



Планът
"Ханке"

Бизнес на
бързи обороти

Служители
легенди

Трансферните
прозорци

ПОДАРЪК ЗА ВАС
КАЛЕНДАРЪТ НА
"МЕНИДЖЪР"

МЕНИДЖЪР

БРОЙ 1 (171). ЯНУАРИ 2013. ЦЕНА 5 ЛВ. WWW.MANAGER.BG

МЕНИДЖЪР ♥ ПРИРОДАТА

**ИСТОРИИ
ЗА КЛИШЕТО**

**СПЕЦИАЛЕН ТЕКСТ
НА МИНИСТЪР
ДЕСИСЛАВА
АТАНАСОВА**

**ПИАР В
НЕВЕДЕНИЕ**

**ПРЕДИ
И СЛЕД
ПЪРВИЯ
МИЛИОН**

**КОЛКО СТРУВА
ЕДИН ДЕН
ПО СВЕТА**

**АВТОРИТАРНИЯТ
ЛИДЕР**

**Орлин
Попов**

**ОТ НАРРУ:
Детайлите
са най-важни**

ТЕМА 2013: ИКОНОМИКАТА, ПАРИТЕ И ЧОВЕКЪТ

Това е откъс от списанието.

Цялото списание може да намерите в Библио.бг

www.biblio.bg



БРОЙ 1



28 ТЕМА 2013: Икономиката, парите и човекът



42 Орлин Попов: Детайлите са най-важни



102 Бизнес на бързи обороти

8 **ACCENT**

10 Състезателна нация ли сме българите

12 Планът "Ханке"

16 Умението да управляваш е талант, така както лекарската професия е призвание, интервю с министър Десислава Атанасова

20 Оптимални ганъци? Няма такива!

24 "Българският Лувър", или Квартал 500

28 ТЕМА 2013: Икономиката, парите и човекът

40 **MANAGEMENT**

42 Орлин Попов: Детайлите са най-важни

48 Доверието ще спаси света

50 За служителите легенди

54 Авторитарният и авторитетен лидер

56 Трансферните прозорци в бизнеса

58 MTel и Менеджърите

60 В МИТ да си необикновен е най-обикновеното нещо

64 Как убедих Мик Джагър и Джанет Джексън да работят с нас - колонка на Ричард Брансън

66 Преди и след първия милион

70 Прицкер - най-многобройната фамилия милиардери

74 Книги

75 Социалната мрежа като място за сериозен бизнес

76 **MARKETING**

78 Истории от Света на Клишето

80 Пиар в неведение

82 Brand Book - бойният устаб на пазарната война

84 Реклама по шведски

БРОЙ 1



112 Колко струва
един ген по света



127 Modernity



138 Кайманите - островите на съкровището

86 MEDIA

88 Филмова (не)идентичност

90 Светлата страна на тъмното

93 ECONOMY

94 По-добре сме от съседите. Но какво от
това?

96 10 еднакви въпроса към чуждите
мениджъри

100 За електромобилите с любов

102 Бизнес на бързи обороти

104 Богат - беден

107 GLOBUL iPAY - електронното портмоне

108 Антивирусна защита - стратегия
и тактика за успех

111 GLOBUS

112 Колко струва един ген по света

116 SCI-TECH

118 Баща ми изобретателят

122 Икономично и умно принтиране

124 Windows 8 печели почитатели сред
големите компании

126 Новият звук на Samsung

127 MODERNITY

128 Честита нова година!

130 Денят след утре

134 Влизаме в нищото

136 Вече на 45, но с още повече мускули

138 Кайманите - островите на съкровището

143 Круизи до норвежките фиорди и Балтика

144 Софийски разкази

146 Комикс

Планът "Ханке"

6 мерки за справяне с финансов хаос представи световноизвестният професор по приложна икономика на международна конференция в София, организирана от "Мениджър"

Човекът, който помогна на България да излезе от кошмара на хиперинфлацията в края на 90-те, е готов с оздравителна рецепта и за световната икономика. Тя се състои от 6 точки и авторът ѝ, професор Стив Ханке, избра международната икономическа конференция на сп. "Мениджър", за да я оповести.

Световният експерт по приложна икономика, известен у нас като Бащата на Валутния борг, големия специално за събитието, организирано от нашето издание под наслов "България и светът в развитие". То събра елитна аудитория от макроикономисти, финансисти, висши мениджъри и банкери в зала "Триадница" на "Гранд Хотел София" и се превърна в силен финал на годишния календар от престижни форуми, организирани от сп. "Мениджър". Модератор на конференцията бе Светла Костадинова, изпълнителен директор на ИПИ.



Проф. Стив Ханке по време на 30-минутната си лекция

Проф. Ханке зададе рамката на конференцията с 30-минутна лекция на тема "Световният хаос във финансите и дългосрочните ефекти върху България", в която очерта генезиса на сегашната ситуация.

Корените ѝ по негово мнение тръгват още от времето, когато са били отменени Златният стандарт и единната международна система Бретън Уудс за организация на валутните курсове и международните разплащания. Но най-съществен източник на "кризата на кризите за последните 140 години" е паническото поведение на централните банки и особено на Федералния резерв, сподели икономистът. Те наливат пари във финансовата система всеки път, щом се зададе криза в някой регион по света, и така надуват балона на търсенето. Този подход обаче неминуемо води до повишаване на инфлацията над приетия международен стандарт от 2,5%. Тогава отново настъпва паника във финансовата власт и тя натиска спирачките на икономиката. Следва ход назад към рецесия, разясни водещият икономист. "Регуването на няколко такива периода в американската финансова система доведе до сриза на ипотечния пазар в САЩ, а оттам и до рязкото поевтиняване на долара, което рефлектира върху целия свят, респективно и в България. Защото стокооборотът в световен мащаб се измерва в долари и всяко поевтиняване на американската валута се компенсира с поскъпване на стоките, включително и в България", заяви проф. Ханке. Кризата се дължи от големите колебания във валутните курсове между долара и еврото, обобща проф. Ханке и защита тезата си с данни, че 50-60% от динамиката на цените на стоките от 2002 г. насам се дължат именно на такива колебания. Затова първата мярка, която той предлага за излизане от сегашната ситуация, е 1) Да бъде възприета международна система за фиксиран курс на долара към еврото в съотношение 1,20-1,40 долар за евро. Така според него ще бъдат овладени сътресенията в цените на стоките не само на световния пазар, но и у нас. 2) Азиатските държави да вържат валутите си към долара. 3) Развиващите се държави да бъдат стимулирани да използват стабилни валути, да въведат валутни съвети и на този принцип да се обединят в блокове. Ханке посочи въвеждането на валутния борг в България като ценен световен модел за икономическа стабилност, който се ражда на всеобщо признание. 4) Да се либерализира контролът върху капиталовите потоци заради "очевидните ползи от свободното преминаване на капитали през държавните граници". Проф. Ханке е убеден, че една единна валутна система за международни разплащания ще осигури стабилност. 5) Стерилизация на централните банки, която най-общо се свежда до намаляването на влиянието им върху монетарната политика. Във финансовата система навсякъде по света по-голямата част от парите се генерират от банките. Но напоследък точно заради силния натиск от страна на централните депозитари в редица страни паричните обеми, предлагани от банките, се свиват, разясни проф. Ханке и даде пример с Езропа, където в момента се наблюдава дефицит на парично предлагане в размер на 8%. За Великобритания този показател е още по-висок - около 15%. А паричното предлагане е основен фактор за икономически растеж, напомни той.

Оптимални данъци? Няма такива!

Справедливостта на българските налози е следствие на тяхната пропорционалност, на постепенно-то им "оплоскостяване" и намаляване от 2000 г. насам

Тогава ще заохкате от царя си, когато сте си избрали, и Господ няма да ви отговаря тогава.
[Царствъ I, 8:18]

Обсъжданията на гържавния бюджет отново тематизираха въпроса какви следва да са данъците, за да се посрещнат очакванията на избирателите и да се запазят перспективите за растеж. Отговорът на този въпрос е много кратък: той няма и не може да има отговор.

Теория и практика. Всеки следващ бюджет в представителните демокрации се опитва да преразпределя доход, който не е произведен. Предизборните години са по-особени. Изборите са търс на обещания, която партия ще преразпредели повече от дохода на гражданите. Обещанията се обезценяват (в буквалния и преносния смисъл), следва ги делът на правителствените разходи в БВП, гържавният дълг (т.е. нуждата от нови данъци) и увеличаването на паричното предлагане. Това продължава обикновено, докато правителството не може да събере данъци, за да изпълни обещанията, и фалира. Същото важи и за недемократичните управници в историята на човечеството. Част от принципите на данъчната и фискалната политика, които пречат на повторението на тези цикли, са изведени като поуки от историята и са придобили характера на аксиоми. Ето някои от тях, които важат за всяка икономика, в която кражбата и насилието са ограничено явление:

Доходът е възнаграждение за услугите, които членовете на обществото предоставят един на друг. Колкото по-голяма част от дохода запазва за себе си отделният човек, толкова по-вероятно е той да произвежда повече.

Производителните "игри", при които всеки пред-

лага на другите нещо, което те ценят, са от полза за всички. Непроизводителните "игри", при които ползата на един е разход на друг, имат в най-добрия случай нулев резултат. Първият тип игри увеличават благосъстоянието, другите го намаляват.

Производителните игри зависят от спонтанния избор и предпочитанията на безкраен брой хора. Тях никога не може да ги планира. Опитите да се прави това се провалят поради непрегвиздени последици.

Властта да се налагат данъци произтича от обещанието (и следващото от него очакване), че ще се раздава доход. Въпреки това облагането с данъци почти никога не е изцяло доброволно.

Най-гостоверното определение на "данъци" е дадено още през 1803 г. от Жан-Батист Сей. Той казва: "Данъчното облагане е прехвърляне на част от националния доход от отделните хора към правителството с цел да се задоволи гържавно потребление или разходи. Независимо от това как се нарича - "данък", "принос", "загължение", "акциз", "мито", "помощ", "субсидия", "гарение", - данъчното облагане е всъщност тежест, наложена на хората в тяхното индивидуално или корпоративно качество със силата на властта, с цел да финансира свое потребление, което тя смята за подходящо да направи за тяхна сметка; накъсо: това е налагане със сила в буквалния смисъл на думата".

Облагането и прехвърлянето на доход дори за производствени цели има цена. Тя е равна на преките разходи по събирането, пренасочването и контрола на средствата. Раздадените и инвестирани по този начин средства винаги са по-малко от тези, които са събрани.

Съобразявайки се с тези поуки, съвременните демокрации се опитват да поставят таван на правителствените разходи и дългове, да усложнят въвеждането на нови и увеличаването на стари данъци. България е част от този процес, но не напълно.

2013 г.: оптимизация на завареното положение? Колегата Петър Ганев** състави касова бележка за 4320 лв., която правителството трябва да върне през 2013 г. на всеки български гражданин, бил той дете, работещ, безработен или пенсионер (моля, вижте следващата страница). Нека се вгледаме в този отчетен документ.

1/4 от разхода на средния гражданин е за пенсии, 5 пъти повече от финансирането на администрацията и 3,5 пъти повече от разхода за отбрана и обществена сигурност. Този и другите социални данъци са 38,6% от сметката. Заедно със здравеопазването и образованието подгържането на общността стига до 58,2% от цялата сума. Но от групата на данъкоплатците трябва да бъдат изключени онези, които не произвеждат доход (деца, безработни и пенсионери). Техният бюджетен принос е част от дохода на онези, които са заети - около 60% от населението. При добро желание може да се направи касов бон за тези почти 2,9 млн. български граждани. Тогава разходът на човек няма да е 4320, а над 8600 лева. Сред тях чистите кредитори на бюджета, т.е. работещите в частния сектор и в несубсидираните гържавни предприятия, са още по-малко. Става дума за 1,8 млн. души през 2008 г. и за 1,55 млн. през 2012 г. За същия период правителствените разходи нарас-

* Авторът е доцент в СУ, председател на УС на ИПИ и управител на КС2 ЕООД.

** Източник: Всички данни за бюджета и пенсиите са заимствани от ИПИ и са достъпни на: www.ime.bg.



Зареждаме вашите печалби, защото ви предпазваме от измами.

отоп ембръндъв еНН
авап нндорбнуджм
от тлпшбН .ннэжопен
тзоннэд ннводэрэн
бЕ нтммпл етбвбдбЕ
п нтрбж онлбтнэмом
эшбв бЕ онэвтнндэ

Ние разбираме потенциалните опасности свързани със зареждането на гориво в условията на международни превози, затова работим сериозно в посока намаляване на рисковете, на които сте изложени. Нашият специализиран екип за борба с измамите анализира, следи и разследва всякакви нередовни дейности по вашите сметки. С нашите уникални системи за сигурност, можете да задавате лимити за покупките на гориво базирани на дестинациите и обемите, както и да блокирате моментално карти през интернет, гарантирайки си по този начин, че винаги ще плащате само и единствено за вашето гориво.

нрбвн емс 201 в еНН
бтлпдмэунож үхрбв
авап вндононэд н
нненэд ннэжопепбв
вноэрэп ембрълдэрп

Ние в IDS сме наясно, че няма две компании с еднакви нужди. Затова ви даваме по-голям контрол върху консумацията на гориво чрез гъвкави опции за плащане, индивидуални настройки за сигурност и денонощна поддръжка съобразена с вашите изисквания, с разширена мрежа от стратегически разположени бензиностанции по цяла Европа. Вярваме, че зареждаме вашите печалби, защото предлагаме персонализирано управление на горивото.

мрб .нн энэвоп бЕ
етбвбдо эс нн нлп

За повече информация посетете www.fuellingyourprofits.com
или ни се обадете на +359 898 55 70 70





2013: ИКОНОМИКАТА, ПАРИТЕ И ЧОВЕКЪТ

Готовим се за по-лошо, надяваме се на по-добро

2013 - каква ще бъде тя? Какво ще се случи със света и с България? Накъде ще върви икономиката и производството? Какво да правим с парите си, от какво да се пазим? Едва ли има човек от бизнеса, който да не си задава тези въпроси. В началото на годината традиционно търсим отговорите им. Отсега е ясно, че отново ни чака интересно време. Вярваме, че идва по-добра година, готовим се за по-лоша. Предизвикателствата продължават.

Емил Хърсев: Годишната се очертава като по-рискова

Очевидна рецесия в Европа, съмненията за икономиката на САЩ постоянно растат

Господин Хърсев, къде и в какво да инвестирате изгодно през 2013 г.?

- Ако сумата е до 1 млн. евро, най-добре е да се раздели на 12 депозита, които да се вложат в 12-те български банки, които дават най-високи лихви. Тук изобщо не е нужно да се замисляме колко е финансово стабилна банката или каква ѝ е репутацията. В случая гържащата гарантира депозитите, а рейтингът на България в момента е ВВВ със стабилна перспектива. Това е повече от добре за всеки вложител. Смятано е, изчислявано е, няма по-изгодно инвестиция.

Хората, които притежават над 1 млн. евро, не са обикновени субекти за българската икономика. Особено при тях е, че имат завиден опит в управлението на пари, след като са успели да натрупат тези суми. За тях най-добре е да инвестират парите си там, където знаят, че ще могат да ги контролират. Важното е бизнесът да бъде конкурентен. Препоръчвам да се инвестира в реални стоки, не задължително в такива с физическа съставка, а във финансови инструменти, за които стоят жито или петрол например. Финансови посредници могат да направят една кошница от фючърси на Чикагската борса. Вече втора година цените на храните растат с над 20%, по-голяма част от печалбите отиват за самите производители, но около 7-8% е чистата доходност от сервизати върху стоките. Ако се ползват методите на финансовото ускорение, би могло да се достигне до доходност от порядъка на 20-30 до 40% на година. Но това изисква активно управление на парите, поемане на рискове и човек трябва да знае какво прави.

- В какво да гържим парите си?

- Златото веднага го изваждам пред скоби, защото отдавна няма монетарни функции, а е обикновена инвестиционна стока. Сега цената му е висока, но когато светът започне да се възстановява, всички, които гържат парите си в злато и в други благородни метали, ще отчетат загуби. Що се отнася до това дали да гържим парите си в долари или евро - ако знаех отговора на този въпрос, щях да стана милиардер. Смяя да твърдя, че никой със сигурност не може да предскаже движението на курсовете на международните валути. Ако трябва да обобща, най-добре е да се гържат парите в български левове на депозит с висока лихва.

- Колко дълго ще се запази тенденцията заможни хора да не управляват активно парите си, а да ги вложат в банки?

- Тази тенденция важи само за България, в Европа не е така. Дължи се на парниковия ефект, причинен от доминацията на големи финансови чуждестранни групи у нас. Както и поради изолирането на българските банки от рефинансиране от страна на Европейската централна банка и от финансовите пазари. Банките се конкурират помежду си за местния ресурс. В резултат у нас има депозитни продукти с високи лихви до 6-7%, докато в Европа те са пет пъти по-ниски. Българският пазар ще се отличава с тази особеност много дълго, може и да не доживеем да видим края на тенденцията. Има едно негласно опасение в международните финансови среди, че "нещо лошо" може да се случи с по-малките икономики като нашата - например да бъде отте-

“ Ако имате до 1 млн. евро, най-добре е да ги разделите на 12 депозита, които да се вложат в 12-те български банки, които дават най-високи лихви. ”

нен валутният борг. Това се отразява на риска, който се отсъжда при финансиране на банките. Затова и кредитите у нас ще останат скъпи.

- Кои остава най-големият страх за хората със свободни средства? От тази перспектива 2013 г. повече опасности ли ще донесе, или повече възможности?

- За мен и за всички, които рационално мислят за своите спестявания, най-големият страх е инфлацията. Опасенията се увеличават всеки път, когато г-н Марио Драги, шеф на Европейската централна банка, започне да говори за рефинансиране на ценни книжа на различни европейски правителства. Това автоматично води до една инфлация, която се надявам да е умерена, в размери от 5-6%. Важно е да се знае, че при свити пазара и силно ограничено търсене е много трудно да се реализира повишение на цените. Но икономиката няма вече да стои в депресия, тя все някога ще тръгне леко нагоре и тогава скритата инфлация, която се трупа последните месеци и години, изведнъж ще избухне. От тази гледна точка 2013 г. е свързана с повече опасности, отколкото с нови възможности. С надежда посрещнахме 2012, но изпращахме годината с реални данни за навлизане в нова рецесия. Получава се ефект, който светът познава от годините на Голямата депресия. Говоря за "рецесия в депресията", който последно се прояви в годините между 1936 и 1938. Реално това са спадове, докато икономиката пълзи по дъното.

- След депозитите в левове кои остават другите възможности, които могат да донесат добра доходност при сравнително ограничен риск?

- Ако тук визирате недвижимите имоти, имайте предвид, че те винаги носят разходи - данъци, такси, застраховки, поддръжка и т.н. Така че каквато и доходност да получите при ограничен риск, тя трябва да бъде намалена с годишните разходи, които правите за дадения имот. Като нищо цените на недвижимостите може да имат нов спад. Особено в условия на рецесия в депресията. Имайте предвид, че търсенето на жилища, ваканционни селища и т.н. е много слабо в момента. Успоредно има скрито предлагане. Говоря за "богатите просяци". Това са хора, които живеят на централни места в големи градове, където квадрантният метър е много скъп, а в същото време хладилниците на тези хора са празни, защото имат крайно ниски доходи. "Богатите просяци" задържат предлагането. Освен това банките имат много имоти на длъжници, които не могат да продават. Има и немалко заможни хора с пуснати имоти, които искат да продават, но чакат подходящ момент. Когато всички тези недвижимости реално започнат да се предлагат на пазара при ограничени възможности на купувачите, очаквам цените драстично да паднат.

- Какви проекти и при какви лихви ще финансират с приоритет банките в България и към кои ще бъдат особено предпазливи?

- Не мисля, че ще видим някакви сериозни изменения. Ще се отпускат кредити на такъв тип физически и юридически лица, които имат постоянни



доходи и си плащат навреме задълженията. А точно тези кредитополучатели стават все по-малко, защото пазарът се свижа. Не вярвам да се случи нещо радикално или внезапно, което да промени структурата на нашата икономика. Увеличение в търсенето на кредити от местния пазар очаквам в дългосрочен план, когато България отчете ръстове от над 2%. Или казано с други думи, когато започнем да излизаме от кризата. Кредитите от международните пазари ще бъдат по-евтини дълго време, затова много компании ще търсят външно финансиране.

- При равни други условия кои вложения ще се окажат по-успешни - тези в България, Европа, Азия или някъде другаде?

- Успешно е вложението, което е конкурентоспособно. Ако сравняваме вложения при равен риск, каквито са банковите депозити, в България определено е по-изгодно. Каквито и данъци да налага колегата Дянков, у нас имаме 5 до 6 пъти по-високи лихви по депозитите, отколкото в Европа. Валутните ни резерви са абсолютно непокътнати, в централната банка има преобезпечаване, цената на златото расте, а с това и стойността на златния ни резерв. Т.е. нищо страшно не може да се случи с валутния борг идните 2-3, дори 5 години. Но въпреки това за-

ОРЛИН ПОПОВ: ДЕТАЙЛИТЕ СА НАЙ-ВАЖНИ

Можеш да научиш някого на умения, но не можеш да го научиш на ангажимент към работата, смята собственикът и генерален мениджър на Harry Bar & Grill





аква е спецификата в управлението на заведенията?

- Въпросът е концентрацията на цялата фирма да прави Едно. Тясната специализация е отговорът. Втрещането във всеки един от детайлите, които правят ресторанта ресторант, е моята работа. Опитът ни по-

казва, че ако който и да е от детайлите, съставляващи бизнеса, отстъпи от очакванията на клиентите, те го усещат и класирането на ресторанта в тяхното съзнание се променя. Когато човек отиде на ресторант, той очаква всичко да му е наред. И когато аз знам какво клиентът очаква и му дам дори съвсем малко повече от това, той си остава наш клиент.

- Но нали е важно един мениджър да делегира отговорности?

- Аз само това правя. След като оформя конкретната идея за визията на фирмата и стратегията на развитие, ги превръщам в задачи, които давам на екип от специалисти. На общите ни събрания всеки месец те ме запознават със свършената от тях работа и обсъждаме всяко нововъведение. Така че в крайна сметка, преди нещо да се появи пред клиентите, аз съм запознат с него. Също така опитвам всяка нова салата, ястие и т.н.

- А вие откъде черпите идеи и опит?

- Нямам време да измисля всичко. Затова комбинирам целия опит на света, до който имам достъп, и го съобразявам с изискванията и манталитета на нашите клиенти. Уча се от най-добрите. По света има много школи и именити готвачи, които са готови да споделят опита си срещу заплащане. Но най-трудното, НАЙ-ТРУДНОТО от всичко, е да се създаде екип, който да може да възприема опита от учителите, да го адаптира към съответния пазар и да го приложи на практика. Разполагаме с две лаборатории, трима от най-добрите готвачи в България и цял екип от специално обучени готвачи, които се занимават с измисляне на нови рецепти. Всичко това плюс хилядите килограми продукти, които се използват за проби, са едно от най-скъпите пера в нашия бизнес.

- Съжалявате ли, че освен "Хепи" отворихте и големият ресторант в Барселона?

- След като направихме два успешни ресторанта в Барселона, решихме, че сме достатъчно големи, за да покажем на тези испанци как се правят рибни ресторанти. Те пък от своя страна ни показаха, че малко по-добре от нас знаят точно как се правят рибни ресторанти. Така че на нас ни се наложи да отстъпим, да затворим ресторанта и да загубим толкова пари, че сега да сме далеч по-съобразителни с това, че и другите могат. Човек от нищо не се учи така добре, както от собствените си грешки.

- Вниманието към детайлите във всеки аспект от живота ли го проявявате?

- Важността на детайла се отнася за абсолютно всичко. Детайлите изграждат цялото. В който и

аспект на живота да се вгледаме, ще видим, че харесваме повече красивото и добре завършено нещо. А възприятието за красотата и завършеност според мен произхожда от усещането, че на това нещо всичко му е наред. Най-важното е да изпипаме така детайлите, че направеното от нас, каквото и да е то, да се хареса от другите. Защото клиентите ни или околните не разглеждат нашето представяне на детайли, а просто го харесват или не.

- Част от ресторантите ви са ежедневни, а другите са луксозни. Как се отнася бедна България към луксозните стоки и продукти?

- Как така сме бедна държава? Та ние сме европейска държава.

- Най-бедната европейска държава.

- На света има толкова много по-бедни държави. В България има достатъчно хора, които оценяват лукса и са готови да платят за него. За да се направи нещо качествено, то не може да бъде евтино. И хората, които разбират и ценят вкусните неща, изисканата обстановка, тези, които обичат живота като цяло, са готови да си платят и да му се наслаждават.

- Вкусът възпитава ли се?

- Да, вкусът се възпитава. Точно това е основната причина кулинарното изкуство да се развива. Непрекъснато се откриват нови, несъществуващи досега комбинации между различни продукти, смесват се кухни между държави и континенти. Вкусът на хората се обогатява, очакванията за нови кулинарни предложения растат. Разбира се, традиционните вкусове винаги ще си останат, но новостите в храната в днешни времена са толкова желани, колкото и новостите в компютрите. И както при всички новости, част от тях не издържат изпита си пред клиентите и изчезват, а друга част се харесва много и се превръща в начин на хранене. И така нашият вкус се възпитава.

- Клиентът ли е Вашият бог?

- Схемата е много проста. За да се развиваме като фирма, ни трябва средства. Средствата идват от едно-единствено място - от клиентите. Каква друга работа имаме, освен да се грижим за тях като за очите си. Доволните клиенти се връщат още на следващия ден, ефектът от нашата работа си проличава веднага. Ако успеем да ги накараме да се чувстват щастливи, утре пак ще са при нас.

- Какво прави един мениджър добър? От всяко гърво свирка не става, нали?

- Да, но от него става нещо друго. Няма добри и лоши, има такива, които си пасват с работата, и други, които трябва да си потърсят място другаде. Има някои, които живеят живота си чрез работата, мислят за нея непрекъснато, навлизат в нея все по-дълбоко, грижат се за работата си като част от самите тях. И тези хора са много успешни. Други хора отделят работата от живота си и изчакват да мине работното им време, за да продължат да живеят личния си живот. Тях не ги разбирам. Изключено е да си добър в работата си, ако не я обичаш.

**- Такива хора ли търсите, които го-
рят в работата?**

- Ако мога да намирам само такива,
ще бъда много щастлив. Можеш да на-
учиш някого да смята, да пише и да гово-
ри английски, но как да го научиш да
обича труда си?! Той или го има, или не.

**- Как познавате дали някой става за
определена позиция във вашата ком-
пания или не?**

- Още на първия ден започва да задава
правилните въпроси, постъпва правилно
и логично, личат си приоритетите му.

**- Но хората се развиват. Давате ли
втори шанс?**

- Много време се мъчих да променям
хората и накрая разбрах, че не е моя ра-
бота да го правя и да давам на някого
тон в живота. Не можахме да станем
училище за хора. Предпочитам да рабо-
тя от самото начало с такива, които
са съгласни с нас и нашата философия.
Можем да научим някого на умения, но
не можем да го научим на ангажимент.

**- Кое е по-важното: талантът или
трудът?**

- Талантът е 1000 пъти по-важен.
Трудолюбивият, колкото и да се труди,
няма да успее да свири на пиано така
добре както талантливият. Много хора
вършат голямо количество работа, но
насочват усилията си в грешна посока и
после резултатът не е очакваният.
Според мен няма никакво значение колко
труд си положил, важен е положителни-
ят ефект.

**- Колко високо в ценностната ви сис-
тема стои успехът?**

- Като че ли е на първо място.

ОРЛИН ПОПОВ е собственик и генера-
лен мениджър на най-голямата верига
ресторанти в България - Harry Bar &
Grill и Harry Sushi. Компанията разви-
ва и марката Captain Cook. Най-прес-
тижната международна награда за
ресторантьорство, спечелена от
Harry, с която Орлин Попов се гордее, е
Кристален глобус на Международната
хотелиерска и ресторантьорска асо-
циация - IHRA. В началото на 2012 г. от
сп. "Туризм и отгх" му бе връчен и
Златен приз за цялостен принос в раз-
витието на ресторантьорството. В
бранша е повече от 20 години. Преди
това се е занимавал с производство и
продажба на бижута. На Коледа 1994 г.
открива първия ресторант Harry Bar
& Grill във Варна и оттогава веригата
се разширява с общо 28 ресторанта в
България и 2 в Барселона.



marketingmar

ЦВЕТЕЛИНА ПЕТРОВА



КИТ-КАТ ЗА ЦЕНИТЕЛИ. Плакатите могат да бъдат страхотен канал за комуникация, стига да имаеш идея какво да нарисуваш. А JWT, Sydney, за пореден път доказва, че творческото възбуждане при тях никога не е в дефицит. Новият бял шоколадов блок KitKat, който е пуснат на пазара в Австралия в ограничено количество, буквално изчезва от рафтовете на магазините след появата на постерите с бялата зебра, белия пинавин и белия бик. Брилянтна кампания, която е истинско доказателство, че добрият криейтив винаги продава.



Картини от затвора. "Голямото изкуство идва от най-неочаквани места. Не мястото е причината Ван Гог да създаде произведения на изкуството, които промениха света. Нито пък затворът пречи на затворниците да рисувам картини." Това са мислите на кривите от Staff Brazil, Рио де Жанейро, когато работят над кампанията за представянето на изложбата на затворниците от Бразилия. А визията на плаката ни напомня, че дори и в черно-белия свят на лишението от свобода изкуството провокира и показва, че животът има и своята цветна половина.

8 cylinders when you need it.

Vorsprung durch Technik Audi

4 cylinders when you don't.

The new Audi S7

Леопард или котка. Новото Audi S7 може да бъде леопард, но може да бъде и обикновена котка. Това ни представя кампанията на автомобила, дело от BBH, London. Истината е, че Audi въвежда допълнителни мерки за намаляване разхода на гориво на своите двигатели и въвежда нова система, която позволява при необходимост да се изключат 4 от 8-те цилиндъра на двигателя. Умно техническо решение и творческа реализация, която можем само да аплодираме.

На лов. "Всичко, от което се нуждаете, е да бъдете невидими." Досетихте ли се за кого е предназначен този слоган? За ловците. Кампанията за магазини за лов и риболов Al Flaherty's, реализирана от рекламната агенция Cheil, Канада, ни представя две прекрасни горски картини, в които трябва да открием ловеца. Очевидно няма как да спечелим тази игра, защото ловецът е облечен в камуфлажните дрехи на Al Flaherty's. На това му се казва реклама, която стреля точно в целта.



ПРЕДИ ПОВЕЧЕ ОТ 25 ГОДИНИ ZEPTEK INTERNATIONAL ЗАВЛАДЯ СВЕТА С
РЕВОЛЮЦИОННИТЕ СИ ПАТЕНТОВАНИ КУХНЕНСКИ СЪДОВЕ ШЕДЬОВРИ

ЗЕРТЕР КАПАКЪТ
ПРИЛЯГА ПЕРФЕКТНО ВЪРХУ РЪБА НА СЪДА
И ХЕРМЕТИЧЕСКИ ГО ЗАТВАРЯ

ПРЕВЪЗХОДЕН ЗЕРТЕР МЕТАЛ, УСЪВЪРШЕНСТВАНА
ТЕХНОЛОГИЯ И СЪВРЕМЕНЕН ДИЗАЙН

НАПЪЛНО БЕЗОПАСНА, ХИГИЕНИЧНА, ЕКОЛОГИЧНА
ЛЕСНА ЗА ПОЛЗВАНЕ И ПОДДРЪЖКА

ЕДНОВРЕМЕННО ГОТВЕНЕ
В ЕТАЖНА СИСТЕМА НА
2-3 РАЗЛИЧНИ ЯСТИЯ
1 ТОПЛИНЕН ИЗТОЧНИК,
ВИНАГИ НА ПО-НИСКА ТЕМПЕРАТУРА,
СПЕСТЯВА ВРЕМЕ И ЕНЕРГИЯ



СПЕСТЯВА ХРАНА,
ЕНЕРГИЯ, ВРЕМЕ И ПАРИ,
ПРЕДПАЗВА ЗДРАВЕТО ВИ

ТЕРМОИНДИКАТОР
ИДЕАЛНО КОНТРОЛИРА ПРОЦЕСА НА ГОТВЕНЕ,
СПЕСТЯВА ВРЕМЕ И ЗАПАЗВА
ЕСТЕСТВЕНИТЕ СЪСТАВКИ НА ХРАНАТА



ЗЕРТЕР ДРЪЖКИ
ЕРГОНОМИЧНИ,
НИКОГА НЕ СЕ НАГРЯВАТ



ЗАТВОРЕН ЦИКЪЛ
ХРАНАТА СЕ ПРИГОТВЯ В СОБСТВЕНИЯ СИ СОК И
ЗАПАЗВА ХРАНИТЕЛНИТЕ, БИОЛОГИЧНИ И
ОРГАНОЛЕПТИЧНИТЕ СИ СВОЙСТВА,
СПЕСТЯВА ХРАНА



АКУТЕРМИЧНОТО КОМПАКТНО ДЪНО НА ЗЕРТЕР
ПОЗВОЛЯВА ПРАВИЛНО ПРИГОТВЯНЕ НА
ЗДРАВΟΣЛОВНА ХРАНА И СПЕСТЯВА ЕНЕРГИЯ

ЗА ВСИЧКИ ВИДОВЕ ТОПЛИНИ ИЗТОЧНИЦИ,
ВКЛЮЧИТЕЛНО И ИНДУКЦИОННО НАГРЯВАНЕ

ДНЕС БОГАТИЯТ АСОРТИМЕНТ ОТ УНИКАЛНИ ПРОДУКТИ, НОСИТЕЛИ НА ВИСОКИ СТАНДАРТИ ЗА КАЧЕСТВО, ОТЛИЧНА ИЗРАБОТКА И ИЗЯЩЕН ДИЗАЙН СЕ ГРУПИРАТ В 5 БРАНДА: НОМЕ ART, MEDICAL, НОМЕ CARE, LUXURY И COSMETICS.

ЗАПОВЯДАЙТЕ В НОВООТКРИТИЯ НИ ИЗЛОЖБЕН ЦЕНТЪР И ОТКРИЙТЕ МНОГООБРАЗИЕТО НА ПРОДУКТОВАТА НИ ГАМА, ПРЕДСТАВЕНА ОТ КОЛЕКЦИЯТА КУХНЕНСКИ ШЕДЬОВРИ И ИЗДЕЛИЯ ЗА ЕЛЕГАНТНО СЕРВИРАНЕ, СИСТЕМАТА ЗА ДЪЛГОТРАЙНО СЪХРАНЕНИЕ НА ХРАНА, МЕДИЦИНСКИТЕ ПРОДУКТИ С ГРИЖА ЗА ЗДРАВЕТО И КРАСОТАТА, УСЪВЪРШЕНСТВАНИТЕ УРЕДИ ЗА ПРЕЧИСТВАНЕ НА ВЪЗДУХА И ВОДАТА, СИСТЕМИТЕ ЗА ПОЧИСТВАНЕ НА ДОМА, НАТУРАЛНИТЕ КОЗМЕТИЧНИТЕ ПРОДУКТИ, КАКТО И ЛУКСОЗНИТЕ ЧАСОВНИЦИ И БИЖУТА.

гр. София, бул. „Тодор Александров“ № 28, тел. 02/988 44 58

marketing@zepter.bg

www.zepter.bg

Баща ми изобретателят

Човек не може да разкаже с няколко реда за баща си. Затова тук, в тези встъпителни гуми преди интервюто, ще разкажа само един фрагмент. Познавам от над петнайсет години един електричар, който е идвал вкъщи през годините да оправя различни повреди по електриката, да монтира контакти и прочие. Страшно добър майстор. Сравнително скоро научих, че той всъщност е електроинженер, човек с титли, с разработки, лектор на различни курсове по усъвършенстване на кадри из страната - с една гума, нали знаете как преходът се отнесе немилостиво тъкмо към най-добрите специалисти.

Ето защо е толкова добър майстор, казах си наум. Веднъж с него стана гума за баща ми Енчо Попов. Познавам го, разбира се, каза специалистът. В нашите среди той е нещо като легенда.

Проф. Енчо Попов: Липсата на перспектива е по-страшна от бедността

Не съм песимист, защото вярвам, че творческото начало в човека е неунищожиемо

Чел съм статистики, според които внегрните в живота и производството изобретения в световен мащаб са само 5% от признатите. Така ли е и с твоите изобретения?

- При мен този процент е над 30. От над 80 признати мои изобретения над 30 са внегрени. Защо? Случи се така, че веднага след като завърших инженерното си образование, попаднах в центъра на развойната и иновативна работа в областта на електрическите машини. Още през 60-те години в България започваше нещо като "златен век" за електрическите машини. През 70-те години бях в центъра на развойната работа по електрокарни двигатели и на започване на производствената и развойна дейност по автомобилни генератори и стартерни електромотори за леките автомобили "Жигули". Известно е, че прогресът в автомобилостроенето е много динамичен. В тази връзка стартерните електромотори за автомобили бяха достигнали висока степен на техническо и производствено съвършенство. Тогава намислих електрокарните двигатели да бъдат преустроени според концепцията на стартерните електромотори. Това беше извършено. Фирмата "Бош" по български чертежи изработи новите технологични линии и само за няколко години България зае първо място в света по качество и количество (над 100 хил. бр. годишно) електрокарни двигатели. Във връзка с това създадох няколко изобретения, които бяха внегрени. По това време започваше период на бурно развитие на металоорежещи машини с цифрово програмно управление. За тези машини бяха необходими интелигентни автоматизирани устройства за движение и управление. Започнах работа по създаването на нови електрически машини за такива устройства. След по-малко от 10 години упорита иновативна развойна работа България зае първо място в света по производство на такива електрически машини - над 100 хил. бр. годишно, за стотици милиони долари годишно производство. В тези електрически машини имам над 20 внегрени изобретения. През онези години имах късмета да работя близо с такива крупни специалисти като професор Иван Попов, като академик Ангелов в областта на изчислителната техника, ст.н.с. Румен Атанасов, създах електронните управления на електрическите машини за автоматизирани устройства, ст.н.с. Кръстю Станилов - организатор на производството на автоматизирани системи. Бях се обградил от израснали около мен доктори на науките и старши научни сътрудници - Румен Апостолов, Христо Кацаров, Георги Георгиев

The background image is a serene tropical beach scene at sunset. In the foreground, the dark, silhouetted fronds of a palm tree are visible on the left side. The middle ground features a calm body of water reflecting the warm, orange and yellow hues of the setting sun. A small, light-colored motorboat with a person on board is positioned in the water. The horizon is a straight line separating the water from the sky. The sky is filled with scattered clouds, some of which are illuminated from below by the sun, creating a dramatic play of light and shadow. The overall atmosphere is peaceful and evocative of a remote island location.

КАЙМАНИТЕ - ОСТРОВИТЕ НА СЪКРОВИЩЕТО

Петият по големина финансов център в света разполага с 1,5 трилиона долара в банките. И слънцето грее...

В западната част на Карибско море, едва на 360 км южно от Острова на свобода-та, както се самовеличае комунистическа Куба, и на 700 км от Маями, любимия курорт на богатите американски пенсионери (неслучайно любителите на черния хумор го наричат Чакалнята за рая), се е сгушил малък архипелаг, съставен от едва три острова. Това са Каймановите острови, чиито имена не се отличават с особена фантазия - най-големият е Гранд Кайман, средният е Кайман Брак, а най-малкият е Литъл Кайман.

Фантазията, или по-скоро фантастичното, тук е другаде. И не става въпрос за топли изумрудени води, райски плажове, застлани с фин бял пясък, за величествени палми или пъстроцветни коралови рифове. Каймановите острови са нещо различно. Разбира се, има ги и палмите, и плажовете, и рифовете, и всичко останало, което може да очаквате от един тропически рай. Каймановите острови са място, което се доближава най-много до представата ни за Острова на съкровищата на Р. А. Стивънсън, при това в съвсем буквален смисъл, или до определението Швейцария на Карибите.

Тези три миниатюрни острова с обща площ от 264 кв. км и население по 55 хил. жители са петият по големина финансов център в света (според сп. Economist), а брутният вътрешен продукт на глава от населението е по-голям, отколкото този на Съединените щати (според CIA World Factbook). Местните банки въртят 1,5 трилиона долара, а от приблизително 11 хил. хеджфонда, опериращи по цял свят, около 10 хил. са регистрирани на Каймановите острови. След малко пак ще се спрем на финансовото богатство на архипелага джудже, но сега може би е моментът да разкажем как се е стигнало дотук.

Според популярната местна легенда на 8 февруари 1794 г. в рифове край бреговете на Кайманите се разбиват 10 търговски кораба. На борда на един от тях - "Конвент", се намирал принц Уилям, който след време цял да заеме английския престол под името Уилям Четвърти. Трогнат от благородството на островитяните, тогавашният британски монарх Джордж Трети обещал никога да не налага данъци на Каймановите острови. Макар множество историци и дори самата британска кралица Елизабет Втора да твърдят, че това не отговаря на истината, местните хора не им обръщат внимание и приемат легендата за единствена официална истина.

По-прозаичната версия за превръщането на Кайманите в данъчен рай и световен офшорен център се свързва с построяването на самолетна писта през 1952 г. До този момент Кайманите са три не просто бедни, а мизерни островчета, чието осемхилядно население се препитава от лов на костенурки, риболов и земеделие. През следващата 1953 г. клон в Гранд Кайман открила Barclays Bank, а група предприемчиви адвокати и счетоводители решили да се възползват от благоприятното местно законодателство. На острова те заварили едно изключително отзивчиво правителство. Твърди се, че водещи финансови експерти (най-вече по укриване на доходи) и местните власти заедно написали законите, довели до истински финансов бум на Кайманите през 60-те години на миналия век. Така тук гошли най-големите световни банки, включително HSBC, Deutsche Bank, UBS, Goldman Sachs и прочие, най-силните инвестиционни фондове, включително този на фамилията Ротшилд, най-авторитетните одиторски компании от м.нар. Голяма четворка и някои от най-богатите американци, сред които и Мит Ромни, за когото в разгара на предизборната борба в Щатите стана ясно, че държи парите си в Cayman National.

Каква точно е истината и чия е заслугата - на благородните местни жители или на ловките адвокати, не се наемаме да гагаем. Важното в случая е, че на Каймановите острови няма никакви преки данъци - няма данък общ доход, няма данък върху капиталовите приходи, няма корпоративен данък, няма и данък наследство. Тук не са чували и за данък сгради дори. И тъй като съвсем без данъци не може, на Кайманите съществуват някои непреки данъци, например пог формата на вносни мита. Естествено, на Карибите всички промишлени стоки са внос, но и в това отношение властите са съвсем умерени - вносните мита се движат в диапазона 22-25%, като за някои стоки - подбрани по неясни критерии, тъй като списъкът включва от детски артикули и книги (които са окей) до цифрови фотоапарати и видеокамери (които едва ли можем да наречем стоки от първа необходимост) - вносното мито е 5%. Единствено изключение правят автомобилите, върху които се е стоварила истинска данъчна секура - вносното мито зависи от мощността на двигателя, започва от 43% и може да стигне до 100% за колите с най-мощни мотори.

Трябва да отбележим, че на тази данъчна свобода се радват единствено местните жители. Чужденците, които работят тук, а те не са никак малко,

**Библио.бг - платформа за електронни книги и
списания**

Чети каквото обичаш!

www.biblio.bg

