да се прави малко гимнастика. Изтягането като котка е чудесно упражнение за опорно-двигателната система. Сокът от морков подпомага калциевия баланс. Вместо магнезий на таблетки, може да консумирате повече фасул, леща, чесън и слънчоглед. Грижата за зрението означава да се прави очна гимнастика, има различни методи и упражненията от школата на Норбеков са само един от вариантите. Може сутрин да се гледа изгряващото слънце, добре е очите да се плискат със студена вода по няколко пъти на ден. Ако е преминал стадият на обикновената профилактика, може да се включат подходящи билки или хомеопатия. Но във всички случаи почивката е задължителна. Еволюционно не сме така развити да стоим часове наред пред екрана и това да не ни се отрази. Не бива да забравяме, че не сме роботи.



специалист говори за важността на магнезия за нормалното функциониране на организма, разяснява, че той може да е животоспасяващ за сърдечноболните. След като изтъква всичките му полезни ефекти, той заявява, че магнезият има един огромен и непреодолим недостатък – много е евтин и не може да се патентова. Същото е и с билките, обобщава Юлия Чакърова.

И все пак

## има търсене на природните продукти

Когато се убедят, че хапчето не дава нужното решение, хората насочват надежди към народната медицина.

В развитите страни има бум на алергиите заради огромното замърсяване и синтетиката, която навлезе здраво в битата ни. Хората отвикнаха от естествения мирис и вече има алергии дори към аромата на

трябва да прояви упорство в лечението и да не се навява след изпиването на един чай здравето му да се възстанови окончателно. Всеки иска лесно и бързо да се пребори с болестта. Но ако лекарствата не помогнат, хората са склонни да потърсят

## лек в билковата аптека

и обикновено има какво да им се предложи.

При простуди, хреми и грипове,

общопрактикуващи лекари, в които присъстват множество рецепти от народната медицина. Някои ще ги определи като бабини деветини, но явно здравият разум е надделял отвъд океана и там са решили да включат в употреба редица полезни лечебни практики”, посочва още Чакърова.

Бизнесът с билки е трудоемък. „Даваме безплатни консултации, тъй като това е аптека, а ние се стремим да продадем билките си. И подробно обясняваме на клиентите колко важен например е извлекът от глог за нормализирането на сърдечната дейност. На хората с високо кръвно налягане препоръчваме да се научат внимателно да подбират храната и да внимават с нейното количество, да се движат повече, да пият много вода, да сложат стреса под контрол. Тогава и лечебният чай може да има ефект. Ако един проблем е затлачен и операцията е станала неизбежна, билките не




прясно окосена трева. В научните среди в световен мащаб отдавна се коментира, че антибиотиците ще се изчерпят като действие, колкото и по-мощни да стават те. Затова лечебната доктрина трябва да се отвори и към алтернативните методи, които имат доказана ефективност. Билките вече са добре проучени, просто идва време лекарите да започнат да ги предписват. Искат се обаче усилия за придобиване на компетентност и в тази насока. Пациентът също

намеси ли се вирус, фармацията е безсилна. Противогрипните ваксини са нож с две остриета. Но печалбите на фармацевтичните компании са огромни и здравето буквално струва твърде скъпо. Дори когато лечението не дава нужния резултат.

По-добрият вариант е билките да се ползват превантивно, а не след като всичко друго не е помогнало. Маточината например има противовирусен ефект, но чаят трябва да се пие редовно. „Попадали са ми американски наръчници за

могат да заменят хирурга”, казват от „Вербена М”.

Алтернативна медицина означава другият избор. Не бива да изпадаме от една крайност в друга, просто методите на лечението трябва да се съчетават. Вече става ясно, че фармацията не е панацея, а трябва да се помага и с други методи. Нужно е всеки да полага малко повече усилия за своето здраве, а когато възникне проблем, да не го прехвърля изцяло в ръцете на лекаря. 



# 20 ГОДИНИ ЕСПА

## ОСМОТО ЧУДО НА СВЕТА -

Училището, в което децата са обичани и щастливи, знаят много и печелят награди!



Създадена през 1992, вече **20 години ЕСПА** успешно дава своя принос в изграждането и възпитанието на високообразовани, толерантни и хуманни личности. Репутацията на училището почива не само върху неговите солидни традиции и славата на завършили образованието си в него, а и на новаторския му дух. Признание за академичните стандарти и високото качество на образование е реализацията на децата завършили ЕСПА. Всички те продължават обучението си в най-престижните университети в България и по света. Огромна гордост за ЕСПА са децата завършили **University of Oxford** – Радослав Лолов, **Cambridge University** – Румен Чолаков и Яна Калчева, **London School of Economics** – Любомила Йорданова и Благвеста Пишинова, както и много други университети по света.

**Училище ЕСПА е единственото училище в България, което работи по Авторска образователна концепция.** Множеството уникални образователни инициативи изграждат възпитаниците на ЕСПА, като енциклопедични личности и формират у тях такава палитра от умения и качества, която да им помогне за тяхната най-добра реализация в бъдеще.

Всяко дете в ЕСПА получава индивидуално внимание и подкрепа, за да развие всички аспекти на своя потенциал. Децата растат в интелектуално стимулираща среда, сред приятелска атмосфера, в отворено за новото време училище, в което се чувстват обичани и щастливи. **Те сами нарекоха училището си "Училище на радостта" и "Осмото чудо на света"**.

## АКАДЕМИЧНИ СТАНДАРТИ

ЕСПА е единственото частно училище в България, в което се изучават успоредно два чужди езика още от детската градина - английски, немски или испански, като втори чужд език. В ЕСПА децата покриват ниво Expert C1, равняващо се на завършена английска гимназия още в шести клас.



ЕСПА ежегодно предоставя стипендии на своите възпитаници. В чест на своята 20-та годишнина училището предостави и стипендии за две талантиливи български деца.

Изключително признание за качеството на образователната стратегия на ЕСПА е приятелството с Токай Университет – втората по мащаб образователна институция в Япония. След посещението си в ЕСПА през 2002 г. президентът на ТОС, проф. Тацуро Мацумае, изпрати 35-членна делегация от директори на училища и детски градини от Токайската образователна верига, които посетиха ЕСПА, за да се запознаят с Авторската образователна концепция на училището, уникалните форми на работа и организация на живот в ЕСПА.



Децата с изявен математически талант работят в отбори по математика още от първи клас, а след четвърти клас в математически паралелки. Признание за елитния преподавателски състав са успехите на децата. Отборът на четвърти клас е на второ място в страната за учебната 2011/12 година, а **Ивайло Стоянов** от пети клас за втора поредна година е с най-висок резултат от всички национални състезания по математика и е отличен със златен медал.

Академичните стандарти на ЕСПА осигуряват на всички възпитаници отлични оценки на тестовете за национално външно оценяване на МОМН за четвърти и седми клас. Седмокласниците се класират по първо желание в избраните от тях училища в България и по света – Американски колеж в София, Stowe School, Institut Le Rosey, Switzerland, Laceum Alpinum Switzerland и други.



# АРОМАГИЧНО

*Легендите разказват, че Клеопатра спяла на възглавница, пълна с розови листенца, и се къпела с розова вода, а нейната сила да привлича се криела и в благоуханията, които тя умело ползвала. Декорирайте и вие интериора с купи, пълни с розова вода, в която плуват листа от рози. Напръскайте завесите и мебелите с розова вода. И не забравяйте да сложите капка розово масло зад ушите. Приказното уханье ще ви отведе в един магичен свят.*



**Никога не е късно да превърнеш някоя своя страст в успешен бизнес**

## ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Силата и неустоимото въздействие на ароматите са познати от векове. Създаването на положителни емоции с помощта на благоухания гатира още от древността. Алхимиците са експериментирали с различни аромати, етеричните масла са използвани при някои обреди, жриците на любовта също са си служили с тях. Ако в ежедневието ароматерапията се ползва разумно и с познание, всеки може да се справи със стреса и да се предпази от болести. Прилагана с познание, тя балансира психофизическото ни състояние. Но преди да се насочите към натуралните аромати, е желателно да сте добре подготвени за мощното влияние на етеричните масла, съветва

аромаконсултантът Валентина Славова.

## **Първи стъпки**

При избора на маслата е важно всеки да се води и от вътрешното си усещане. Ароматът ѝ който ни харесва, показва, че имаме нужда точно от него. Появи ли се непоносимост, по-добре да го избягваме. Когато вечер уморени се приберете вкъщи, сложете вода в ароламбата и добавете 3-5 капки етерично масло. За половин час помещението ще се насити. За по-бърз ефект може да намажете ходилата с по една капка лавандулово или ванилово масло, стига ароматът да ви действа приятно. Ходилото е наситено с рецепто-





ри и тази практика помага и за по-лесното заспиване. Добре е да знаете, че не бива да предозирате етеричните масла. По-добре да сложите по-малко, отколкото да превишите нормата. Лавангулата е номер едно при стрес, нервно напрежение и безсъние. Ароматът на ванилия въздейства по същия начин, дори се твърди, че създава усещането за майчината прегръдка. Тези две масла помагат вечер да се отърсим от негативните емоции.

Портокаловото масло влияе позитивно върху сърдечната чакра, то създава усещането за щастие и радост. Лайката създава усещане за лекота, тя има успокояващ ефект. Мандариновото масло също е подходящо за релакс вечер.

## Здраве и баланс

Лавангулата е силен имуностимулант. Евкалипт, чаено дърво, масжерка са антисептици и помагат да се преборим с вирусите и бактериите. Усетите ли слабост, която предвещава разболяване, използвайте тези масла, за да предотвратите усложненията.

Освен арома лампите, може да използвате всеки предмет, който е от естествен материал и няма лаково или гланцово покритие. Слагате няколко капки масло и оставяте повърхността отворена. Лавангула, ванилия или масжерка върху памучен тампон може да поставите близо до възглавницата си вечер за по-добър сън.

Синтетичните аромати имат ниска вибрация, а етеричните масла влияят в духовен план. Сандало-

во дърво, тамян, розмарин, мента въздействат върху сензитивността, а лавангулата има цялостно балансиращ ефект. Нероли (добива се от цвят на портокал), както и всички цветни аромати, влияят позитивно и създават усещане за радост и приповдигнато настроение.

## Смяна на посоката

Когато очаквала второто си дете преди четири години, Валентина Славова получила непоносимост към синтетичните аромати. Скоро разбрала, че те все по-често отключват алергии. Тя поканила приятелите си, обяснила им какъв е проблемът и им подарила всички свои парфюми. След като в България не успяла да намери парфюм с изцяло натурални аромати, поръчала по интернет екзотично ухание, предлагано от малката френска фирма Sharini Parfums Naturels. То силно ѝ допаднало и неусетно решила да се впусне в света на ароматите. Не след дълго осъществила контакт с компанията и предложила да стане вносител на техните продукти у нас. Мнозина я убеждавали да не се заема с това, но тя се доверила на интуицията си. Скоро добавила и продуктите на германския производител Taooasis.

Всички около нея били озадачени, когато напуснала добре платената позиция на главен счетоводител в представителството на западна компания у нас, за да се отдаде на своето ново амплуа. Тя обаче създавала фирмата ЕкоМаг и започнала онлайн да предлага продуктите.

Минала през специално обучение, за да получи по-голяма увереност в познанията за ароматерапията и ароматпрактиките. Нейната цел не е просто да продава, а да научи хората правилно да използват тези дарове от природата. Към бизнеса се присъединили двама ентузиаста, които станали нейни партньори. Вече поддържа и свой блог - <http://blog.ekomag.bg>, на който всеки може да научи повече за ароматичните масла.

## Лекарството става отрова

Има тънкости, които, ако не се познават, вредата от използването на тези продукти може да е голяма. Така например много дами, когато времето се затопли, започват да се подлагат на антицелулитни процедури, без да си дават сметка, че повечето от тези естествени масла са фототоксични. Маслото от бергамот, лимон, портокал, грейпфрут може да се нанася върху тялото минимум шест часа преди излагане на слънце. Валентина Славова дори препоръчва употребата им в слънчево време да е само вечер.

## Разширяване на периметъра

Валентина организира релаксирани аромауикенди, на които при желание може да включи йога практики, кулинарна фиеста със сертифицирани масла, разходки сред природата, комбинирани с лекции за



Ароматите имат силно влияние върху организма





Валентина  
Славова замени  
счетоводството с  
„ароматния“ бизнес

използване на етеричните масла. Включва и разработени от нея игри, свързани с ароматите. „Ако ходите сред дървета и растения в периода на цъфтеж, ще наситите сетивата си с естествени ухания и няма да имате остра нужда от други етерични масла, но ако по цял ден сте в офиса, е добре да се отдадете на такова ароматизиране“, казва тя.

В момента разработва предлагането на български биопродукти. Фокусира се върху селекцията на най-доброто от розовата и лавануловата вода до букет от етерични масла родно производство. Тя е пълна с много идеи, за чиято реализация основно ѝ трябва време.

Някак внезапно и за самата нея ароматерапията запалила огън,

която тя се стреми да прегае на другите. За Валентина това е само поредното доказателство, че когато човек е готов, вратите пред него сами се отварят. Ароматите вече са неин начин на живот, в който работата е удоволствие. Сега близките и приятелите ѝ се радват, че ги е въвела в чудния свят на уханията от природата.



Биопродуктите са хит на пазара

## Експеримент в класната стая

Учениците по света и у нас страдат от липса на концентрация, хиперактивност, агресия. Все по-нови технологии в ежедневието и огромно количество информация - така много от децата проявяват синдрома на дефицит на вниманието. Установено е, че при ароматизирането на големи офиси в Япония и САЩ с цитрусови аромати намалява броят на грешките при въвеждане на информация. Още от древността са известни релаксиращите и балансиращите свойства на маслото от лаванула. Вземайки предвид всички тези факти, Аксел Майер - експерт по ароматерапия и автор на специализирани книги, стига до идеята за експеримент в класната стая. С това се ангажира германската компания TAOASIS, за да се установи какъв е ефектът на ароматите върху поведението на учениците и техните резултати в училище. Проучванията, правени в продължение на години, разкриват позитивното въздействие от използването на чисти етерични масла и опитно се установява, че композиция, съставена от 100% натурални масла от лаванула и лимон, тонизира и повишава концентрацията в класната стая. Това дава отражение и върху успеваемостта на децата. Компанията дори е разработила специални аромакомплекти за повишаване на концентрацията, които може да се ползват от всеки ученик.

## Полезно е да знаете

✓ Етеричните масла не бива да се нанасят върху кожата неразредени в базисно масло - например сусамово масло, от морковено семе, карите, какао или кокосово масло, масло от маслини, авокадо, бадемovo, кайсиево или от гроздови семки.

✓ Всички цитрусови масла са фототоксични и не бива да се нанасят върху кожата на тялото преди излагане на пряка слънчева светлина.

✓ През лятото помещенията, а и автомобилът, може да се ароматизират с масла от лимон, портокал, грейпфрут и мента, тъй като те тонизират. Ванилията и розмаринът също са подходящи, действат благотворно на ума.

✓ Евкалипт, бор, чаено дърво, грджинджирил са по-подходящи за зимата, тъй като са имуностимулант и имат антибактериално действие.

✓ Когато влизате в басейн, във воедем или в морето, винаги намазвайте тялото с някое от базисните масла. Това предпазва кожата от вредно въздействие и съхранява еластичността ѝ.

✓ Сутрин имаме нужда от масла, които да ни тонизират - препоръчва се масло от мента и розмарин. На обяд е подходяща комбинацията от лимон и лаванула, тя помага и да се концентрираме по-добре. Лимонът изчиства лошите мисли, а лаванулата сменя нервното напрежение. Уставно е, че тази

комбинация действа благотворно върху децата в училищна възраст.

✓ Вечер може да направите вана на краката с морска сол и една-две капки лаванулово или ванилово масло. Това гарантира по-здрав сън.

✓ Децата до две години, бременните жени и хората над 80, раково болните и епилептиците са в рисковата група за използването на етеричните масла. Подборът трябва да става много прецизно, желателно е след консултация със специалист. Нероли, лаванула и лайка може да се ползват в първите три месеца от бременността, с розовото масло обаче трябва да се внимава до раждането на детето.



**mobile.bg**







# Индианците – хазартни крале

**След края на колонизирането коренното население на Америките получава привилегиите да не плаща данъци и такси върху бизнеса и собствеността си. Това го прави едно от най-богатите малцинства в света с годишни доходи за десетки милиарди от казина и търговия с акцизни стоки**

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Известна ингуанска мъдрост гласи: „Отнасяйте се добре към Земята. Вие не сте я наследили от своите родители, а сте я взели назаем от децата си.“ Надали обаче европейците са смятали така в края на XV век, когато за първи път стъпват в „Новия свят“.

Макар че самият Христофор Колумб така и не прекрива територията на днешните Съединени американски щати, именно италианският мореплавател започва заселването на европейците по тези земи. Пътешественикът изцяло променя съдбата на коренното население на Северна, Централна и Южна Америка, което получава названието индиос (ингуанци).

Коренните американци обаче се оказват потърпевши не само заради

пренесените болести, от които умират десетки хиляди, но и заради колонизирането, което трайно бележи културно-историческите елементи в битата и управлението на земите, както и езика, религията, обичаите и връзките с континент-



Wind River Casino в Уайоминг се намира в земите на племето Northern Arapaho





Залата за игра във Foxwoods Resort Casino в Ледярд, Кънектикът. Това е най-голямото казино в целите Съединени щати и второ в света и е собственост на племето Mashantucket Pequot. Печалбите му надхвърлят тези на всеки един негов конкурент дори в Меката на хазарта Лас Вегас.

тална Испания.

В наши дни броят на индианците по тези земи надхвърля 5 милиона в близо 560 индиански племена в резервати. Областите са „суверенни“ от правна гледна точка. Племената сами правят законите си, грижат се за административното управление и инфраструктурата, налагат данъци, могат да забранят достъпа на бели и да изгонят член на племето. Те са нещо като чужди гържави на американска територия.

Дерън Маркес е член на един от 53-те резервата в Калифорния. На 33, той прекарва голяма част от времето си, съблюдавайки високо доходния си бизнес, който генерира десетки милиони долари годишно. Държавните и местните органи не събират данъци върху печалбата на фирмите му или имуществото му. Дерън не плаща и такса за кабриолета си, оценяван на повече от 96 000 щатски долара. По закон той, както и много местни американци, не трябва да го прави.

Той е един от приблизително 26 000 индианци, които имат собствени казина. Въпреки че са натрупали богатството си от хазартната

индустрия, те не трябва да плащат данъци, така както го правят груги калифорнийци. Ако бъде вдигнат данъкът върху продажбите, болшинството индианци няма да бъдат засегнати.

В замяна на правото да поддържат казина, племената трябва да подпомагат индианци, които нямат бизнес, както и да подкрепят гържавата и местните власти да покриват разходи, свързани с тази индустрия.

Невъзможно е да бъдат изчислени гържавните и местните налози, които племената биха плащали, ако бяха задължени. Отделните щати не правят оценка на техните стопанства и племената запазват скрити печалбите си от казината. Въпреки това, приблизителните калкулации са красноречиви. Оценките само за приходите от калифорнийските казина са за между 5 и 6 млрд. долара годишно, а маржовете на печалба достигат 40%. Дори ако печалбите са наполовина от тази сума, а индианците бяха задължени да заплащат корпоративен данък в гържавата от 8,84%, годишните приходи за Калифорния биха били около 100 милиона

долара.

За цялата страна цифрите са фрапиращи. Хазартът само на територията на резерватите генерира близо 30 млрд. долара през 2012 година. 236 индиански племена управляват общо 422 хазартни съоръжения в 28 щата. Въпреки това индианските племена и техните предприятия са освободени от всякакви данъци върху приходите. Племената са освободени от федерални данъци върху печалбата, дори при извършване на търговска дейност. Те могат да формират предприятия за извършване на дейност и доходите им остават освободени от такси.

Освен всичко друго, отделните закони в резерватите създават предпоставка и за търговия с акцизни стоки, носещи приходи от стотици милиони. Официални данни за подобна дейност обаче липсват. Не е тайна обаче, че много американци практикуват т. нар. алкохолен туризъм, за да пазаруват по-евтини цигари и напитки от резерватите, където те се продават без налози.

Все пак членовете на отделните племена плащат някои данъци върху доходите си. Те обаче са освободени от такива, ако живеят в резерват и доходите им се генерират от него. Имуществените данъци също не се прилагат за резерватите. Някои племена са изградили значителни къщи за техните членове, а ако домовете са на резервати, имотът не се облага с данък. Същото се отнася и за помещенията на казината.

Данъците за коли също са в този списък. До 2010 година в Калифорния са регистрирани близо 20 000 коли, камиони, ремаркета и мотоциклети, освободени от такси и данъци. Броят нарасна значително през последното десетилетие - от малко над 6000 през 1992 година до почти



Cliff Castle Casino-Hotel в Аризона, близо до Гранд Каньон





4 пъти тази цифра  
20 години по-късно.

Едно от основните пера за всеки бюджет е данък върху продажбите. Но членовете на племената лесно го избягват чрез покупки през резерватите. За да се противопоставят на схващането, че индианците не плащат своя дял, много от племената правят публична благотворителност. Критиците обаче смятат, че няма място за сравнение между двете понятия.

Причината за подобни предпоченции е Законът за реорганизацията на индианците от 1934 г. В САЩ, в които се декларират правата на индианските нации и който гарантира на резерватите известна автономия. Американското правителство също така се съгласява да доставя храна и обезпечавя здравното осигуряване на жителите на резервата.

С решение от 1993 г. на щата Ню Йорк пък започва развиването на империята от освободени от данъци казина и всякакви игрални зали, което прави бизнесът им изключително апетитен и доходоносен.

Според това колкото добра е сделката, сключена между индианците и инвеститорите, които носят със себе си капитал и ноу-хау, тези казина могат да носят милиарди. Има племена, които всяка година дават на всеки свой член по един милион долара - при почти 100% безработица.

През 2009 година пък властите в САЩ взеха решение да изплатят на индианците 3.4 млрд. долара като компенсации за неправилното разпределяне на доходите, получени от обработка на техни отнети земи. Това решение поставя точка в спор, продължил над 100 години. Около 1.4 млрд. долара са използвани за плащания към членовете на племената, като всеки един от почти 300 000 индианци е получил около 1500 долара. Основната част от средствата (2 млрд. долара) се използва за основаване на специален фонд за изкупуване от индианците на въпросните земи.

Спорът започва още през 1887 г.,

когато правителството на САЩ, с разрешение на Конгреса, получава правото да разработва и да разделя земите, които принадлежат на различните индиански племена. В продължение на дълги години те водят борба с федералните власти, че не

територии.

Сред изобилните привилегии, с които са удостоени индианците в днешно време, е и тази, че не ги призовават в армията даже и при обща мобилизация, въпреки че те са превъзходни войници. Индианците в резерватите имат „по рождение“ покрив над главата си, мебели, печки, хладилници и цялото необходимо домашно оборудване, здравни застраховки с медицинско обслужване, лекарства и достъп до най-скъпите операции, всякакви застраховки, не плащат електричество и газ, получават всевъзможни субсидии за образование и средства при всякакви житейски катастрофи. Всичко това ги прави едно от най-богатите малцинства в света. В повечето резервати индианците са започнали да строят и свои обществени сгради. Не са малко и работещите от тях, със заплати, които надвишават 100 000 долара годишно.

Така само управителните органи имат право да събират данъци върху сделките на територията на резерватите. Освен това племената могат да наложат свои собствени данъци, свързани с продажбите, приходите или акцизите на територията на земите си.



Choctaw Casino в Оклахома



Mohegan Sun Resort & Casino, отново в Кънектикът. Работи като инвестиция на племето Mohegan и South African casino group

са имали пълната информация за ресурсите на земите си и настояват за изплащането на компенсация за това, че са били лишени от доходите при добива на петрол и природен газ, които били открити на техните



Agua Caliente Casino в Ранчо Мираж, Палм Спрингс, Калифорния, също сред известните и най-големите индиански казина





*Royal Castle*

Design Hotel & Spa



*Enjoy the Beauty!*

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



# Турска приказка

**Историята на втория по големина индустриален и финансов конгломерат на Босфора – Сабанджъ, започва от търговия с памук. Днес групата, която има водещи предприятия във всяка сфера от икономиката, се управлява предимно от дами, второ и трето поколение на фамилията**

Сакъп Сабанджъ издига семейната империя до една от най-големите в Турция



WWW.SABANCIKCI.ORG



Сузан Сабанджъ Динчер е начело на Акбанк

## ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Няма как да отидете в Турция и да не срещнете името Сабанджъ. Фамилията е мажоритарен собственик на един от най-могъщите холдинзи не само в страната, но и по света, с интереси в областта на автомобилостроенето, цимента, енергетиката, търговията на дребно, финансите и застраховането, телекомуникациите, текстила, автомобилните гуми, пластмасата, хотелите, хартията и млечията.

Историята на „Сабанджъ холдинг“ започва с турския предприемач Хачъ Йомер Сабанджъ, основател на огромен брой фирми, които по-късно формират втория по големина индустриален и финансов конгломерат в Турция.

Роден през 1906 година в малко село в провинция Кайсери, той напуска след смъртта на баща си родния край на възраст от едва 15 години и се отправя към Адана в търсене на щастие. Започва нов живот като памукоберач, но скоро става брокер на комбайнери за памук. Бизнесът му бързо се развива в години на силен икономически растеж и така успява да навлезе в търговията със суровината. До средата на 40-те става партньор на две производствени предприятия на растително масло и маргарин, а през 1948 основава собствена банка - Akbank.

През 1951 година основава текстилна компания Bossa, която по-късно става най-голямото интегрирано съоръжение за текстил в Турция. През следващите години създава и застрахователна компания. Той инициира и създаването на династията на богатите бизнесмени на Турция.

След смъртта му през 1966 г. в Истанбул, третият от общо шестмата му синове, Сакъп „Сабанджъ“, поема контрола върху семейния бизнес. Той е сред най-колоритните личности в турския бизнес. Успява да издигне групата Сабанджъ сред най-големите компании в света с неговата енергия, инициативност и смелост, както с помощта на братята си. Всъщност, още от самото начало Сакъп Сабанджъ е ангажиран в международния бизнес. Първите му стъпки са в експорта на памук, откъдето развива много международни бизнес контакти чрез работата си и с търговски делегации, изпратени от Турция към други страни като САЩ.

Роденият през 1933 г. Сакъп е с основен принос за изграждането на една от най-могъщите империи в Турция. Днес групата „Сабанджъ“ има свои компании в 18 различни страни. Организацията също така търгува своите продукти в много райони на света, включително Северна и Южна Америка, Северна Африка, Близкия изток и Европа. Конгломератът запазва своята



Днес семейният бизнес се ръководи с желязна ръка от племенницата на Сакъп Гюлер Сабанджъ

# за успеха



Сера Сабанджъ бе обявена наскоро за един от най-младите милиардери в света



Севил, третото дете на Сакъп Сабанджъ, е в управлението на семейния холдинг днес

силна репутация и имидж, най-вече създадени от Сакъп, и продължава да участва в множество съвместни предприятия като средство за разширяване на дейността си в световен мащаб. В момента „Сабанджъ холдинг“ контролира повече от 60 фирми, които се занимават с текстил, туризъм, автомобилостроене, химикали и тютюн. Групата също така осъществява партньорства с някои от най-известните мултинационални компании като Hilton Group, Bridgestone, Du Pont, Philip Morris, IBM, BNP Paribas, Dresdner Bank и Carrefour.

Сакъп Сабанджъ почина от рак на бъбреците малко след като навършва 71 години. Погребан е с държавни почести, а ковчегът му е покрит с турския национален флаг и носен от гвардейци. Тленните останки на Сабанджъ са пренесени в семейната гробница „Емирджан Атлъ къошк“. Опелото се състои в джамията „Фатм“, най-голямата в Истанбул, събираща до 50 000 души. Последна почит към предприемача, известен още като Сакъп ага, отдават много министри, политици, бизнесмени, хора на изкуството, служители на „Сабанджъ холдинг“ и обикновени турски граждани. В траурното шествие се включват председателят на парламента Бюлент Ариндж, турският министър на външните работи и вицепремиер Абдулах Гюл и още девет министри, сред които тези на финансите, индустрията и

отбраната, както и висши офицери от армията и полицията.

Приживе Сакъп говори за себе си така: „Ядосвам се, когато ме описват като богаташ. Щастлив съм с моята личност и социалната си щедрост“. Думите му не са случайни, защото холдингът има огромен принос и в сферата на образованието и изкуството в Турция. Чрез неговата благотворителна организация са открити над 120 училища, спортни съоръжения, болници и музеи. Колоритният бизнесмен, който се слави с тънкото си чувство за хумор, е и страстен колекционер на картини, статуи и османска калиграфия, съхранявани в семейното имение



Патриархът на рода Хачъ Йомер Сабанджъ

край Истанбул, превърнато преди две години в музей. Неговата колекция е показвана и в музеите „Метрополитън“ в Ню Йорк, „Гугенхайм“ в Берлин и парижкия „Лувър“. Консорциумът е направил повече от 1,5 милиарда долара благотворителни дарения от 1974 година насам.

Днес империята се ръководи предимно от дами, наследнички на рода Сабанджъ, които се доказват като лидери и се отличават със своя чар и желязна ръка.

Управлението на семейния холдинг е в ръцете на Полер Сабанджъ, дъщеря на Ихсан Сабанджъ, брат на Сакъп. Тя става председател и управляващ директор на империята през 2004 година. Под нейно ръководство компанията е нараствала средно с 12% годишно през последното десетилетие, с планове за увеличаване на растежа през следващите 10 години. През 2012 година Полер бе класирана в първите 100 в класацията на Forbes за най-влиятелните жени в света. Тя е трето поколение предприемач в семейството си и първата жена, която управлява компанията.

Полер Сабанджъ се присъединява към семейния бизнес след завършване на висшето си образование по бизнес администрация в Босфорския университет в Истанбул през 1978 г. Професионалната ѝ кариера започва през 1978 г. като управител на предприятие за производство на автомобилни гуми. Тя става и първата жена член на асоциацията на турските индустриалци и бизнесмени - организация, основана от чичо ѝ. Въпреки че Полер Сабанджъ получава широко обществено одобрение за способностите си, преди да седне на горещия стол на върха на компанията, тя също така се счита и за компромисен кандидат, приемлив от всички семейни членове. Днес е призната за най-влиятелната жена в бизнеса в Турция.

„Да бъдеш добър и справедлив човек е много важно в живота“, смята Полер. „Освен това животът е безсмислен, ако единствената цел е печеленето на пари“. Тя взема и дейно участие в лобирането за разширяването на правата на жените в страната.

Още с поемането на управлението, Полер Сабанджъ заяви намерение да даде път на младите жени от рода си в компанията. Така сега доста от дамите, родени или омъжени в династията, заемат челни позиции в ръководството на семейния конгломерат.

Една от най-красивите от тях и наскоро попаднала в списъка на





Университетът „Сабанджъ“



Седалището на холдинга е в „Сабанджъ Център“ в ситито на Истанбул - Левент



Атлъ къошк днес е част от музея „Сакъп Сабанджъ“

най-младите милиардери в света, е Сера Сабанджъ. 37-годишната Сера е единствената гъщеря на Йоздемир - син на покойния Сакъп Сабанджъ. Тя е член на Управителния съвет и акционер на семейния конгломерат Sabanci Holding. Заема и директорски пост във фондация „Сабанджъ“. Започва кариерата си в холдинга веднага след дипломирането си в Истанбул.

В борда на холдинга е и Севил Сабанджъ, трето дете на Сакъп. Дамата, родена през 1973 година, е завършила бизнес администрация в университета Мармара в Истанбул. Работила е на различни позиции в семейната компания, докато през 1997 г. намира мястото си в борда. Днес Севил е в борда на университета „Сабанджъ“ и музея „Сакъп Сабанджъ“.

Тя е запален ездач, като гори се състезава в конния спорт и е печелила турнири във Висбаден и Лайпциг. Вицепрезидент е на турската федерация по езда.

Севил има гъщеря Мелиса от брака си с Еран Тапан. Двамата обаче вече са разведени.

Начело на финансовата институция на семейството – Акбанк, е Сузан Сабанджъ Динчер. Тя е трето поколение от фамилията Сабанджъ.

Родена през 1965 година в Истанбул, дамата завършва финанси и международен маркетинг в Лондон, а по-късно и бизнес администрация в Босънския университет в САЩ. В момента е председател и изпълнителен член на съвета на Акбанк, като преди да заеме този пост е управляващ директор в продължение на единадесет години. Сузан Сабанджъ Динчер е член и на редица бизнес организации, както и почетен консул на Люксембург от 2006 година.

Много от представителите на рода Сабанджъ се занимават със

повече от 18,9 млрд. турски лири (близо 12,85 млрд. долара) за същата година и оттогава е неотлъчно в престижните класации.

Според консултантите по управление на финанси обаче, семейство Сабанджъ трябва да бъде в отделна група на подобен род подреждания, тъй като част от членовете на семейството са започнали да се фокусират върху собствения си бизнес.

Въпреки това холдингът на фамилията е най-големият индустриален и финансов конгломерат в Турция по печалба. 61% собственост, принадлежаща на семейството, отрежда челна позиция на една от най-богатите фамилии. Останалите 39% се търгуват на Истанбулската фондова борса. През 2011 година консолидираните приходи на компанията са 13,4 милиарда щатски долара.

Днес „Сабанджъ холдинг“ контролира 70 компании, много от които са признати лидери на пазара в своите сектори. Групата има общо 65 000 служители. 11 от нейните гъщерни компании също са регистрирани на фондовата борса в Истанбул.

Конгломератът неотменно следва принципа, че трябва да бъде управляван от второ и трето поколение членове на фамилия Сабанджъ. Това се оказва и печелившата формула на едно от най-големите и престижни дружества, чиято история напомня щастлива приказка.



Севил язди с дъщеря си Мелиса

семейния или собствен бизнес, като според класациите за богатство 13 от членовете на рода са сред групата на световните милиардери.

През 2004 година семейство Сабанджъ попадна в класацията на най-богатите фамилии в Турция, заемайки трето място. „Сабанджъ холдинг“ отчита оборот в размер



Фондацията „Сабанджъ“ подпомага много образователни и културни проекти. Компанията е дарила над милиард и половина в последните 30 години





# Бутик Спа хотел 3 Планини

"3 Планини" е луксозен бутик Спа хотел, изграден в характерен алпийски архитектурен стил, съчетан с традиционни и национални елементи. Намира се близо до Банско - най-известният ски курорт на България и в непосредствена близост до наскоро построеното от Ian Woosnam голф игрище, както и до ски писта Кулиното. Хотелската част се състои от 42 апартамента от 39 m<sup>2</sup> до 65 m<sup>2</sup> (луксозни студия и едноспални апартементи). Всеки апартамент е обзаведен с LCD телевизор с кабелна телевизия, мини бар, а някои от апартаментите разполагат и с душ кабина. Всички стаи имат южно изложение и собствен балкон с прекрасен изглед към върховете на Пирин и Родопите. Хотелът разполага с уникален спа център, разположен на обща площ от 600 кв.м., разделен на две нива и предлагащ широк набор от СПА процедури и терапии. На първото ниво се намират басейн и гардеробни, парна баня, класическа сауна и солна сауна с шоково ведро, зона за релакс с топли каменни шезлонги и приключенски душ. На второто ниво са разположени няколко зали за различните масажи, Спа терапии и процедури.

- Организиране на следните спортни мероприятия с договорени отстъпки: конна езда и уроци по конен спорт, пейнтбол игри, АТВ разходки по планински терени, планински преходи, екскурзии, рафтинг



За резервации: тел.: 074792955; 0888 805 993  
e-mail: [reservations@3-mountains.com](mailto:reservations@3-mountains.com) / [www.3-mountains.com](http://www.3-mountains.com)



# Наследството на Хитлер



## ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Освен че е един от най-злите хора в историята, Адолф Хитлер е бил и един от най-богатите писатели на всички времена. Първите хонорари от „Моята борба“ (Mein Kampf) финансират изкачването на ранната партия на нацистите на власт и помагат на Хитлер да осигури бъдещето си чрез големи подаръци и покупки към видни германски политически фигури. „Моята борба“ реализира над 10 милиона копия по целия свят. Авторските и лицензионните възнаграждения дават на Хитлер огромно лично богатство, което той използва, за да финансира разточителния си начин на живот, който включва богат набор от луксозни коли и просторни имения в цялата нацистка империя. Освен приходите от книгата обаче, Хитлер прави милиони от лицензиране на собствения си имидж, включващ печати и политически плакати, платени от правителството. Следва да се отбележи, че освен личното си богатство, Хитлер и нацистите също са имали достъп до огромни количества откраднато имущество

ство, благородни метали, както и безценни произведения на изкуството. Кои обаче осребрява чековите книжки от авторството на Хитлер днес?

Хитлер пише „Моята борба“ през 1923 година, докато излежава присъда от пет години в затвора Ландсберг. Той диктува мислите си на двама свои съкилийници - Рудолф Хес и Емил Маурис, в продължение на над година и половина.



Прочутият Мерцедес, модел 11/40, част от колекцията на Фюрера

Идеята за написването на книгата първоначално е замислена като начин за Хитлер да изплаща по-бързо големите дългове, които е натрупал за правната си защита. Очакванията на диктатора са ниски, основно надявайки се, че книгата ще бъде популяризирана сред колегите му от Националносоциалистическата работническа партия в Германия.

През първата година на публику-

Фюрера идва на власт с пари от продажбите на „Моята борба“. По-късно трупат милиони от пропагандни материали, коли, вили, произведения на изкуството. Днес неговите родственици са се отказали от приходите и по ирония на съдбата те отиват за благотворителни каузи

ване, 1925, „Моята борба“ реализира скромните 9000 продажби и реално не носи доходи на Фюрера. Когато обаче политическата му кариера започва да набира скорост, книгата става популярна. През 1930 година тя е продадена вече в 55 000 копия. 3 години по-късно Хитлер става канцлер на Германия, а продажбите нарастват до над 850 000 копия. След като идва на власт, правителството на Хитлер закупува и

разпространява 6 милиона копия на „Моята борба“ сред войниците в страната, както и сред обикновените граждани. Освен това всяка семейна двойка в Германия получава безплатно копие на изданието в деня на сватбата ѝ. В пика си Хитлер печели над 1 милион долара годишно от авторски и лицензионни възнаграждения. Книгата е продадена в над 10 милиона копия до момента на самоубийството на диктатора през 1945 година.

Хитлер използва богатството си за финансиране на пищия си начин на живот. Докато е все още в затвора, той пише на представител на Mercedes Benz в Мюнхен, искайки заем срещу бъдещи възнаграждения, за да може да си купи мечтаната модел на Mercedes 11/40. От компания-





Хитлер в хижата Бергхоф



Пощенските марки с лика на Фюрера са му носели добри доходи. Днес наследниците са отказали парите и те се даряват на благотворителни организации

та отказват, но въпреки това скоро Хитлер притежава цял флот от коли с тази марка. Използва част от богатството си и за закупуването на няколко пищни домове, включително и този в Бергхоф, който се превръща в основно седалище на нацистката партия. Фюрера инвестира милиони в закупуването и обновяването на имота и го превръща от малка хижа в това, което е днес - масивно луксозно имение с мащабни библиотеки, стаи за скрининг, басейни, тенис кортове и множество гаражи за коли.

Хитлер печели привилегии и доходи от международните продажби на книгата си до 1939 година, когато е обявен за враг на съюзническите държави. Сумите са далеч по-скромни. Например между 1933 и 1938 г. той получава авторски и лицензионни възнаграждения в размер на около 500 000 щатски долара от Великобритания. Чекът от американците обаче е едва 49 000 щатски долара. През 1939 г. Съединените щати изземват контрола над възнаграждения на Хитлер в страната, позовавайки се на закона за търговия с врагове. До края на войната САЩ получават около четвърт милион от хонорари, разпределяйки ги за благотворителност към военни бежанци.

Кой печели днес?

Когато Хитлер се самоубива през 1945 го-

дина, неговият племенник Лео Раубал разполага с легитимна претенция за авторските и лицензионните възнаграждения, които биха могли да са на стойност милиони долари, но категорично отказва да има нещо общо с печалбите от „Моята борба“. Затова книгата и правата



Картина, рисувана от Хитлер през 1910 година

около нея стават собственост на държавата на Бавария, място на пребиваване на Хитлер. Страната обявява за незаконно публикуването на книгата в Германия след края на войната, но според закона за авторското право там, книгата ще стане обществено достояние от 30 април 2015 година, или 70 години след смъртта на автора ѝ. След този момент всеки ще може да продава изданието в Германия и да не плаща за авторски права.

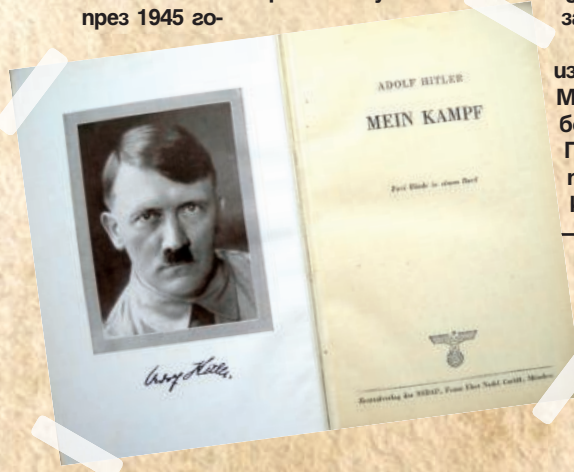
След войната американската издателска компания Houghton Mifflin закупува правата за „Моята борба“ за САЩ за 37 000 долара. През следващите 20 години компанията печели 700 000 долара, които дарява за благотвори-

Веруюто на Хитлер „Моята борба“ с негов автограф. И до днес книгата е забранена в много държави, но скоро ветото ще падне и тя ще се разпространява безплатно

телност. Ситуацията около авторските права в другите страни варира. Във Великобритания „Моята борба“ е забранена в периода между 1945 и 1969 г., а всички приходи от авторски права след това са дарени на анонимни благотворителни организации. Оказа се, че е трудно да се намери благотворителна организация, която ще приеме авторските и лицензионните възнаграждения от книгата, тъй като повечето считат средствата за „кървави пари“. „Моята борба“ е неограничена от закона в други страни и дори се превръща в бестселър в Швеция, Индия и Турция.

Хитлер печели десетки милиони долари от лицензирането на своя образ на държавата за различни политически цели. По време на управлението си роденият в Австрия водач отдава образа си за германските марки и плакати, които издигат нацистката пропагандна машина. Това обаче не става безплатно. Докато технически немският фотограф Хейнрих Хофман е собственик на правата за официалните държавни портрети на Хитлер, повечето историци са съгласни, че Хофман вероятно е марионетка на истинския бенефициент - самият Фюрер. Както с правата за „Моята борба“, всички приходи и печалби, свързани с образа му, днес са контролирани от Бавария и са разпределяни за благотворителност.

По време на престоя си във Виена Хитлер създава стотици картини. Много от тях са били конфискувани от правителството на САЩ след Втората световна война и никога няма да видят бял свят. Периодично обаче няколко от картините му ще се появяват на търг и ще носят приходи от стотици хиляди долари. Както и с книгата му, далечни наследници на Хитлер все още имат законен иск за тази печалба, но досега всички са отказали.





# Кралицата на ДОСТЪПНИЯ ЛУКС



**По-малко от десетилетие след основаването на едноименната си компания американската дизайнерка Тори Бърч е сред най-големите имена в модната индустрия. Неотдавна влезе и в списъка на милиардерите**

## БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

Над 80 магазина по света, повече от 2000 служители и печалби, нахвърлящи 800 млн. долара за 2012 г. Такова е числовото измерение на успеха на модната компания Tory Burch (Тори Бърч), носеща името на 46-годишната си създателка. Дрехите, обувките и аксесоарите, създавани от нея и дизайнерския ѝ екип, са любими на един куп звездни дами – от Мишел Обама и Опра Уинфри, през Гуинет Полтроу и Камерън Диас до Блейк Лайвли и Тейлър Суифт. Както и на десетки хиляди жени извън светлините на прожекторите.

Само 9 години след основаването си Tory Burch е глобална лайфстайл марка, а жената, чието име носи – една от най-влиятелните личности в световната модна индустрия. Благодарение на печалбите на компанията, на която е президент и от която притежава най-голям процент акции, неотдавна Тори влезе в клуба на милиардерите. Тя е определяна като най-копирания дизайнер в Америка и като жената, чиито модели искат на носят всички дами.

Доказателства за това могат да се открият в големите градове в САЩ



Пантофките Reva се предлагат във всевъзможни цветове и са най-успешният продукт на компанията до момента

и по света, но са най-ярки в Ню Йорк, където Тори живее от 25 години. Стефани Грийнфийлд, дизайнер, моден критик и съосновател на веригата магазини за облекла Scoop, твърди, че всеки път когато се храни в ресторанта на универсалния магазин за дизайнерски стоки Barneys, поне 10% от останалите посетители носят творения на Бърч. „Нейните грехи се превърнаха в

## униформа на модерната грагска жена

– казва Саманта Бордман, психотерапевт от манхатънския хайлайф и близка приятелка на дизайнерката. – Те са едновременно класни и достъпни. Винаги когато се намирам на някое летище, се обаждам на Тори, за да ѝ кажа колко жени в нейни грехи мога да преброя около себе си.”

Макар с готовност да признава, че няма диплома за дизайнер, Бърч притежава безпогрешен инстинкт за онова, което би се харесало на жените, независимо от възрастта и социалното им положение. Дрехите ѝ, чиято средна цена е между 250 и 300 долара, са съобразени с тенденциите, но с неподлежаща на времето елегантност, жен-



ствени, но практични. Тя ги нарича „достъпен лукс”.

„Когато реших да създам собствена модна линия, тази ниша беше незапълнена и аз исках да направя именно това – казва Бърч. – За мен беше важно грехите ни да са лесни за носене и да се предлагат на цени, на които жените да могат да си ги позволят.”

Още със започването на работата по първата си колекция през февруари 2004 г. Тори моментално се разграничава от другите богаташки съпруги, решили да се пробват като дизайнерки. Вместо да се снабди с лъскави офиси преди още да е измислила и един модел, тя и малкият ѝ екип ползват като ателие кухнята на манхатънския ѝ апартамент, докато геца та ѝ играят наоколо. Съпругът ѝ, финансистът Кристофър Бърч, я подпомага с първоначална инвес-



Част от колекцията пролет/лято 2013, създадена от Бърч

тиция от 2 млн. долара – пари, които е почти напълно убеден, че ще загуби. Родителите и приятели на Тори ѝ дават назаем още няколко милиона. В продължение на 8 напрежнати месеца тя и хората ѝ рисуват и кроят модели. Късно вечер Тори води дълги телефонни разговори с приятелката си Фиона Котър, която е назначена да следи производствения процес в Хонконг. Вместо внимателно да опипва почвата в модния свят, Бърч

## решава да влезе устремно

В него с продукти в разнообразни категории. Освен ежедневни облекла, чанти и обувки, още първата ѝ колекция включва бижута, аксесоари и дори свежи. Рискът е огромен, но тя иска да бъде не просто дизайнер на грехи, а лайфстайл дизайнер. Макар да твърди, че в началото не го е осъзнавала, въпросният лайфстайл,

който днес продава толкова успешно, е нейният собствен.

Именно с него е съобразен и интериорът на първия и водещ магазин на компанията, намиращ се на Медисън Авеню в Манхатън. Пренебрегвайки минималистичните тенденции, популярни по онова време, Тори го обзавежда така, че да прилича повече на гостната в шикозния ѝ дом, отколкото на място за пазаруване – огледални стени, удобни каналета, елегантни и ненаатрапчиви мебели, красиви полилеи и вази с огромни свежи цветя.

Още в деня на откриването на магазина стоката е разграбена до последния колан. Разтреперани от възнение, много от приятелките на Тори – нийоркски хайлайф гама, редакторки на списания, гизайнерки и модни директорки, се събличат по белво директно до цендерите, за да пробват очарователните ѝ тунки и елегантните ѝ панталони със смели прин-

тове. В края на деня изумената собственичка разполага с над 80 хиляди долара от продажби и с никаква стока. Началото на модния феномен Tory Burch е поставено.

През следващата година Тори не прибъзва до никаква реклама, не отваря груе бутик и сключва договор само с две вериги магазини – Bergdorf Goodman и Scoop. Популярността на марката нараства главоломно

## буквално за една нощ

след като през март 2005 г. човек от екипа на Опра Уинфри се обажда на Бърч и я кани да гостува в нейното токшоу. Оказва се, че един от продуцентите на вездесъщата водеща ѝ е погарил тунка Tory Burch за Колега и тя е станала фен на марката.

Тори се появява в шоуто в началото на април, показва грехи от новата си колекция и разказва за старта на компанията си и за съчетаването на професионалните си задължения с грижите за децата си.

„Тя напълно промени мащабите на бизнеса ни – казва днес Бърч по адрес на Опра. – В деня след гостуването ми в шоуто уебсайтът ни отчете 8 млн. посещения.”

Но Бърч не е просто лице, вдъхновение и движеща сила на своята компания. Тя е влиятелен и решителен изпълнителен директор, който взема всички решения за развитието и имиджа ѝ.

„Тори е изключително умна и е напълно наясно със силата на маркетинга и брендирането – казва

## Бърч срещу Бърч

В края на миналия декември Кристофър Бърч продава половината от 28,3-процентовия си дял в компанията Tory Burch на двама външни инвеститори. Така е сложен край на продължилата повече от година съдебна драма между двамата бивши съпрузи. Тя започва да назрява през лятото на 2011 г., когато Кристофър основава веригата магазини C. Wonder. Дрехите, аксесоарите и обувките, които се продават в тях, приличат поразително на тези с марката Tory Burch, но са изработени от по-евтини материали и са на много по-ниски цени. Прилики има дори в интериора на магазините на двете компании, както и в дизайна на логото им.

През октомври 2011 г. Кристофър завежда дело срещу Тори, обвинявайки нея и хората ѝ в опити да провалят сделките му с доставчици и да му попречат да продаде част от дела си в компанията. В отговор те подават контраиск в съда, твърдейки, че C. Wonder е „бранд плагиат, предлагаш на масовия пазар верси на продуктите на Tory Burch с топпрожбу”.

Точно на 1 януари т.г. двете страни обявяват публично, че са разрешили всички съдебни спорове помежду си.



Тори и Кристофър малко преди развода си



главният редактор на Vogue Анна Уинтур. – Жените харесват грехите ѝ не само защото са достъпни, а и защото харесват самата нея и искат да ѝ подражават. Долавят, че тя е неподправена – прекрасно момиче, което работи здраво, а не поредната богаташка, която слага името си върху нещо и отива на обяд.”

Самата Тори признава, че е работохолик и перфекционист, но в същото време твърди, че децата ѝ са най-големият ѝ приоритет. Определението „амбициозна” приема като комплимент, но само по отношение на кариерата си. Разкрива, че през есента компанията ще разшири продуктовия си каталог с парфюм и козметична линия, разработени съвместно с Estee Lauder. До края на годината предстои и откриването на още гвайсетина бутика Tory Burch в САЩ, Европа и Азия.

Ще стане ли компанията публична? Вероятно, но не в близко бъдеще. „Нещото, което ценя също толкова, колкото и развитието, е умереността – казва Тори. – Ние сме много търпелив бранд.”

## Дъщеря, майка, филантроп

Родена на 17 юни 1966 г. във Вали Фордж, Пенсилвания, Тори израства с трима братя в огромно 250-годишно имение. Баща ѝ – покойният вече Айра Робинсън, е заможен бизнесмен, инвеститор и бонвиван, излизал с Грейс Кели и Джоан Бенет. Майка ѝ Рива е бивша актриса, срещала се преди брака си с Марлон Брандо и Стив Маккуин.

„Родителите ми са хората, оказали най-голямо влияние върху стила ми – казва Тори. – Носеха тоалети, излъчващи неподлежаща на времето елегантност, но в същото време отразяващи личния им стил. Баща ми, например, държеше саката му да бъдат подплатени



Бърч със синовете си в дома си в богатия курорт Хамптънс близо до Ню Йорк

## Факти

✓ Най-популярният и продаван продукт на компанията са кожните пантофки Reva, кръстени на майката на Тори. Те са пуснати на пазара през 2006 г., предлагат се във всевъзможни цветове и струват 195 долара.

✓ През 2008 г. Тори печели модния еквивалент на наградата Оскар – отличието Дизайнер на годината в категорията аксесоари. То се връчва от Съвета на американските модни дизайнери.

✓ Освен във фирмените бутици на компанията, продуктите ѝ се продават в още над 1000 универсални и специализирани магазини по света.

✓ След като в началото на 2011 г. Бърч дебютира на Седмицата на модата в Ню Йорк, списание Vogue пише следното по повод ревюто: „Браво, Тори, защото развя брилянтно знаме на блестящата новост, без да забра-

ваш, че прекрасните дрехи трябва да повдигат духа, но да не са лишени от практичност.”

✓ Първият голям външен инвеститор в компанията е корпорацията Access Industries – собственост на руския милиардер Лен Блаватник. През есента на 2004 г. той купува 20% от акциите на Tory Burch. Точно толкова има и мексиканската компания Grupo Modelo. С дела си в Tory Burch тя се сдобива през 2009 г. срещу 120 млн. долара.

✓ Тори е на второ място в списъка с най-младите жени милиардери в САЩ, чието богатство е спечелено, а не наследено. Първенството държи създателката на стягащото бельо Spanx Сара Блейли, която е на 42 години.

✓ В момента компанията е оценявана на над 3,5 млрд. долара.



Тори заедно с главния редактор на Vogue Анна Уинтур, кмета на Ню Йорк Майкъл Блумбърг, моделерката Даян фон Фюрстенберг и изпълнителния директор на Съвета на американските модни дизайнери Стивън Колб на благотворително събитие в помощ на пострадалите от урагана Санди миналата есен

с шалове на Hermes.”

След завършване на частния женски колеж „Агнес Брун” Тори записва история на изкуството в престижния Университет на Пенсилвания. Дипломира се през 1988 г. и веднага след това заминава за Ню Йорк. Започва работа като PR в компанията на

сръбския дизайнер Зоран, а през следващите години се запознава отблизо с модната индустрия в редакцията на списание Harper's Bazaar и рекламните отдели на Ralph Lauren, Loewe и Vera Wang.

През 1997 г., след кратък брак със сина на строителния магнат Хари Маклоуи – Уилям, Тори се омъжва за Кристофър Бърч. Имат трима синове – Софър и близнаците Хенри и Никълъс. Те, както и трите дъщери на Кристофър от първия му брак, живеят с Тори в огромен апартамент в Манхатън.

След развода с Бърч през 2006 г. тя излиза за кратко с колездача Ланс Армстронг, а неотдавна приключи връзката ѝ с прочутия музикален продуцент и бивш изпълнителен директор на Warner Music Group Лайър Коен.

През 2009 г. Тори основава фондация на свое име, чиято цел е да подпомага финансово жени, управляващи малък бизнес. От години се занимава активно и с благотворителност.

## ADM dental care studio

предлага на Вас и Вашето семейство висококвалифицирана грижа във всички области на денталната медицина:

- ✓ профилактика
- ✓ комплексни лечения и възстановявания
- ✓ естетични корекции
- ✓ дизайн на усмивката
- ✓ пародонтология
- ✓ имплантология
- ✓ лечение под седация
- ✓ ортодонтия
- ✓ микробиологична диагностика
- ✓ декорации и избелване на зъби
- ✓ дентална козметика- филъри на устни и назолабиални гънки

**Ние знаем как да направим усмивката Ви по-красива !**

#### КОНТАКТИ:

гр. София , бул.България 118,  
Бизнес център АБАКУС, офис 6 А  
тел. +359 2 / 866 56 31; 866 57 21  
mob. +359 / 885 30 20 70  
office@adm-dentalstudio.com  
www.adm-dentalstudio.com  
www.facebook.com/pages/ADM-dental-care-studio

**ADM**  
dental care studio



БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

*Не е нужно човек да е моден експерт, за да е наясно, че тенденциите при банските костюми няма как да се сменят със същата скорост както тези при другите облекла. Затова пък определено се влияят от тях. Невъзможността непрекъснато да трансформират моделите на банските дизайнерите компенсират с гръзки експерименти по посока на стиловете, детайлите, декорациите и цветовете.*

*Настоящият сезон не само че не прави изключение, но е ярко доказателство за това. Подчинени на търсенето на индивидуалност и предоставящи комбинация от практичност и сексапил, актуалните модели бански костюми са следните:*

## Цели

Ако трябва да се посочи хитът на сезона в плажната мода, това определено са целите бански. Новината обаче е добра не за дамите, които се стремят да разкрият колкото може по-малко плът на плажа, а за тези, държачи именно на обратното. Звучи нелогично, но не е. Актуалните цели бански залагат повече на предизвикателността, отколкото на дискретността. При голяма част от моделите това е постигнато посредством стратегически изрязани участъци в областта на гърдите, талията и задните части. Резултатът често е по-щегро разголване, отколкото може да бъде постигнато с бански от две половинки.

Излишно е да се коментира, че носенето на модели от тази категория изисква немалка доза смелост. От друга страна, те могат да бъдат подбрани така, че да подчертаят достоинства на фигурата, отвличайки вниманието от евентуалните ѝ несъвършенства – всичко е въпрос на правилно позициониране на изрязаните участъци.

# Плажни стратегии

Изключително разнообразни и атрактивни, банските на лято 2013-а покриват плътно периметъра между дискретността и провокацията

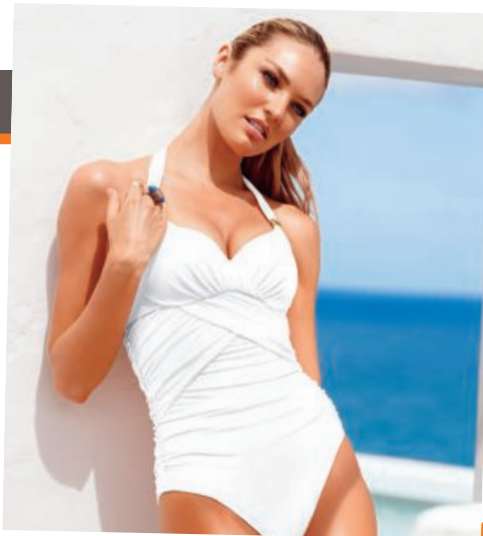


## Винтидж елементи

Ретро вълната, която минала година заля и плажния стил, беше с такава огромна сила, че отливът просто нямаше как да настъпи толкова скоро. А това вече наистина е добрата новина за дамите, които не обичат да се разголят прекалено на плажа. Разбира се, банските в ретро стил не са точни копия на онези, обезсмъртени от Мерилин Монро, Грејс Кели, Джейн Мансфийлд и другите пишци холивудски красавици от 50-те години на миналия

век.

Едновременно сексапилни и изтънчени, моделите са в осъвременен вариант, но благодарение на тях коремът, задните части или бюстът могат да бъдат благоприятно прикрити. Винтидж елементите, помагачи за това, са високата талия, широките презрамки, долницата, напомнящи мъжки слип, горницата, покриващи изцяло гърдите, както и целите модели, пристегнати в талията.



## Разменени половинки

Някои на пръв поглед модни гафове се оказват фешън становища на принципа „грешката е върна“. Именно такъв е случаят с изключително актуалното през този сезон съчетаване на горница и долница от различни бански костюми. По този начин не само се постига небрежен и интересен плажен стил, но се увеличават и възможностите за експериментирание с него. За дамите, които искат да следват безкомпромисно повелята на дизайнерите, правилото е следното – колкото по-смела е комбинацията на принтове, толкова по-добре. Умерено предпазливите пък просто трябва да се снабдят с класически черен бански и да съчетават долницето и горницето му с каквито пожелаят шарки и цветове. В това отношение е невъзможно да се допусне грешка.



## Набори и дупли

Водещите гизайнери щедро украсиха с тях голяма част от банските на лято 2013-а, снабдявайки ги с две големи преимущества. Първо – моделите с набори и дупли придават премерен сексапил в стил гръцка богиня. И второ – могат да прибавят обем на местата, на които е необходимо, например в областта на гърдите.

По отношение на цветовете, класиката в жанра при моделите от тази категория е бялото, но пастелните тонове и тъмните наситени нюанси също са чудесен избор. Дамите, които решат да заложат на бански с набори или дупли, е добре да знаят също, че комбинацията със златни бижута е убийствена и ако не чак задължителна, то е препоръчителна.



## В стил луксозно бельо

Границите между банските и бельото отдавна се размиха. Все повече дами, особено тези с по-скромнен размер бюст, се появяват на плажа с горница с банели или подплънки. Но голяма част от актуалните модели бански се приближават до луксозното бельо – не толкова по отношение на тези „допълнения“, колкото на външен вид. Фина дантела, панделки, блестящи камъни и дори перли покриват гръзко изрязани долница и горница, а в няколко случая и цели модели, напомнящи ефирни богита. Някои модели са открито провокативни, други са елегантни и женствени, но всички имат една цел – моментално да привличат вниманието.



## Къдрички и ресни

Независимо дали са съвсем гребни или пък с внушителен размер, къдричките върху банските придават женственост, кокетност и пре-



мерена елегантност. Стоят еднакво добре върху долница, горница и цели модели, но не са подходящи за всяка дама. Онези, които в никакъв случай не искат да изглеждат дори с грам по-пълни, трябва да стоят далеч от тях. И обратното, дамите, желаещи да създадат обем в някоя част от тялото си, могат смело да заложат на бански с къдрички.

Не по-малко актуални през настоящия сезон са ресните. Те стоят особено добре върху горница без презрамки, покриващи изцяло гърдите, но се срещат и върху цели бански, придавайки им едновременно закачливост и сексапил.



## Цветовете

Потвърждавайки добре известната истина, че всяко правило си има изключения, водещите световни дизайнери през настоящия сезон залагат на буквализма, превръщайки морскосиньото в един от своите цветове фаворити при банските. Моделите, решени в него, са изключително приятни, а онези, при които той се прелива с други нюанси на синьото, са направо хипнотизиращи на фона на морската вода.



Първенец по популярност обаче си остава черният цвят – заради неподлежащата си на времето елегантност, както и заради ненадминатия си отслабващ ефект. Както и при облеклата, изключителен хит този сезон е комбинацията му с бяло. Банските, решени в нея, стоят еднакво добре както върху бледа, така и върху загоряла кожа.

Пастелните тонове, които властваха миналото лято, запазват добри позиции и са особено подходящ вариант за дамите, предпочитачи женствената елегантност. В пъти по-актуални обаче са моделите в нюанси на другата крайност на цветовата гама – неоновите. Те стоят чудесно върху загоряла кожа, като първенството държат лимоновото, яркорозовото и яркозеленото.



## Принтове

Банските с принтове винаги са се радвали на голяма популярност, но през настоящия сезон изборът при тях е направо главозамайващ – от нежни пастелни цветя, през гръзки животински десени до цели пейзажи и фоторепродукции. Актуални са абсолютно всякакви фигури и шарки, но на най-голям интерес от страна на дизайнерите в момента се радват геометричните принтове.

## Метален блясък

Облеклата със златист, сребрист и всякакъв блясък са такъв хит в момента, че беше съвсем логично тази тенденция да премине и в плажната мода за сезона. По отношение на цветовете и моделите металният блясък не признава ограничения и се е разпрострял доста широко. Препоръчително е обаче да се заложи на модел, при който той е смътен. Погъркото слънце силно блестящият бански ще има ослепителен ефект, в буквалния смисъл.



## Маскиране на несъвършенствата

✓ **Изпъкнал корем** – вертикални или диагонални райета, тъмни долнище и цветно горнище.

✓ **Егър бюст** – тъмни цветове, едри шарки, вертикални или диагонални райета, къдрички по долнището, остро деколте.

✓ **Малък бюст** – горнище без презрамки, с триъгълни чашки, с къдрички, с пайети или с други декорации, всякакви

принтове, миниатюрно долнище.

✓ **Широк ханш и/или пълни бедра** – тъмни цветове, едри шарки.

✓ **Къси крака** – тъмно долнище и цветно горнище, висока талия.

✓ **Момчешка фигура** – къдрички, набори или други декорации, модели, покрити с дантела.



www.bela.bg



НОВИЯТ БРОЙ ВЕЧЕ Е НА ПАЗАРА



# Трениране на вкуса

**Специалистите са убедени, че можем трайно да променим хранителните си навици в положителна посока с помощта на различни трикове. Какви са те и как действат?**

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

За никого не е тайна, че в дългосрочен план повечето диети имат обратен ефект. Но за това далеч не е виновна само липсата на воля. Машабни изследвания са доказали, че лишаването от храна води до промяна на нивата на хормоните, контролиращи апетита. В резултат на това той става по-остър, а в немалко случаи – и неугържим. Нещо повече – пазенето на диета често засилва т. нар. емоционален глад, или страстта към висококалоричните храни като отдушник на негативните чувства.

„Излизането от този порочен кръг е възможно – успокоява обаче Антъни

Склафани, професор по психология в Нюйоркския градски университет.

– Ключът се крие в това да се научим да обичаме здравословните храни повече от вредните.

Напълно постижимо е, защото по отношение на храната голяма част от предпочитанията ни не са вродени, а придобити.”

Елизабет Филипс, професор по психология от щатския университет на Аризона, която от години се занимава с изследване на хранителните навици, е напълно съгласна с това твърдение. Според нея предпочитанията към определени храни се формират под влиянието на точно определени фактори и могат да бъдат съзнателно трансформирани. Необходимо е само малко време и усилие.

„Едно от най-важните неща, с които хората трябва да са наясно, е, че генетиката играе изненадващо малка роля във формирането на вкусовете ни предпочитания – казва Филипс. – Всички идваме на този свят с вродена симпатия към сладкото и антипатия към горчивото и киселото. Що се отнася до предпочитанията ни към соленото, те се развиват непосредствено след раждането ни. Устроени сме също така да харесваме и мазните храни заради високото им съдържание на калории, които ни осигуряват необходимата енергия. Резултатът от всичко това?

## Силно влечение към храните

които ни предоставят комбинацията от сладко и мазно или от солено и мазно.”

Професор Филипс обяснява, че при всеки човек пределът на задоволяването на необходимостта от сладко, солено и мазно е различен. Прекаляването с тях според нея е въпрос на нагаждане и е обусловено от високите им нива в голяма част от готовите храни на пазара. Тя обаче е категорична, че намаляването на тези нива трябва да става постепенно, защото това е единственият начин да бъде успешно.

„Не са малко компаниите за производство на хранителни продукти, които трябва да ограничат използването на захар, сол и мазнина – казва в тази връзка Чарлз Спенсър, професор по експериментална психология в университета Оксфорд. – Но какво ще стане, ако го направят изведнъж? Хората вече няма да харесват съответните продукти. Ако обаче промяната

се извършва по-бавно и постепенно, адаптирането ще е успешно.”

Според специалистите групата съществена стъпка към преминаването към здравословна диета е т. нар. изграждане на любов към полезните храни. Не са малко например хората, които са напълно наясно, че спанакът или броколито са изключително здравословни. Въпреки това не ги ядат, тъй като не ги намират за вкусни.

„Един от начините хората да променят отношението си към определени храни е като се превърнат в експерти по тях – казва Барб Стъкли, диетолог и автор на бестселъри, посветени на здравословното хранене. – Ако знаете например, че спанакът е с по-мек вкус от зелето, подсъзнателно ще започнете да цените и другите му достойнства.



Можете да си направите дегустация на зеленчуци по същия начин, по който бихте го направили и с вино. Резултатите ще ви смаят.”

Не всеки обаче има време за подобни експерименти. Повечето хора са прекалено заети с другите си задължения, за да си устройват чести дегустации на различни продукти. Но дори и те могат да направят здравословните храни

## постоянна част от менюто си

Решението е просто да свикнат с тях.

„Дори човек да не харесва опре-

делена храна, ако я консумира няколко пъти, Вкусът ѝ започва да му допада – обяснява Брайън Уонсинк, професор по психология в престижния университет Корнел. – Обикновено са необходими от 10 до 15 отделни консумации. Ние ядем определени храни не само защото ги харесваме, а и ги харесваме, защото ги ядем.”

Нещо повече – според професор Елизабет Филипс дори човек да се отвращава от някоя храна, пак може да се научи да я консумира и предпочита. Това може да стане с помощта на асоциация. При един от експериментите си Филипс успява да накара група деца да изградят предпочитание към броколито, като го подслажда със захар. След като прави това шест пъти, децата започват да харесват

зеленчука без никакви подобрения.

Според Филипс този трик може успешно да бъде използван за всякакви групи храни. Другото, което трябва да се вземе предвид при преминаването към здравословна диета, е ролята на останалите сетива. Добре известно е, че мирисът на храната влияе на това как възприемаме вкуса ѝ. Видът ѝ обаче също има голямо значение. Ако променим цвета на определена храна, чийто вкус познаваме добре, ще го усещаме по различен начин. Проучвания са установили също, че колкото по-голям е цвятният контраст в чинията ни, толкова по-задоволителен е вкусът на храната в нея и толкова по-бързо възниква усещането за ситост. Неслучайно психолозите съветват ястията, които консумираме, да са максимално разноцветни и да не се сливат с приборите и съдовете на масата. Лесно постижимо е и с гарантирано добър резултат.



# Възрожденка в XXI век

**Известната  
телевизионна  
говорителка  
Христина  
Христова пази  
българското в  
Канада**

**ВЕСЕЛА ЯНЕВА -  
Отава, Канада  
специално  
за „Икономика“**

Запознах се с Христина Христова (Кюркчийска) на честване на 3 март, националния празник на България, в центъра на Отава през 2008 г. Кметството на канадската столица беше събрало посланици, дипломати и десетки приятели на България. Рекламен филм представи красотите на страната ни, а танцов състав „Родина“ очарова гостите с неповторимостта на фолклорните ни танци. И в основата на това професионално поднесено събитие беше бившата говорителка, журналистка и водеща на БНТ Христина Христова. Тя е позната от програмата и информационните емисии на Националната телевизия и многобройните телевизионни предавания като „Мелодия на годината“, „Агенция Лик“, „С бълкица и урян“ и „Златният Орфей“. С нейния прекрасен глас и ораторско умение тя отпрати топъл

поздрав към присъстващите. А през останалото време бе неуморим организатор, който работи зад кулисите и по уникален начин съчетава труда на десетките доброволци от общността и безценната помощ на дипломатическата ни мисия.

От пристигането си в Канада през есента на 1991 г. досега тя кани известни музиканти, певци и артисти от България като Йорданка Христова, Искра Рагева, Маргарита Хранова, Иван Балсамаджиев, Петя Боюклиева, Тони Димитрова, спектакли на театър „Мелпомена“,

на Пазарджикския театър и други. Работила е дълги години с най-известните гласове на българската естрада като водеща на поздравителни концерти във всички градове на България и на фестивалите „Мартевски музикални дни“ - Русе, „Зимни музикални вечери“ – Пазарджик, Националния събор за народно творчество в Коприщвица и други. И този опит използва в Отава, където пише сценарии за тържества, води чествания по случай 3 март, 24 май и Коледа. Броят на всички тези събития надвишава 80 за 17 години активна работа.

Христина никога няма да забрави как през лятото на 1996 г. група от 26 човека - артисти от Казанлъшкия театър и ръководители на общината, заедно с народната певица Валя Балканска, гостуват със спектакъла „Женско царство“ на фестивал в провинция Лабрадор, Канада, и печелят всички възможни награди – за главна мъжка и женска роля, за режисура и сценография. Те не се спират пред нищо, за да посетят Отава и Торонто. Пътуват 1500 километра с два вана под наем. От Отава гържат непрекъсната връзка с тях по телефона. Губят се само веднъж на една бензиностанция. „А след това ги посрещнахме с погачи и български



Тази година известната журналистка получи почетен Паметен медал „Паисий Хилендарски“ от Държавната агенция за българите в чужбина



С българи в Канада





знамена - като герои!", спомня си Христова. И въпреки дългото пътуване (повече от 20 часа) артистите са неуморими и на следващия ден представят спектакъла с огромен успех. „Излез е Дельо хайрутин“ в изпълнение на Валя Балканска звучи пред многобройна местна публика и дипломати.

В началото на 90-те години българите в Отава се събират по домовете, правят си погачи, баницы, споделят своите спомени и носталгията си по родината. Така постепенно се създава и българското дружество, което е регистрирано официално през 1995 г. Христова е сред основателите му, сред хората, които изготвят Устава на организацията. Многократно е избрана за член на ръководството. Посвещава на тази кауза всичките години от пристигането си. Трудът ѝ е доброволен, а през останалото време е супервайзер на 40 души в голяма частна компания. Освен това работи активно по редица проекти с канадската държава за запазване идентичността на българите. Пример за това са училището в Отава и ансамбълът за народни танци „Родина“.

В началните години тук има две български школи – едното се нарича „училището на Йотов“, а другото е

„училището на Гачев“. Те се помещават в отделни сгради и родителите от общността се чувстват разединени. Христова и нейни съмишленици осъзнават, че това положение трябва да бъде променено. Те се срещат с представителите на канадската страна и ги убеждават да съберат двете училища в едно помещение. На практика се слага край на разцеплението. И така до днес всяка събота децата тук отиват на българско училище, за да слушат родна реч, да учат песни и стихотворения, да се учат да пишат и да четат.

Но животът ѝ отвъд океана не е само низ от прекрасни моменти. При пристигането си известната говорителка трябва първо да учи английски, който за нея в началото е „звук




без точка и запетайка“, както и компютри, за да се адаптира в новата среда. В Отава е с дъщеря си Милена Кюркчийска, която следва музика в Отавския университет, а от България ѝ липсва Орлин Кюркчийски - нейният син, който остава там 18-годишен. Липсват ѝ също майка ѝ, брат ѝ, приятелите и колежите, културният живот. „България е моята родина, нося я в кръвта си и тя не може да бъде заменена с нищо“, споделя Христова.

Канада става нов университет за нея, в който тя се чувства колкото щастлива, толкова и нещастна. За радост среща сродна душа. Това е писателят толстоист Кузма Тарасов, който става по-късно нейн съпруг. „Той е пацифист по душа и това миротворство не е показно, а е залегнало дълбоко в същността му“, казва тя за него.

Според Христова медиите тук са обединени да превъзпитават хората, да ги карат да се чувстват канадци, независимо от родното им място и религия. Идеята за плуралистична и многоетническа държава се развива още през 1971 г. от министър-председателя на Канада Пиер Трюдо. Официалната политика е да се съхраняват автентичната култура на новопрестигащите емигранти. „Благодарение на това българите тук пазим по-лесно своята идентичност“, обобщава тя.

Нейната лична философия за живота е „Прави това, което искаш хората да правят за теб, отнасяй се с тях така, както искаш те да се отнасят с теб“. Тя също добавя, че всеки празник от нашия живот трябва да бъде празнуван, защото е важно да се радваме на хубавите моменти със семейството и приятелите си.

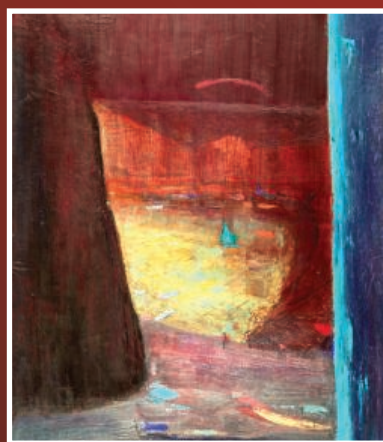
Тази година известната журналистка получи почетен Паметен медал „Паисий Хилендарски“ от Държавната агенция за българите в чужбина за „съществен принос в съхраняването и популяризирането на българската култура и традиции в Канада, за всеотдайната ѝ работа като основател и ръководител на Българското дружество в Стилчичия район Отава-Гатино, както и по случай 70 годишния ѝ юбилей. Наградата бе връчена от консула в българското посолство в Отаваг-жа Десислава атанасова.

„Христина е един от редките и изчезващи видове хора – възрожденците“, казва за нея докторът по политически науки в Отавския университет проф. Ивайло Груев. 

Христина и нейният съпруг, писателят Кузма Тарасов



фото ЛИЧЕН АРХИВ



# Искрата на вдъхновението

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Отраснах в Плевен в ателието на баща ми Дило Дилов, сред неговите картини и постановки за натюрморти. Понякога минавах и отхапвах от някоя ябълка. Той е учил изобразително изкуство в Белград при ученик на Пол Сезан и като старите майстори рисуваше от натура. Помня респектиращия мирис на сапуна, с който ритуално миеше четките си. Когато станах студентка в Националната художествена академия, ми напомняше да се грижа за четките си. За съжаление, когато ги бях почистила

добре и го очаквах в София да види дипломната ми работа, той повече не можа да гоиде.

Никога не съм си представяла какъв ще е животът ми на художник напред във времето. Рисуването за мен винаги е било като вдишване и издишване. Цялата основа в живописта я имам от баща си. Той обожаваше импресионистите и ми отвори очите за светлината. Над леглото ми имаше репродукция на Андре Дерен, едва наскоро пренесох в ателието си „Рибарските лодки“. Баща ми не обичаше вкъщи да висят негови картини, затова по стените слагаше прекрасни



фото ЛИЧЕН АРХИВ

Обичам да отида в Каварна, да видя морето и да усетя прилива на емоциите, казва Долорес Дилова

**Днешният български художник е щастливец, който всеки ден влиза в ролята на въжеиграч, казва Долорес Дилова**

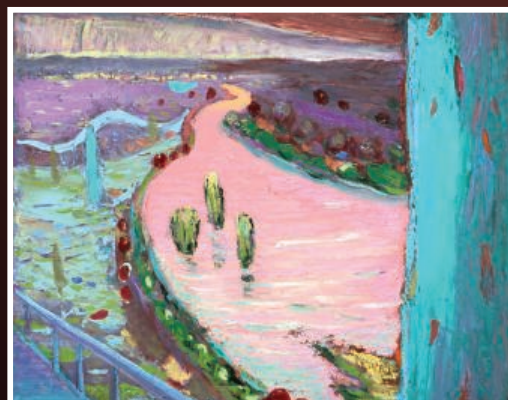


фото ЛИЧЕН АРХИВ





репродукции на Матис, Реноар, Моне и вместо приказки, ни разказваше за живота на импресионистите.

## Нагпревара

Като бяхме малки, сестра ми Гергана рисуваше по-усърдно. Не играехме на улицата, стояхме въщи, а родителите ни контролираха по телефона. Любим сюжет на картините, които правехме, бяха катеричките в национални носии. През прозореца наблюдавахме живота навън и досега повечето от платната ми са като гледки от прозореца. Сестра ми нарисуваше една японка с флумастери. Баща ми я рамкира и я постави на стената. Това беше първата детска картина, която той окачи. Това изключително събитие ме амбицира и аз да направя нещо, което баща ми да забележи. Още преди тази случка изненадващо за самата мен бях получила награда за рисунка, тъй като от детската градина бяха пратили на конкурс

моя работа, но сестра ми първа се пребори за място на стената въщи. Година по-късно се вглеждах в грамотата и видях, че е подписана от Хенри Мур, който е бил председател на журито. Какъвто и път да извървя, това си остава като нещо много специално в живота ми.

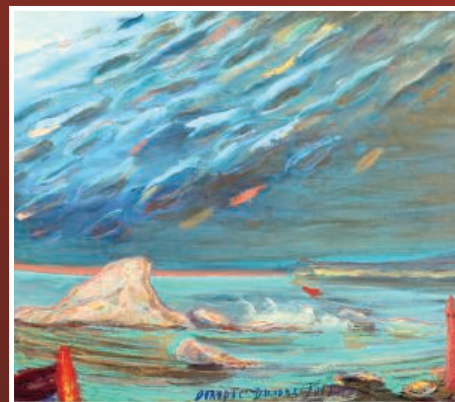
## Уроци

„Японката“ ме провокира да рисувам повече, а сестра ми заяви, че двамата художници въщи стигат и избра друго поприще на развитие. В Художествената академия имах късмет да уча живопис при проф. Иван Кирков. Бяхме първия му курс, тъй като той току-що се беше върнал от Америка. Говореше еднакво добре за кино, за театър, за изкуство и за мен той беше респектираща фигура. След като завършихме, постепенно изкристализирах много уроци, които той ни бе дал. Моя състудентка му показва абстрактни картини от Каварна. Той ги гледа, гледа

и каза: „Трябваше ли да отидеш чак там, за да нарисуваш това?!“. И първия път, когато аз отидох в Каварна, рисувах от натура, защото не можех да забравя думите на моя преподавател. Знаех, че трябва да уловя есенцията на града и да получа искрата на вдъхновението. Друг урок от проф. Иван Кирков е, че картината не е изображение, а е внушение. Връзката на водата с небето, на светлината и сянката, играта на реалното и въображаемостта влизат в моите платна.

## Почерк

Мисля си, че ако един художник намери формулата как да рисува, с него е свършено, защото ще започне да повтаря едно и също в различни вариации. Всяка година очаквам с нетърпение пленерите в Каварна, омагьосана съм от това място. Велико нещо е природата, толкова е красиво, че няма как четката да устои. Всеки път там се случва нещо







различно и е лудо рисуване. Художникът има нужда да пътува, да гледа и да събира впечатления, а не да си измисля в ателието. Когато натрупа достатъчно образи и емоции, може да пусне фантазията да работи.

Стильът на художника се оформя от многото работа. Сюжетите нахлуват през моите преживявания. Картината е продукт на дълги търсения, на много всеотдайност и професионализъм. Тя не бива да се харесва на всички, защото няма да се цени от никого. Изобразителното изкуство е скъп занаят, цената на материалите е много висока. Но днешният художник е щастливец, който всеки ден влиза в ролята на въжеиграч, защото, за да продължава да рисува, трябва и да продава. Но няма по-голяма радост от умората, след като завършиш поредната картина.

## Стойност

В България има художници на световно ниво, но светът

не ги познава. Държавата не е активна в представянето на българското изкуство за граница. А и днес пазарите са пренаситени. Трудно може да изненадаш, светът стана равнодушен, компютрите наложиха нови изразни средства. Малко са българските колекционери, които откриват и подкрепят таланти, а това би дало невероятни предимства и на двете страни – художникът получава свободата да твори, а колекционерът може да избира най-доброто от картините му. Парадоксално, но художниците стават по-ценени, когато вече не са сред живите. Интернет дава много възможности, но това няма да сложи край на изложбите и музеите, тъй като живата среща с изкуството дава други усещания.

## Ориентири

Не слагам имена на картините си, но имам цикли като „Отразена тишина“ и „Интимен ексте-

риор”. Не искам чрез гумите да внушавам образи, предпочитам да дам свобода на усещанията на всеки, който гледа платната ми. За мен смисълът на изкуството е да търся красотата и да гледам живота от светлата му страна. Имам уголи в живописата, които ми дават ориентир и посока, но изкуството не е състезание, в което да е най-важно кой ще е пръв на финала. Всеки си има свой път и е по-добре да не се съизмерва с другите.

Книгата „120 години българско изобразително изкуство“ е много специално нещо в работата ми през последната година. Положихме много усилия, за да направим преглед на най-значимото и на тенденциите през този дълъг период. Нямаме амбиции това да а каталог на българските художници. Времето е най-точният съдник за всичко, то дава отговор на въпроса кой ще остане актуален отвъд пределите на собствения си живот. ●





# РЕСТОРАНТ ЕДНО ВРЕМЕ

ЕЗЕРОТО АРИАНА



НИЕ РАБОТИМ САМО С  
НАТУРАЛНИ ПРОДУКТИ

За резервации и доставки по домовете:

0888 22 33 55



# Класна стая



Международен детски езиков лагер LuckyKids в Банско открива поредния си сезон на 15 юни и обещава много приключения и отлично обучение за малчуганите



## НА ПОЛЯНАТА

Лятото бързо приближава и всички планират отпуската, морето, планината, посещенията при приятели и роднини. Ами децата – частните уроци, спортовете, новите приятелства, хубавите летни спомени? Има място в подножието на Пирин планина, в което предоставят всичко необходимо за незабравимата и едновременно полезната детска ваканция в комплект.



На 15.06.2013 г. международен детски езиков лагер LuckyKids открива поредния си сезон. Лаге-





рът е разположен в луксозния Апартохотел Лъки Банско и предлага удобство, сигурност и комфорт както за децата, така и за родителите. В LuckyKids малчуганите получават мечтаните забавления съчетани с амбициите на родителя, здравословно хранене и физически активности.

За новия сезон лагерът предлага обновена атрактивна програма и разширен преподавателски и аниматорски екип, който е готов да посрещне новите ентузиастични и миналогодишните си фенове.

Официалният говорим език в лагера е английски, а преподавателите са с майчин език английски. Основна цел на екипа е да насърчи и помогне на всички деца да общуват свободно на английски език, независимо от нивото на владеене. Вече не е необходимо да изпращате детето в чужбина, за да учи език, защото „езикът“ идва при детето. Няма по-добра алтернатива на чуждоезиковото обучение зад граница.

Активната програма на лагера съчетава ежедневни планински преходи, конна езда, пейнтбол, колоездене, игри в басейн, футбол, посещение на исторически и културни забележителности, екскурзии и вечерни забави. Има часове по готварско майсторство, както и изработване на къщички за птички. Денят е изпълнен с емоции и е атрактивен дори за най-взискателните и активни участници. За децата е осигурен медицински екип, който се грижи за тях целодневно, а при всяко излизане извън хотела децата се придружават и от фелдшер.



В LuckyKids децата неусетно се научават на работа в екип, толерантност към по-малките, съпричастност, усвояват основни норми за поведение в обществото, като през цялото време са стимулирани и поощрявани от учители и преподаватели.

Резултатът: над 90 почитатели за изминалия летен сезон и много доволни родители!

Лагерът събира деца на възраст от 7 до 13 години, позволява записване в програма със и без уроци по английски, дава възможност за 7- или 14-дневен престой и е активен за целия летен сезон. Цените са трикратно по-ниски от тези на езиковите лагери в чужбина.

За родителите, които искат да придружават детето си или да изпратят друг възрастен с него, или пък само да прекарат почивните дни, хотелът осигурява специална оферта за престой, както и множество варианти за активности. 🍷





# ЕКО ТУРИЗЪМ

**10 КУРОРТА ПО СВЕТА,  
КОМБИНИРАЩИ ЛУКСА  
С ОПАЗВАНЕТО НА  
ОКОЛНАТА СРЕДА**

**БЕТИ КИРИЛОВА**

Не е тайна, че през последните години екотуризмът се развива с изключително бързи обороти. Немалко курорти и хотели по света

са си поставили приоритетната цел да предложат на гостите си природосъобразна почивка – както по отношение на обстановката, така и на изживяването.

Противно на общоприетото

схващане, опазването на околната среда по време на ваканция галеч не означава жертване на комфорта. Ето 10 примера за курорти, които повече от успешно съчетават екологичното с луксозното:



## АКВА СИТИ, СЛОВАКИЯ

Когато си обграден от термални басейни, водни пързалки, луксозни спа центрове и модерни хотели, е доста трудно да повярваш, че всъщ-

ност се намиращ на място, което не само че не вреди на околната среда, но и помага за опазването ѝ. За курорта Аква Сити в словашкия

град Попрад обаче това важи с пълна сила. „Виновник” е тамошният геотермален минерален извор, чиято вода се използва за хранването със зелена енергия на целия комплекс. Аква Сити отваря врати през 2004 г. и до момента е посетен от над 5 млн. туристи. Създаден е от британския бизнесмен и изявен природозащитник Ян Теленски. Преди около десетилетие, докато се разхожда из билото на планината Татра, намираща се близо до Попрад, той се натъква на тръба, от която извира гореща вода. Идеята за курорта се ражда веднага след откритието, че въпросната вода извира от обширни подземни езера, разположени на 1600 метра дълбочина.

Освен всичко друго, в Аква Сити се намира и единственият в света луксозен плувен комплекс, хранен от слънчева енергия. Стъклената му „опаковка” е покрита със соларни батерии, а името му е подобаващо на уникалността му – „Синият сапфир”.





## ЛАПА РИОС, КОСТА РИКА

Сгушен сред гъстите тропически гори, курортът съществува от 1991 г. и е собственост на американската двойка Карън и Джон Луис. Основната сграда и вилите за гости са изградени изцяло от естествени материали, намират се на 350 метра надморска височина, разпръснати са на 3 хълма и са свързани помежду си с пътеки. Душовете са открити и се захранват от слънчеви батерии.

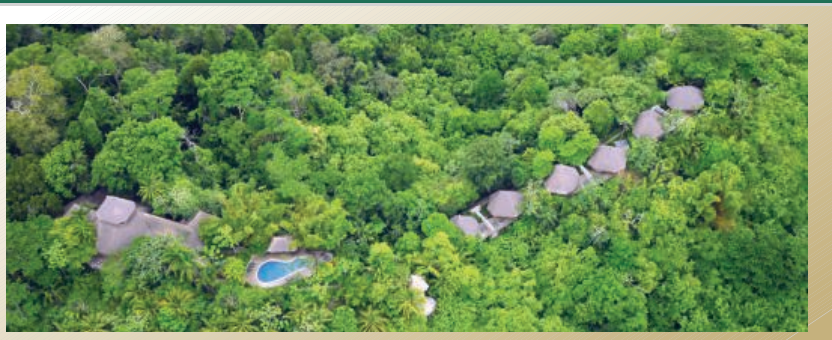
Буквално без да напускат луксозните си бунгала, гостите могат да се наслаждават на дивия свят около себе си – некокосната от човешка ръка тропическа зеленина, сред която спокойно прелитат и се разхождат папагали, тукани и маймуни.

На онези, които



искат нещо повече от красиви гледки и излежаване на плажа или край басейна, комплексът предлага екскурзии с водач из горите, плаване с каяк и езда. На младоженците и влюбените двойки пък се предлага да засадят дърво, което да символизира любовта им.

Курортът е прочут и със своя ресторант, специализиран в местна и вегетарианска кухня. Всички отпадъци от него се преобразуват в биоотрибо.



## МАХО БЕЙ, ВИРДЖИНСКИ ОСТРОВИ, САЩ

Определян като най-добрия екокурорт на Карибите, Махо Бей съществува от 30 години и се рекламира като осигуряващ „тотално екоизживяване“. Разполага със 114 погодни палатки вили, които предлагат великолепна гледка към океана. Построени са на ръка и са повдигнати над земята, така че да се избегне корозията на почвата. Всяка вила е обградена от гъста растителност, осигурявайки уединение на гостите, и разполага с всички необходими удобства. Вместо от климатици, помещенията се охлаждаат от вентилатори, а в баните се използва биоразградим сапун. Сред забавленията, между които могат да избират посетителите, са разнообразни водни спортове и преходи с водач из девствените местности на остров Сейнт Джон, където се намира курортът.





## КРОСУОТЪРС, КИТАЙ

Първият голям курорт с еконасоченост в Китай се намира в природния резерват Нанкуншан в южната част на страната. Мястото е дом на над 2 хиляди вида растения и животни, а комплексът е изграден почти изцяло от бамбук и камъни и според принципите на фън шуй.

В същото време прекрасните вили за гости предлагат всички



модерни удобства. Храната се приготвя само от екологично чисти продукти, доставяни от



местни фермери и производители.

Голяма част от гостите пристигат в курорта заради прочутия му спа център, предлагащ богато разнообразие от процедури. На огромен интерес сред посетителите се ражда също наблюдението на птици в естествената им среда.

## СОНГ САА, КАМБОДЖА



За разлика от повечето острови в района на Тайландския залив, частният Сонг Саа е запазен в почти естествения си вид. Собствениците му правят



всичко възможно това да не се променя. Островът се състои от две части, свързани помежду си с дървен мост, и има статут на морски резерват.

Вилите за гости са точно 27 на брой, изградени са над водата от естествени материали и са като излезли от приказките. В спа центъра се използват биоразградими продукти, а всички други отпадъци се рециклират.

Усилията по опазване на околната среда се следят непрекъснато от специално назначени морски биолози, но в същото време курортът не лишава гостите си от забавления. Сред тях са плаване с каяк из потоците в мангровите гори, гмуркане с шнорхели и пикник за влюбени под звездите.

## ДЕЙНТРИЙ, АВСТРАЛИЯ

Един от най-прочутите екокурорти в света, Дейнтрий комбинира аборигенските традиции с модерния комфорт. Съществува от 1995 г. и се намира сред тропическите гори в района Куинсленд. Луксозните вили за гости са построени от естествени материали и буквално се сливат с





## АЛИЈА ВИЛАС УЛУАТУ, ИНДОНЕЗИЈА

Издигащ се в южната част на остров Бали, курортът съчетава най-доброто от тропическия лукс и природосъобразния дизайн. Постройките са вдъхновени от домовете на местните земеделци и изградени от камъни и варовик, а цялата декорация е дело на островните занаятчии – от керамичните плочки до ратановите мебели. Покривите са от бамбук, а вместо от климатици, помещенията се охлаждаат от океанския бриз. За поливането на растителността около комплекса и миенето на общите му части



се използва дъждовна вода, която се събира в цистерни под земята. От нея се пълнят и ка-



занчетата на тоалетните във вилите за гости. Отпадъците се преобразуват в биогориво, а съвсем скоро в непосредствена близост до курорта ще заработи и ветрогенератор.



обкръжаващата ги зеленина. Посетителите могат да се разхождат часове наред по специално очертаните пътеки, наслаждавайки се на дивата природа.

Курортът се гордее със спа центъра си, в който всички продукти са органични и са одобрени за употреба от местните аборигени. Голяма част от тях работят в комплекса, като към него функционира и фондация за подпомагане на децата и семействата им.

Специална услуга, предлагана от курорта, е организиране на сватбени церемонии наред тропическата гора. Друга екстра са пътешествията до Големия барьерен риф, който се намира съвсем наблизо.

## СИКС СЕНСИС КОН ДАО, ВИЕТНАМ

Сред красотата на един от морските паркове в югоизточната част на Виетнам се издига курорт, който е едновременно свръхмодерен и максимално щадящ околната среда. Центърът му наподобява традиционно

рибарско селище, което разполага дори със собствен пазар, а всички постройки са от дървени и тикови панели.

Освен на опазването на природата, собствениците на Сикс Сенсис Кон Дао, който е признат за най-добрия екокурорт в страната, са се посветили на това да подпомагат местната общност. Всички хранителни продукти се доставят от живеещите в околността земеделци и рибари.







## БЕЛКАМПО, БЕЛИЗ

Гостите на този сгушен сред тропическите гори курорт имат рядката възможност да се потопят във великолепия див свят на Амазония и да видят риби, птици и бозайници, които не се срещат никъде другаде по света. Но онова, което прави Белкампо единствен по рода си сред другите ваканционни комплекси с еконасоченост, е прилежащата към него органична ферма. Тя се простира върху огромна площ и е специализирана в производството на екологично чисто кафе, какао и захар, както и на голямо разноо-



бразие плодове и зеленчуци.

Гостите на курорта могат не само да наблюдават отделните етапи на добиването им, но и да вземат участие в тях. Обучението е безплатно, а специалистите в ресторанта към фермата се приготвят изцяло от произвежданите там продукти.

## ГАМИРАСУ, ТУРЦИЯ

Разположен в района Кападокия, този курорт е ярък пример за това, че най-природосъобразните постройки са тези, които съществуват от незапомнени времена. В случая на Гамирасу става дума за над хиляда години. Огромният лабиринт от подземни пещери, в който са разположени стаите за гости, ресторантът, сауната и всички други помещения, в миналото са били убежище на византийски монаси, а сега са модерен хотел. Вулканичните скали предлагат доста добра изолация, така че температурата е приятна през цялата година, а посетителите разполагат с всички съвременни удобства.

Освен подчертано нестандартната атмосфера, другият огромен плюс на курорта е храната. Всички угощения, които се предлагат на гостите, са от органични или доставени от района продукти – от млякото и меда, през плодовете и зеленчуците до месото, боба и лещата. Хлябът също се приготвя на място, като гостите имат възможност да посетят една от близките ферми, където да се научат как да го месят и пекаат в домашни условия, как да сушат кайсии и как да си приготвят мармалад.







BRAND PR

PR • РЕКЛАМА • КОНСУЛТАНТСКА ДЕЙНОСТ



**Истинската връзка!**

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