



Музей "Дом на хумора и сатирата"

www.humorhouse.bg

info@humorhouse.bg

тел. 066 807 229

ул. Брянска 68

Габрово 5300

ПРОТОКОЛ / 24.02.2020

ОТ ПУБЛИЧНО ОБСЪЖДАНЕ НА МЕСТНАТА ОБЩНОСТ ОТНОСНО ПОЕМАНЕ НА ОБЩИНСКИ ДЪЛГ В РАЗМЕР ДО 80 000 ЛВ. С ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСИРАНЕ НА РАЗХОДИТЕ ПО ПРЕУСТРОЙСТВО И РАЗВИТИЕ НА СУВЕНИРЕН МАГАЗИН В МУЗЕЙ „ДОМ НА ХУМОРА И САТИРАТА“

Днес, 24.02.2020 г. от 17.30 часа в Зала на жирафите в Музей „Дом на хумора и сатирата“ се проведе публично обсъждане по темата, обявена пред местната общност, а именно поемане на общински дълг в размер до 80 000 лв. с предназначение финансиране на разходите по преустройство и развитие на сувенирен магазин в Музей „Дом на хумора и сатирата“. Материали по темата на публичното обсъждане са на интернет страницата на Община Габрово, на интернет страницата на Музея „Дом на хумора и сатирата“, на място в Музея „Дом на хумора и сатирата“ и в Център за информация и услуги на гражданите, Община Габрово.

На публичното обсъждане присъстваха – г-жа Нела Рачевиц, Зам.-кмет „Социално-икономическо развитие“ на Община Габрово, г-жа Мария Йозова, Зам.-кмет „Финанси и собственост“ на Община Габрово, г-жа Минка Новакова, Началник отдел „Финанси и бюджет“ на Община Габрово, общински съветници, представители на местния бизнес, културни институции и граждани.

Съгласно заповед № 330/24.02.2020 г. на Кмета на Община Габрово г-жа Маргарита Доровска – Директор на Музей „Дом на хумора и сатирата“ и г-жа Ивелина Йонкова – Главен счетоводител и ръководител Отдел „Финансово-счетоводна дейност в Музей „Дом на хумора и сатирата“, са определени за докладчици, които да представят пред местната общност както следва:

- наименованието, целите, технико-икономическа обосновка, очаквани срокове за реализация и икономически анализ на очакваните резултати от осъществяването на проекта;
- финансовите параметри на проекта - източници на финансиране на проекта и размер на съответния финансов ресурс, максимален размер на дълга, срокове и начини за усвояването му, лихвени условия, намерения за погасяване, размер на разходите за консултантски и административно-управленски услуги, източници за погасяване на дълга, влияние на дълговото финансиране и на разходите по обслужването на дълга върху бюджета на общината.

Г-жа Галина Бонева, водещ на събитието, откри обсъждането и даде думата на г-жа Маргарита Доровска – Директор на Музей на хумора и сатирата да представи проекта.

Г-жа Маргарита Доровска започна с история на сувенирния щанд и предлаганите сувенири в Дома на хумора и сатирата през годините. След това направи кратък анализ на добри примери и практики на музейни магазини по света и у нас. Последва описание на актуалното състояние на съществуващия сувенирен щанд и опитите за подобрения в последните години, направен бе анализ на клиентите на щанда и трудностите при обслужването на туристическия поток. Г-жа Доровска представи всичко това с цел да обоснове необходимостта и обективните причини за изграждането на нов сувенирен магазин.

Дейности, които обхваща проектното предложение:

- Изграждане на нов магазин в Зала 1, непосредствено до входа/изхода на сградата – просторен и с обособени зони за предлагане на по-широк асортимент от стоки, който да замени съществуващия щанд.
- Създаване на нов търговски формат с обновяване на търговско оборудване и техника.
- Изграждане на нови системи за охрана и осветление
- Разширяване асортимента от стоки в съответствие с търсенето на клиентите, чрез подбор на доставчици.
- Създаване на нови, осъвременени сувенири в духа на габровския хумор.
- Осъществяване на комплекс от взаимосвързани и надграждащи се маркетингови и рекламни дейности, насочени към активно популяризиране на Музей „Дом на хумора и сатирата“ и новия съвременен облик на сувенирния магазин.

В частта по представянето на новата експозиционна площ и визуализацията на помещението се включи и г-жа Мартина Денева – дизайнер на новия сувенирен магазин.

Г-жа Доровска изясни и конкретните финансови параметри:

- Максимален размер на дълга - до 80 000 лв. без ДДС
- Индикативен срок на кредита и погасителен план
- Срок на усвояване - 9 месеца
- Срок на кредита - 129 месеца
- Гратисен период по главница - равен на срока на усвояване
- Погасителен план - до 120 равни месечни вноски по главницата
- Усреднен лихвен процент - 2.6%
- Източници за погасяване на главницата - от собствени приходи
- Средно месечно задължение – 717 лв., в т.ч. главница – 667 лв. и лихва 50 лв.,

Като принципал на Музея, Община Габрово е нормативен кредитополучател, но фактическият кредитополучател е Музеят и месечното задължение по кредита бъде изплащано със собствени приходи на Музей „Дом на хумора и сатирата“ от осъществяваната от него стопанска дейност – продажба на билети, продажби от магазин и приходи от наеми.

След представянето, г-жа Г.Бонева даде думата за въпроси, изказване на мнения и становища на присъстващите в залата.

Г-жа Ива Дянкова - МАИР Боженци: изрази подкрепа на проектното предложение. Особено важно според нея е идеята да се направи новия магазин

привлекателен не само за гостите на Музея, но и за габровци, като ги привлече да пазаруват от него.

Г-жа Нела Рачевиц – Община Габрово: сподели задоволството си от поредицата смислени инициативи в Габрово в посока музейни магазини. Даде за пример разширението на „Търговски дюкян“ в „Етъра“. Би желала всяка културна институция в града да се включи в тази инициатива. Според нея, сувенирът е това, което разказва най-добре за мястото, което си посетил и туристите са готови да отделят немалка част от бюджета си за да закупят сувенири. Дори в музейните магазини те дават много по-голяма сума, отколкото тази, която са платили за вход. Харесва подхода на Музея на хумора и смята, че целта на кредита е много смислена.

Г-н Росен Михайлов – собственик на хотел „Орловец“ :

Въпроси: Какъв за залогът за този кредит и не е ли сумата за 80 кв.метра твърде висока, т.е. излиза по 1000 лв. на кв.м?

Отговори:

Г-жа Маргарита Доровска: обърна внимание, че има две солидни суми, заделени както следва: 10 000 лв. за създаване на нови дизайни и 10 000 лв. за разширяване на асортимента, тъй като това пространство трябва да се изпълни със стока, а все по-малко може да се вземе такава на консигнация. Има заделен бюджет и за реклама, защото тя не е маловажна. В този смисъл не са пряко свързани с ремонт, строителство, проектиране. Залогът за този кредит са приходите от магазина на Музея и приходите от продажба на билети. Така че имаме буфер в случая.

Г-жа Ивелина Йонкова – Главен счетоводител и ръководител Отдел „Финансово-счетоводна дейност“: Залог за заема са приходите от стопанска дейност на музея: продажба на билети – 103 000 лв за 2019 г., 45 000 лв. щанд от които 25 825 лв. вложени за закупуване на стока, 13 483 лв. получени от наеми. т.е. Музеят разполага с достатъчен ресурс приходи да обезпечи кредита.

Г-жа Мартина Денева: Все още сме в процес на събиране на оферти за ремонт, осветление и обзавеждане, но въз основа на разходи, направени за предишни ремонти в музея, е калкулирана сумата от 30 000 лв.

Г-жа Ивелина Йонкова: сумата от 80 000 лв. е без включен ДДС, т.е. ДДС-то, което бихме могли да ползваме ще бъде за сметка на Музея, т.е. нито Общината или друга институция поема риска да плаща ДДС.

Г-жа Нела Рачевиц : Подчерта, че Музея получава целева държавна субсидия (за 2019 в размер на 530 910 лв. – И. Йонкова) от Министерство на културата, т.е. за издръжка (заплати, режийни и всички текущи разходи на Дома) не се разчита на приходи от стопанската дейност. Тези приходи остават в Дома на хумора и могат да се ползват както се прецени.

Г-н Калоян Иванов – Изпълнителен директор АМК:

Идеята е чудесна и проектът е доста предизвикателен.

Въпрос : Липсва финансова яснота на проекта, т.е. кога магазина се очаква да излезе на печалба? Предвижда ли се и онлайн магазин?

Отговор:

Г-жа Маргарита Доровска: Онлайн магазин е бил включен в първоначалния проект, но в крайна сметка решението е да се фокусира върху физическото пространство, което не изключва възможността в раздела за реклама да се направи опит да се включи и това.

Уточни отново как се формира финансовия бюджет на Музея: една част е държавна субсидия, която се разпределя чрез Община Габрово и която обезпечава работни заплати и част от издръжката на музея, отделно средствата за изложби и капитални

вложения идват от това, което се реализира като приход от билети, продажби и наеми, т.е. стопанската дейност на музея.

Проф. Светла Димитрова – директор, РЕМО „Етър“

Подкрепя проекта и смята, че това е бъдещето на Музея. 80 000 не е висока цена и не трябва да има притеснения, че с приходите на Дома на хумора няма да могат да се върнат. Много е важно да се държи посока новият магазин да предлага сувенирите на Музея, защото това ще го направи уникален, т.е. не бива да отива в посока сувенирен магазин въобще. Така ще бъде разпознаваем и различим от останалите сувенирни магазини. Изключително харесва стремежа за отворения начин на експониране, да се дава възможност на посетителите да пипат, но смята, че трябва да се има и готовност, ако този начин не проработи, отново да се мисли за скрит вариант. В България този вариант на продажби е много трудно приложим. Подкрепя мястото на магазина като много удобно, обаче трябва да се направи вход-изход много внимателно, защото хората трябва задължително да минават от там на излизане. Сумата от 80 000 лв. въобще на звучи стресиращо за 10 години и смята, че музея трябва да има повече от 40 000 посетители. Музеят е единствен по рода си в България и приходите от билети за неговата гаранция. Щом при билет от 5 лв (колкото е на Етъра) има ръст на посетителите, това означава, че Музеят има потенциал и какво да им предложи.

Г-н Тихомир Цървов – Габрово

Сувенирен магазин за музей не е нещо странно и е необходимо да се приветства. Харесва дизайна. Впечатлен е от акцента върху рекламата в проекта, тъй като в музейните среди рядко се акцентира върху необходимостта от реклама.

Въпрос: Това е сувенирен магазин и мислено ли е за име, което само по себе си да го превърне в марка?

Отговор:

Г-жа Галина Бонева – Малко е рано да се мисли за собствена марка. Смята, че в магазина могат да се случват и много други неща, освен да е магазин.

Г-жа Вела Лазарова – вестник „100 вести“

Много харесва проекта и смята, че така трябва да изглежда магазин, в който като се влезе да се разбира, че е „институт на изкуството“.

Въпрос: Как ще кореспондира огледалната зала с магазина – няма ли да бъде прекалено шумно от потока туристи? Би било добре изкуството, което се показва в другите зали, да се подсказва още при влизането в Музея.

Г-н Иван Христов - Габрово

Като цяло харесва и одобрява проекта, ясно се вижда какво се иска да се постигне. Не е съгласен с цената - 80 000 лв. не е малка сума за този проект и това, че се обсъжда вземане на дълг показва, от една страна, че Община Габрово не разполага със свободен финансов ресурс да поеме сумата от 80 000 лв за да се направи ремонт на този магазин, което е странно според него.

Въпрос: Ремонтът, за който се споменава, че ще бъде извършен в останалата част от залата с магазина, както и ремонта на Зала 2 (бивш склад), с какви средства ще бъдат осъществени, тъй като се разбира, че не са включени в сумата по проекта? Те също ще калкулират немалко разходи и има ли идея откъде ще дойдат пари, за да заработят и двете зали възможно най-скоро?

Отговор на въпроса на г-жа Лазарова:

Г-жа Мартина Денева: запознати сме с проблема, който би могъл да възникне между бъдещата огледална зала и магазина, затова точно по тази причина има оставени

свободни пространства и при нужда да се прегради, има възможност това да бъде направено. След като се проследи движението на хора, когато залата отвори, ако се налага може да бъде направена стъклена или плътна преграда, със секции, през които да се вижда. Ще се наблюдава във времето какво се случва реално и ще се вземе най-правилното решение.

Отговор на въпроса на г-жа Лазарова:

Г-жа Маргарита Доровска: действително това е една голяма промяна, не сме наясно как точно ще се случи, защото това е ситуация, в която не е оперирано до момента като брой неща и разположението им, като движение на хора, екскурзоводно управление на потока от туристи. Има идея, но реалността ще покаже дали тя отговаря на нея. Включително има готовност за покриване на стоката отново, ако се прецени, че е необходимо това. Досега е подхождано с доверие към хората, резултатите са позитивни и напред ще се опитва да остане така.

Отговор на въпрос на г-н Христов:

Г-жа Маргарита Доровска : сумата по кредита касае само този търговски обект, тъй като той е изчислен на база бъдещи приходи. Няма как да се заложи една или друга зала като потенциален бъдещ приход, за който да се иска кредит. Със собствени средства или такива по проекти ще се финансират и останалите части, които са разделени във времето. През май - юни трябва да бъдат открити Огледалната зала и сувенирния магазин. Приходите от летния период ще се вложат в Зала 2, в която през периода юни – септември ще бъдат показвани габровските шеги във временен вариант, включително филмите на Емил Михов. Тази година е небиенална за Музея и всички приходи ще се реинвестират в трайни подобрения. За крайна цена на ремонта може да се говори, когато проекта за Зала 2 е финализиран и има конкретни стойности и оферти. Има опит с предишни проекти кое колко струва, но цифрите ще се детайлизират за бъдеще.

Г-жа Пепа Сомлева – общински съветник, жител на Габрово от 33 години
Подкрепя идеята, защото всеки уважаващ себе си музей по света има такъв магазин за сувенири или подаръци, защото най-вече се купуват подаръци.

Според нея, сумата от 717 лв, която трябва да се плаща по кредита всеки месец, изисква оборот минимум 4 000 лв. за новия магазин, което предполага да има налична стока на стойност поне 20 000 лв. Според дадените разчети по проекта, сумата предвидена за зареждане на стока - 20 000 лв. - е недостатъчна.

Въпрос: Дадения срок за разработване на нови дизайни на сувенири е септември – декември. Не е ли възможно това разработване да стартира по рано и сувенири с нов дизайн да бъдат пуснати още при откриването на магазина, което да направи откриването му още по-ударно и да се превърне в празник за целия град?

Отговор:

Г-жа Маргарита Доровска: За да се получи добър дизайн трябва да бъде направено добро задание. Желанието да се отложи това като дейност по-назад във времето е поради факта, че се познават резултатите от два конкурса, проведени за сувенири (в София и Пловдив). Въпреки, че те са впечатляващи и много интересни, в София остават само до прототипи. Що се отнася до пловдивските сувенири, нашият опит е с един от тях - близалката „Альоша“. Освен като експонат в 24. Биенале, нашето искане е било тя да се продава в сувенирния магазин, но предложената цена от 5,00 – 6,00 лева ни се е сторила твърде висока и сме преценили, че такъв сувенир е непродаваем. Много

известни и добре рекламирани конкурси за дизайн на сувенири в крайна сметка се препъват от масовото производство и ценообразуването. Отлагането е с цел не просто да се получат дизайни, които да останат някъде в историята, а да се произведат качествени артикули на цена, която посетителите са готови да платят. Пускане на нова колекция сувенири би било повод за друго събитие, освен това за откриването на новия магазин, което е добре за PR на музея.

Г-н Янко Янев – Габрово

Поздравя МДХС за куража и смята за достатъчно дълъг срока за връщане на заема. Последният му сувенирен магазин е струвал също почти 80 000 лв. Счита, че дизайнът на новия магазин е малко стерилен. Ако се търси нормален икономически ефект, магазинът трябва да е препълнен със стока. Да няма притеснения от кражби, пълни се докрай и всяко свободно място отново се зарежда със стока. Поставя се и видеонаблюдение. Кражби може и да има, но те ще бъдат пренебрежимо малки. Складовото пространство е с голяма площ, а площта е пари, така че да се използва всяко празно пространство за шкафове, където да бъде изложена стока, а складовата площ да се намали. В малкото случаи, в които би могло да се извърши кражба, това са стоки с ниска стойност. Според него не е добро съотношението между стойността на магазина и стоката в него. При отварянето на последния му магазин, също на приблизителна стойност 80 000 лв, вътре е имало стока за 50 000 лв. и през три седмици е дозаредено за да се получи възвращаемост. Смята, че при сувенирите проблемът е бил в тиражите, защото тиражът гарантира ниските цени. Едно е сувенирът да се измисли, а друго да се произведе. При почти същата посещаемост на негов магазин, оборотът е бил сходен с този, който се очаква от музея. Според него е високо очакване, че всеки четвърти ще пазарува, но неговият опит е с туристическите центрове, а не с музеи. Сподели, че средната цена за покупка от турист е паднала от 8,00 на 5,00 лв. Да не се очаква високи цени да решават проблема. Решението за ПОС терминал е много добро, защото без такъв оборота е поне с 30% по-малко и той ще осигури по-стойностните продажби. Магазинът трябва да е отрупан със стока, иначе стоките стоят като в изложбена зала и клиентите дори не посягат към тях. Продавачите трябва доста активно да предлагат, защото активното предлагане може с 30% да вдигне оборота.

Г-жа Маргарита Доровска:

Благодари за ценния съвет от практиката. Наистина има колебания относно размера на склада, но това е обвързано с идеята за стартирането на онлайн магазин, като освен стока е мислено в посока там да се складира и опакованите пратки, готови за бъдат изпратени. Мебелите също ще бъдат използвани за складиране на стока. Сподели, че е по-спокойна по отношение на кражбите, защото това е било доста притеснително в началото, когато се е мислело в каква посока да се тръгне. Дизайнът е минималистичен, защото идеята е стоките с цвят и обем да направят магазина шарен и интересен.

Г-жа Мартина Денева:

Предстои обсъждане на всички споменати варианти на магазина с екипа, който ще реализира поръчките на артикулите. Ще бъде обсъдена отново всяка една мебел - дали е достатъчна или най-подходяща, дали да бъде подменена или променена, какви зона ще бъдат обособени. Основно предимство на залата е, че има много голяма височина, между 3.30 и 3.60 м, което позволява рафтовете да бъдат заменени с високи библиотеки и секции например. Този вид на магазина е стартов вариант, който ще се види как се развива и какви са нагласите на купувачите. Ще бъде проследено поведението на потребителите и от това наблюдение ще бъде преценено как да бъде надграден този дизайн за в бъдеще. Сувенирите на музея не са бели, както тези в проекта. Новите

сувенири, които ще бъдат разработени чрез конкурси и ще са качествени, хумористични и характерни за музея и града, ще придадат характер на това място. Сивият цвят като мебел за магазина е предпочетен от екипа на музея, сред който е направено проучване с представени примери на онлайн магазини. Мебелите са изцяло сиви и сувенирите са тези, които ще му дадат живот.

Г-жа Мария Йозова :

Поздрави Музея за проектното предложение. Сподели, че като финансист и бивш ревизор, когато са правени ревизии и одити на бюджетни организации, които имат стопанска дейност, винаги е давана препоръка за увеличение на собствените приходи. Сегашните контролни органи, когато правят одити, също винаги пишат препоръка да се увеличават собствените приходи от стопанска дейност. Проектното предложение е в точно в тази посока и така Музея вече е изпълнил една препоръка на контролните органи. Надява се предложението да има успех, защото то ще популяризира Габрово и всички посетители, които дойдат в Дома на хумора ще могат да си тръгнат и с частичка от града.

Г-н Цветомир Цанков – общински съветник от „Будно Габрово“:

Изказа адмирации за проекта към г-жа Доровска и екипа на Дома на хумора.

Въпрос: Какво ще се случи с площта във фойето, където досега се е помещавала старата търговска част? Ще има ли някакви промени там?

Отговор :

Г-жа Маргарита Доровска: Старият щанд ще функционира до последно, до деня в който е готов да отвори новия магазин. За това място е замислена изложба – инсталация като типология на хумора, т.е. видовете хумор: хумора във визуалните изкуства, хумора в изпълнителските изкуства, хумора в киното и литературата, защото като Музей на хумора и сатирата се предполага, че той трябва да образова посетителя за това, което е основния му предмет. Това в момента не се прави и затова задачата сега ще бъде да се събере една добра типология, която да накара посетителя освен да се разсмее в огледалната зала, да си даде сметка, че хуморът има много сериозни следи в културата от древността до наши дни, в литературата и изкуството.

Г-жа Мартина Денева: Допълни, че това, което се представя днес е част от един макропроект, т.е. изборът на това конкретно място за тази функция се свързва с цялостно преосмисляне на входа и достъпа до музея. Това решение е продиктувано от нуждата да се обособят услугите в началото на музея, в партерното ниво – каса, гардероб, сувенирен магазин. След това изложбата на мястото на стария щанд ще е входната точка, която да представи различните трактовки на хумора в различните изкуства, които са показани в постоянните и временни изложби на музея.

В залата не бе изразено желание за задаване на повече въпроси и изказвания, с което обсъждането приключи.

Обсъждането приключи в 19:10 часа.

Протоколчик : Марияна Стоянова /п/ не се чете

Директор: Маргарита Доровска /п/ не се чете