

OYSTER PERPETUAL
SUBMARINER DATE


ROLEX


MICHELSEN
ÚRSMÍÐIR

Laugavegur 15 - 101 Reykjavík
511 1900 - www.michelsen.is

MARKAÐURINN

Miðvikudagur 2. desember 2015

47. tölublað | 9. árgangur

FYLGIRIT FRÉTTABLAÐSINS UM VIÐSKIPTI OG FJÁRMÁL

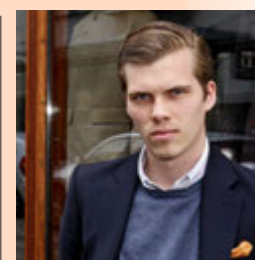
Breytt tekjulíkan í tónlistariðnaði

3
nýjar
tónlistarhátíðir
síðan 2013

1400
tónleikar
íslenskra tónlistar-
manna í útlöndum
árið 2013

2-4
ár
er tíminn sem tekur ís-
lenskar hljómsveitir að
komast upp fyrir núllið
á tónleikaferðalögum

1,62
milljarðar
heildarneysla er-
lendra ferðamanna
á Iceland Airwaves
árið 2014 samkvæmt
könnun úttón



»2

Sigur bjartur framundan

Guðmundur Jörundsson hjá JÖR segir vöxt framundan þrátt fyrir tap í fyrra.

»4

Milljónir hverfa af vinnumarkaði í Kína

Dýrara verður að senda vörur í framleiðslu til Kína á næstu árum.

»8

Svipmynd: Kolbeinn Marteinsson

Kolbeinn Marteinsson fer frá Háskóla Íslands til Athylgi.

»10

Bjartara framundan hjá Tyrkjum

Lars Christensen skrifar um efnahagsmál í Tyrklandi og Rússlandi.

»12

Smári í nýju starfi

Stjórnarmaðurinn skrifar um Gunnar Smára og fjölmiðla.

FRÉTTABLAÐIÐ/ANDRI MARINÓ

Dior



Gleraugu eru góð jólagjöf



KEFLAVÍKURFLUGVÖLLUR

Optical Studio
SMÁRALIND • LEIFSSTÖÐ • KEFLAVÍK

www.facebook.com/OpticalStudio

SKJÓÐAN



Fákeppni er rauður þráður í viðskipta- og atvinnulífi

SAMKEPPNISEFTIRLITIÐ hefur sýnt fram á að fákeppni á eldsneytismarkaði kostar íslenska neytendur 4-4,5 milljarða á ári hverju. Íslenski eldsneytismarkaðurinn er kennslubókardæmi um fákeppnismarkað, en eitt einkenni fákeppni er að fyrirtæki velja kostnaði yfir á viðskiptavini þar sem engin þörf er á að halda honum í lágmarki til að standast samkeppni.

ELDSNEYTISMARKAÐURINN er ekki eini fákeppnismarkaðurinn hér á landi. Bankamarkaðurinn er fákeppnismarkaður. Enda snýst markaðsstarf banka helst um ímyndarauglýsingar fremur en að keppt sé um að bjóða viðskiptavinum hagstæðust kjör hverju sinni.

SAMKEPPNISEFTIRLITIÐ hefur hingað til látið sig fákeppni á bankamarkaði litlu varða. Nýfundinn áhugi á eldsneytismarkaði er vonandi vísbending um að nú verði skorin upp herör gegn fákeppni hvar sem hana er að finna enda fátt sem skaðar neytendur og hagkerfið í heild sinni meira en fákeppni með því beina og óbeina samráði milli aðila á markaði sem er órjúfanlegur hluti hennar.

VIK SAMKEPPNI er lykll að hagsæld samfélaga. Velmegun er takmörkuð auðlind, sem verður ekki dreift til fjöldans nema með því að löggjafinn og eftirlitsaðilar tryggja virka samkeppni og grípi til markvissra ráðstafana gegn fákeppni og samráði sterkra aðila á markaði.

ÍSLENSKUR sjávarútvegur er dæmi um atvinnugrein sem býr við samþjöppun og samkeppnisskekkju sem bitnar ekki aðeins á neyt-

endum heldur skerðir útflutnings-tekjur þjóðarinnar.

ÍSLENSKUR sjávarútvegur skiptist í þrennt. Klassískar íslenskar útgerðir einbeita sér að veiðum á bolfiski og selja gjarnan á markaði. Fiskframleiðendur kaupa sinn fisk á fiskmarkaði. Svo er það stórútgerðin, sem gín yfir öllu. Stórútgerðin á þorra kvótans bæði í bolfiski og uppsjávarstofnum.

STÓRÚTGERÐIN veiðir aflann og flytur hann til eigin vinnslu á sérstöku verði sem er að jafnaði langt undir markaðsverði. Útgerðin situr sjálf við borðið þar sem afsláttarverðið er ákvarðað. Síðan keppir stórútgerðin á erlendum mörkuðum við íslenska fiskframleiðendur, sem kaupa sitt hráefni á markaði og búa þar af leiðandi við mun herra hráefnisverð.

STÓRÚTGERÐIN selur lítið inn á innlenda fiskmarkaði sem leiðir til þess að þeir eru skortmarkaðir þar sem seljendur ráða verðinu. Fiskkaupmenn, sem þjóna íslenskum neytendum, kaupa sinn fisk að mestu á fiskmarkaði og því leiðir fákeppnin í sjávarútvegi til herra verðs til íslenskra neytenda en nauðsynlegt er.

ÞINGMENN hafa lýst áhyggjum sínum af fákeppni á eldsneytismarkaði en hvenær skal taka á fákeppninni á bankamarkaði, sem hagnast á hverju ári um meira en heildarveltu oliufélaganna? Hvenær kemur að því að þingmenn taki upp hanskan fyrir íslenska neytendur og leggi sitt af mörkun til hámarksþjónu þjóðartekna með því að útrýma samkeppnismunun í sjávarútvegi?

MARKAÐURINN

ÚTGÁFUFLAG 365 miðlar ehf., Skaftahlíð 24, 105 Reykjavík, sími 512 5000

Netfang ritstjorn@markadurinn.is | Sími 512 5000 | Fax 512 5301

Umsjón Jón Hákon Halldórsson jonhakon@365.is

Ábyrgðarmaður Kristín Þorsteinsdóttir | Forsíðumynd Andri Marinó Karlsson

Netfang auglýsingadeildar auglysingar@markadurinn.is Veffang visir.is



Ellefu dægurlög er fyrsta sólóplata Grétars Örvarssonar og hefur fengið frábærar viðtökur. Hér flytur hann ásamt landsþekktum tónlistarmönnum og söngkonum þekkt dægurlög í nýjum og skemmtilegum útsetningum.

Grétar sýnir hér á sér nýja hlið sem söngvari og útkoman er sérlega vönduð og ljúf geislaplata sem unnendur fallelgra dægurlaga ættu ekki að láta fram hjá sér fara.

Sölustaðir: **Nettó, Samkaup, Hagkaup, Penninn-Eymundsson**

Einnig er hægt að panta diskinn áritaðan með því að senda email á baxehf@gmail.com



Guðmundur Jörundsson segir að félagið hafi verið í fjármögnun 2014. FRÉTTABLAÐIÐ/VALGARÐUR

Bjartsýnn á framtíðina eftir 43 milljóna tap

Tap JÖR jókst milli ára. Framkvæmdastjóri félagsins segist eiga von á arðbærum rekstri árið 2016. Hann segir mikinn vöxt vera framundan hjá fyrirtækinu.

Tap var af rekstri hönnunarfyrirtækisins JÖR á árinu 2014 að fjárhæð 43,2 milljónir króna. Tap jókst milli ára, en árið 2013 nam það 15 milljónum króna.

Eignir námu 54,5 milljónum króna í lok árs og hækkuðu um tæpar þrjár milljónir milli ára. Skuldir námu 82,4 milljónum króna og hækkuðu milli ára. Í árslok var eigið fé félagsins neikvætt um 27,9 milljónir króna. Árið 2013 var það hins vegar neikvætt um 13,8 milljónir króna.

Hlutfé félagsins var 1,3 milljónir króna í árslok 2014. Í ársbyrjun voru tveir hluthafar en í árslok voru þeir þrír. Ekki var greiddur út arður til hluthafa á árinu 2015 vegna ársins 2014.

Guðmundur Jörundsson, framkvæmdastjóri JÖR, segir að lagt hafi verið upp með að þetta yrði

Við búumst við mun minna tapi en árið 2014. Árið í ár hefur farið í það að rétta okkur svolítið af og greiða niður skuldir og koma öllum ferlum betur af stað. Við erum að horfa til þess að árið 2016 verði félagið svo arðbært

Guðmundur Jörundsson framkv. stj.

svona. „Félagið óx frekar hratt og við vorum í fjármögnun árið 2014, sem við kláruðum í lok árs.“ Hann segir að árið 2015 verði rekstrarniðurstaðan mjög breytt. „Við búumst við mun minna tapi en árið 2014. Árið í ár hefur farið í það að rétta okkur svolítið af og greiða niður skuldir og koma öllum ferlum betur af stað. Við erum að horfa til þess að

árið 2016 verði félagið svo arðbært,” segir Guðmundur.

„Við erum að rétta þetta allt af, það er fókusinn í ár. Við erum að plana vöxt, bæði á netinu og erlendis. Það eru mjög stór plön með merkið, það voru taktískir fjárfestar fengnir til að fjárfesta í félaginu og það er til að komast inn á erlenda markaði. Þegar félag er stofnað er alltaf lagt upp með það að fara út. Í svona rekstri er yfirbyggingin svo stór alveg frá byrjun, en svo stækkar hún ekki rosalega mikið. Þegar þú ert með hönnunarteymi kostar jafn mikið að hanna fyrir eina búð og þrjú hundruð,” segir Guðmundur.

JÖR var stofnað á árinu 2012, en rekstur hófst ekki fyrr en verslunin var opnuð í apríl 2013. Guðmundur segir að verið sé skoðað það að fjölga verslunum hér á landi.

saeunn@frettabladid.is

Vikan sem leið

12,2 milljarða króna aflaverðmæti

Aflaverðmæti íslenskra skipa í ágúst nam tæpum 12,2 milljörðum króna samkvæmt tölum Hagstofunnar. Þetta er um 3% aukning samanborið við sama mánuð í fyrra. Aflaverðmæti botnfisks jókst um 27,3%, en verðmæti uppsjávarafla dróst saman um 24,1%.

10,7 prósentu atvinnuleysi á evrusvæðinu

Atvinnuleysi í október mældist 10,7 prósent á evrusvæðinu og hefur ekki verið lægra í þrjú ár. Atvinnuleysi var örlítið undir því sem búist var við, en gert var ráð fyrir 10,8 prósentum. Atvinnulausum fækkaði um 13 þúsund á svæðinu og nam fjöldi atvinnulausra 17,24 milljónum í október.

48,8 milljarða króna velta í Kauphöllinni

Mesta velta ársins var í Kauphöllinni í gær, en hún nam 48,8 milljörðum króna. Velta með skuldabréf var sú mesta á árinu og nam 48,2 milljörðum króna. Velta með hlutabréf nam 660 milljónum króna. Veltumet frá því í byrjun nóvember var slegið.

Á döfinni

Miðvikudagur 2. desember
ÞJÓÐSKRÁ ÍSLANDS - Fasteignamarkaðurinn í mánuðinum eftir landshlutum.

Föstudagur 3. desember
HAGSTOFA ÍSLANDS - Gistinaður og gestakomur á hótélum í október.
HAGSTOFA ÍSLANDS - Vöruskipti við útlönd í nóvember 2015.
LÁNAMÁL RÍKISINS - Útboð ríkisbréfa.

Mánudagur 7. desember
ÞJÓÐSKRÁ ÍSLANDS - Íslyklar og innskráningarþjónusta Ísland.is.

Þriðjudagur 8. desember
HAGSTOFA ÍSLANDS - Landsframleiðsla á þriðja ársfjórðungi 2015.
ÞJÓÐSKRÁ ÍSLANDS - Fjöldi þinglýstra leigusamninga um íbúðahúsnæði eftir landshlutum.

Miðvikudagur 9. desember
SEDLABANKI ÍSLANDS - Vaxtaákvörðunardagur.
LÁNAMÁL RÍKISINS - Mánaðarlega markaðsupplýsingar í desember.

Fimmtudagur 10. desember
HAGSTOFA ÍSLANDS - Efnahagslegar skammtimatölur í desember.

viðir Allar markaðsupplýsingar

keldan

dagatal viðskiptalífsins



SÉRÞEKking ER GRUNNVÖLLUR GÓÐRA ÁKVARÐANA

Við tókum ákvörðun:
**Að veita bestu bankþjónustu
á Íslandi** svo þú eigir auðveldara
með að taka þínar ákvarðanir

Réttar ákvarðanir eru lykillinn að góðum árangri fyrirtækja. Við leggjum okkur fram um að setja okkur vel inn í þær ákvarðanir sem þú stendur frammi fyrir í rekstrinum og þótt við þekkjum viðfangsefnið ekki jafn vel og þú, þá vitum við hvað starfið gengur út á.

Starfsfólk Íslandsbanka býr yfir áratuga reynslu af þjónustu við íslensk fyrirtæki og hjá bankanum starfar stór hópur fólks sem þekkir fjölbreyttan atvinnurekstur af eigin raun. Þannig getum við veitt íslensku atvinnulífi bankþjónustu sem styður reksturinn.

Þekking sprettur af áhuga.

Ingunn Bernótusdóttir er viðskiptastjóri
í verslunar- og þjónustuteymi
Íslandsbanka



Býst við að dýrara verði að framleiða vörur

Kínverska þjóðin er að eldast og á næstu árum munu milljónir manna hverfa af vinnumarkaðnum. Á sama tíma aukast tekjur Kínverja. Framleiðendur verða því að leita annað eftir ódýru vinnuafli eða treysta á tækni.

Jón Hákon Halldórsson
jonhakon@frettabladid.is



Vestrænar þjóðir hafa árum saman sent hrávörur til Kína til þess að fullvinna þær. Ástæðan er sú að þar hefur verið nóg framboð á ódýru vinnuafli. En Gorjan Nikolik, sérfræðingur í greiningu hjá hollenska Rabobank bankanum, telur að innan fárra ára muni það ekki borga sig.

Nikolik segir að ástæðan sé tvíþætt. Annars vegar er kínverska þjóðin að eldast, sem þýðir að Kínverjum á vinnumarkaði fækkar. Hins vegar eru tekjur Kínverja einfaldlega að hækka. Nikolik hélt erindi á ráðstefnu Marel's, Whitefish Showhow, í Kaupmannahöfn í liðinni viku. Ráðstefnuna sóttu 200 gestir frá 80 fyrirtækjum í 17 löndum í heiminum auk fjölda starfsmanna Marel's. Blaðamaður



Á sýningu Marel's í Kaupmannahöfn á framleiðslutækjum í hvítfiskiðnaði voru um 200 gestir viðsvegar að úr heiminum auk tuga starfsmanna Marel's. MYND/SVEINBJÖRN ÚLFARSSON

„HLAÐBORD AF SKRIFSTOFUVÖRUM!“



ur í Kína framtíðinni



●● Heimurinn er enn þá að stækka og við munum þurfa að framleiða sjávarafurðir. Við erum með færri starfsfólk en eftirspurnin er að aukast og hver mun hagnast á því? Verður það annað land þar sem nóg er af ódýru vinnuafli, eins og Indland eða Indónesía? Yngsta vinnuaflið í heiminum í dag er reyndar í Afríku

Gorjan Nikolik, sérfræðingur hjá Rabobank



Markaðarinn sótti ráðstefnuna á kostnað Marels.

Nikolik segir að starfandi Kínverjum hafi hingað til fjölgað um 45-85 milljónir á hverju fimm ára tímabili. Á árunum 1995 til 2010 hafi vinnandi mönnum í Kína fjölgað um það sem samsvarar heildarvinnuafli í Bandaríkjunum og fjórfalt á við heildarvinnuafli í Þýskalandi. Og Kínverjar hafi meðal annars verið mikilvægir fiskverkendur.

En Nikolik segir að það séu blikur á lofti. Kínverska þjóðin sé að eldast með auknum lífslíkum. Þá fækki fólki vegna þeirrar reglu sem Kínverjar tóku upp fyrir tæpum fjórum áratugum, en afnámu reyndar fyrir fáeinum vikum, að þör megi bara eignast eitt barn. Næstu ár muni tvær til fjórar milljónir manna hverfa af vinnu- og markaðnum í Kína árlega. Í kringum 2030, eða 2035, muni í kringum 10 milljónir Kínverja hverfa af vinnu-

markaðnum á ári. „Á sama tíma eru svo tekjur að aukast í Kína og það tvöfaldar vandann sem við er að etja,“ segir hann.

Nikolik segir að það sé því athyglisvert að velta fyrir sér hverjum þessi þróun verði til góðs. „Heimurinn er enn þá að stækka og við munum þurfa að framleiða sjávarafurðir. Við erum með færri starfsfólk en eftirspurnin er að aukast og hver mun hagnast á því? Verður það annað land þar sem nóg er af ódýru vinnuafli, eins og Indland eða Indónesía? Yngsta vinnuaflið í heiminum í dag er reyndar í Afríku,“ segir Nikolik. Hugsanlega sé framtíðin í því að framleiða vörur þar. Afríkumenn geti þó aldrei leyst Kínverja af hólmi að öllu leyti. Þess vegna sé líklega tækifæri, á grundvelli aukinnar tækni, að auka vinnslu í Evrópu, Bandaríkjunum, Skandinavíu og jafnvel í fiskiskipunum sjálfum.



Fiskverkafólk leyst af hólmi

Eitt þeirra tækja sem þar voru til sýnis er Flexicut-vélin sem Marel þróaði og var fyrst sýnd á sjávarútvegssýningunni í Brussel 2014.

„Vélin sker beingarð úr fiskiflaki og hlutar flakið niður samkvæmt forskrift á hraða sem hæfir fiskvinnslunum í dag og er jafn góð og það sem gerist á flæðilínunni,“ útskýrir Guðbjörg Heiða Guðmundsdóttir, verkefnastjóri hjá Marel.

„Það er ótrúlega stórt skref að vera farin að nýta nýja tækni til þess að vinna verk sem við höfum verið að vinna í höndunum frá upphafi,“ segir Guðbjörg Heiða og bætir við að allt að 18 manneskjur þurfi til að manna flæðilínu til að verka fiskinn. Það geti tekið marga mánuði að þjálfa þá starfsmenn til að ná ásættanlegri nýtingu.

Guðbjörg segir að afköstin í gegnum flæðilínuna geti tvöfaldast með notkun Flexicut, eða orðið til þess að fækka fólki í vinnslunni sem því nemur. Flæðilínustarfsmenn þurfi þó enn að forsnýrta flakið og fjarlægja galla ef einhverjir eru.

VIÐ HJÁ ODDA FRAMLEIÐUM
UMBÚÐIR OG PRENTVERK
SEM HENTA FYRIRTÆKJUM
ÚT UM ALLAR TRISSUR.

HAFÐU SAMBAND:
ODDI.IS/515-5000



VIÐ ERUM ODDI.
VIÐ FRAMLEIÐUM FÍNERÍ.





Sigtryggur Baldursson segir að þeir sem séu að gera tónlist af einhverri alvöru hafi æ minna val en áður um að þurfa að fara úr landi mín sína músík og finna stærri áheyrendahóp. FRÉTTABLAÐID/GVA

Tónlistarmenn eins og sprotafyrirtæki

Sigtryggur Baldursson segir hljómsveitaflórana aldrei hafa verið eins fjölbreytta hér á landi. Með breyttu tekjumódeli tónlistarmanna mætti líta á tónlistarmenn meira eins og sprotafyrirtæki. Margir fjárfestar myndu ef til vill vilja eiga í fyrirtækinu Ásgeiri Trausta.

Sæunn
Gísladóttir
saeunn@frettabladid.is



Mikil gróska hefur verið í íslensku tónlistarlífi undanfarin ár. Iceland Airwaves er ekki lengur eina stóra tónlistarhátíðin, þrjár nýjar hátíðir hafa bæst við á jafn mörgum árum, ATP, Sónar og Secret Solstice, sem skila milljörðum í tekjur af erlendum ferðamönnum. Fjöldi tónleika erlendis með íslenskum hljómsveitum tvöfaldaðist milli ára 2012 og 2013 og voru þeir yfir 1.400 síðara árið. Fjöldi tónleika erlendis verða framvegis fleiri en þúsund á ári að mati Sigtryggs Baldurssonar, framkvæmdastjóra Útóns, útflutnings- og samskiptastofu íslenskrar tónlistar. Hann segir smæðina á Íslandi ala af sér ungt fólk sem finnst það alveg eiga heima á alþjóða tónlistarmarkaði. Þeir sem séu að gera tónlist af einhverri alvöru séu einnig meira knúnir en áður til að fara með tónlist sína úr landi og finna stærri áheyrendahóp.

Útón er kynningar- og upplýsingabatteri fyrir íslenska tónlist. „Við reynum að sinna kynningu á íslenskrum samtíma-, klassískri og djasstónlist. En við erum mest að kynna pop- og indie-músík af því að það er langmesta eftirspurnin eftir því,“ segir Sigtryggur sem hefur verið framkvæmdastjóri Útóns frá árinu 2012.

Sigtryggur segist hafa fundið fyrir mikilli grósku í tónlist frá því að hann tók við starfinu. „Það hafa bæst við þrjár tónlistarhátíðir á þremur árum og allar þessar hátíðir hafa verið vaxandi í sölu og

umfangi.“ Sigtryggur segir tekjumódel hátíðanna vera mismunandi, enda hafi þær allar mismunandi fókus. Icelandic Music er til dæmis með meiri fókus á íslenska tónlist en hinar. „Á síðasta Airwaves voru um 180 íslenskar hljómsveitir og 70 erlendar, því var meira en tveir þriðju íslensk músík og fer hlutfallið vaxandi.

Ég held við séum með fleiri og fjölbreyttari flóru en áður hefur verið af hljómsveitum. Við erum með mjög sterkt vörumerki sem er Icelandic Music, það fer batnandi og það er yfirleitt gott og styrkir hljómsveitir að tengjast þessu vörumerki,“ segir Sigtryggur.

Tæki til útflutnings batnað

Sigtryggur telur að útrás íslenskrar hljómsveita megi meðal annars rekja til þess að tæki og tól til útflutnings hafi batnað til muna undanfarin árin. Hann segir það hafa breytt tekjumódelinu með því að víkka út tíðnisviðið. „Tekjumódel síðustu ára hafa verið að breytast mjög mikið og smæð íslenska markaðarins hefur í rauninni valdið því að þeir sem eru að gera tónlist af einhverri alvöru hafa æ minna val en áður um það að þeir bókstaflega þurfa að fara úr landi með sína músík, þeir þurfa að finna stærri áheyrendahóp,“ segir Sigtryggur og bætir við að þetta sé meira áberandi á Íslandi en í öðrum minni ríkjum, eins og Noregi.

Sigtryggur segir að þessi mikli listræni vöxtur sem hafi átt sér stað og það að við séum með mjög jákvætt vörumerki gagnvart aðilum erlendis þýði það að íslenskar hljómsveitir hafi greiðan aðgang inn á tónlistarhátíðir, og jafnvel inn á bókunarskrifstofur og útgáfufélög.

Það er annálað í bransanum hvað íslenskar hljómsveitir eru mikið spútnik og duglegar að koma sér áfram...Það er ákveðinn drifkraftur í fólki héðan sem kemur til að sumu leyti vegna þess hvað við erum fámenn þjóð.

„Við erum með mjög pósitíft vörumerki gagnvart aðilum erlendis. Það eru margir sem líta til íslenskrar tónlistar með mjög pósitífu hugarfari. Þetta þykir frekar kreatíft og áhugaverð tónlist sem kemur úr þessu krummaskuði hérna. Þetta er það sem við erum að vinna með hér, að búa til þessa tengslamyndun inn í útgáfufélög og tónlistarhátíðir og þessar viðskiptahlíðar bransans,“ segir Sigtryggur. Hann telur að viðhorfið gagnvart íslenskum hljómsveitum hafi orðið jákvæðara með árunum, enda sé það bara keðjuverkun.

Sprotafyrirtækið Ásgeir Trausti

Minnkandi diskasala hefur haft áhrif á geirann. „Það þýðir minnkandi fjárfestingu og geiranum, það hefur þau áhrif að færri hljómsveitir ná að skapa sér nafn sem vörumerki,“ segir Sigtryggur. Hann telur að með breyttu tekjumódeli tónlistarmanna þurfi að skoða hlutina frá öðrum sjónarhóli.

„Ég byrjaði fyrir nokkrum árum að skoða það út frá þeim sjónarhóli að tónlistarmenn séu eins og sprotafyrirtæki. Það hefur enginn skoðað tónlistarbransann áður með þessum formerkjum. Það

þarf bara að stoppa, staldra við og hugsa aðeins út fyrir boxið,“ segir Sigtryggur. „Vissulega eru margir fjárfestar sem myndu gjarnan vilja eiga í fyrirtækinu Ásgeiri Trausta, þó ég sé ekki viss um að hann vilji það kannski sjálfur. Oft virka fjárfestar eins og lánastofnun, stundum hafa þeir áhuga á þolinmóðari fjárfestingu, það eru alls konar möguleikar. En samtalið er mikilvægt og það eykur möguleikana í okkar bransa. Tekjumódel tónlistarinnar hefur breyst svo mikið á síðustu árum. Með minnkandi diskasölu fer fólk að leita annað.“

Sigtryggur bendir á að með aukinni framleiðslu á sjónvarpsefni, bæði þáttum og heimildarmyndum og öðru, sé aukin þörf fyrir tónlist í sjónvarpið. „Stefgiöld og tónlist í sjónvarpsefni eru því orðin stærri hluti af tekjumódelinu en áður. Einnig hefur orðið mikil aukning í tónlistarhátíðum á heimsvísu, sem borga ágætlega.“

Drifkraftur í skjóli fámennis

Sigtryggur telur að stuðningskerfið í kringum íslenskar hljómsveitir sem hyggjast leggja land undir fót sé betra en það var áður. Útflutnings- og samskiptastofu íslenskrar tónlistar mætti þó vissulega vera stærri. „En þessi sjóður virkar á mjög skilvirkan hátt þannig að hann er aðallega að veita ferðastyrki til tónlistarmanna sem eru að fara út að spila. Þannig að þeir geti yfirleitt reynt að nýta tekjurnar sem myndast á túrnum til að borga kostnaðinn við ferðalögin og vonandi einhver laun.“

Sigtryggur telur almennt að hljómsveitirnar séu duglegar að koma sér á framfæri. „Það er annálað í bransanum hvað íslenskar hljómsveitir eru mikið spútnik og

duglegar að koma sér áfram. Þetta fólk er að gera hlutina að mjög miklu leyti sjálf. Það er ákveðinn drifkraftur í fólki héðan sem kemur til að sumu leyti vegna þess hvað við erum fámenn þjóð. Það eru hlutir sem gerast hér í skjóli fámennis sem ég kalla ákveðinn „pósítífan ignorance“. Ungu fólki sem er að byrja að gera tónlist finnst það alveg eiga heima á alþjóðamarkaði. Ef það þekkir sjálf engan sem hefur farið að túra alþjóðlega, þá hlýtur einhver í hljómsveitinni þeirra að gera það. Tengslanetið er svo lítið og áhrifin sem það hefur er að ungu fólki finnst það geta gert þetta. Hugurinn ber þig hálf leið. Það að þú ætlir að gera það og finnst þú eiga heima þar og eiga erindi þá ertu kominn verulega á leið og það er rosa gott forskot. Svo eru íslenskar hljómsveitir að styðja hver við aðra, það er hluti af þessu tónlistarsamfélagi sem við búum hérna við.“

Sigtryggur telur að tónlistarlífið á Íslandi hafi mikil áhrif á ferðamannastrauminn og að fólk sé orðið mun upplýstara um það. „Þessi nýja bylgja ferðamanna síðustu fimm ár er mjög frábrugðin ferðamönnum sem komu áður. Þetta er fjölbreyttari og yngri hópur af fólki og mjög margir hafa kynnst Íslandi í gegnum tónlist. Við vitum það að tónlistin hefur mjög mikil áhrif á upplifun fólks og kynningu á landinu.“

Hann telur að stafræn dreifing á tónlist hafi að hluta til valdið þessu. „Þegar tónlistin er í stafrænni dreifingu þá eru miklu meiri tengsl við uppruna hennar. Þetta styrkir okkur. Nýjar dreifingarleiðir í tónlist sem hafa miklu meiri landfræðilegan grunn eru hluti af velgengni vörumerkisins Icelandic Music.“

Tónleikaferðalög oft í mínus fyrstu tvö til fjögur árin

Tónleikaferðalög eru ekkert endilega að gefa vel af sér fyrstu árin, þar sem þau eru mjög kostnaðarsöm. „Mér finnst því oft mikil einföldun að segja að nú verði hljómsveitir bara að túra til að fá einhverja peninga inn, því það gerist ekkert nema mikil eftirspurn sé til staðar frá tónleikahöldurum og aðdáendum og án þó nokkurrar fórnar fyrst um sinn,“ segir María Rut Reynisdóttir, umboðsmaður Ásgeirs Trausta og dj. flugvélar og geimskips.

„Það er allt gott og blessað og gengur vel þegar þú ert kominn á ákveðinn stað og getur spilað á mjög stórum tónleikum, þá fer þetta kannski að gefa vel í aðra hönd,“ segir María. Fram að því getur hins vegar tekið mörg ár að koma sér yfir núllið vegna tónleikaferðalaga. „Í flestum tilfellum eru hljómsveitir að tapa á tónleikaferðum fyrstu árin og því skiptir gott „tour support“ frá útgáfufyrirtæki máli,“ segir María. Hún bendir á að þetta haldist allt í hendur: „Með minnkandi plötusölu og meiri erfiðleikum á þeim markaði eiga útgáfufyrirtæki erfiðara uppdráttar og gera því „verri“ samninga við hljómsveitir.



María Rut Reynisdóttir er umboðsmaður Ásgeirs Trausta. AÐSEND MYND

Með minnkandi plötusölu eiga útgáfufyrirtæki erfiðara uppdráttar og gera því „verri“ samninga við hljómsveitir.

Það segir sig sjálf að það er mjög dýrt fyrir til dæmis fimm manna hljómsveit að fara um allan heim til að fylgja eftir plötu. Gisting, ferðalög og að borga „crewinu“ laun, er kostnaðarsamt,“ segir María. „Í upp-

hafi þegar þú ert að spila á litlum tónleikum er kostnaðurinn samt sem áður mikill. Þetta helst engan veginn í hendur, kostnaðurinn við túrinn er miklu hærri en tekjurnar af tónleikahaldi og þá ertu háður þessu „tour support“ frá útgáfufyrirtækinu.“

Þegar hljómsveitir gera samning við erlent plötufyrirtæki fá þær ákveðna upphæð í „tour support“. Plötufyrirtækin hafa verið að lækka það með verri afkomu. „Ég veit um mörg dæmi þess að hljómsveitir eru í mörg ár að koma sér upp fyrir núllið á tónleikaferðum,“ segir María en bendir jafnframt á að samsetning hljómsveitar skipti máli í því samhengi, þeim mun minna teymi, þeim mun ódýrara sé ferðalagið.

Það að verða stærra nafn skili ekki endilega meiri hagnaði þar sem meiri kostnaður fylgi í kjölfarið. Þá stækki tónleikastaðirnir og þá sé þörf á fleiri græjum, og starfsmönnum til dæmis. „Fyrstu árin ertu yfirleitt í mínus á heildina litið eftir túra. Það getur tekið tvö til fjögur ár að komast yfir núllið, jafnvel þó plötusala hafi gengið vel í byrjun,“ segir María. „Þetta getur

þó breyst mjög hratt með eftirspurn og meiri velgengni. Þegar þú ert kominn á ákveðið level af velgengni geta tónleikaferðalögin alveg gefið af sér, þá ertu farinn að spila á tölvert stærri tónleikum og farinn að fá há tilboð.“

Aðrir tekjuliðir sem skipta máli er sala á tónlist í kvikmyndir, sjónvarpsþætti, auglýsingar og svo framvegis. „Hljómsveit þarf þó að vera komin á ákveðinn stað til að fá mikið greitt fyrir slíka sölu því oft er gamla trixið notað – þetta sé svo frábær kynning fyrir listamanninn,“ segir María.

„Sala á varningi er líka tekjuhlíð en það fer svolítið eftir hljómsveitum og samsetningu aðdáendahópsins hversu vel hljómsveitum gengur á þeim velli. Sumar hljómsveitir eiga mun auðveldara með það, til dæmis er mikil hefð fyrir varningi innan þungarokks. Svo kemur það aftur inn á hversu stórar hljómsveitir eru orðnar, þeim mun stærri sem þú ert þeim mun meira geturðu lagt í varninginn þinn og boðið upp á vandað og skemmtilegt úrval sem aðdáendur vilja kaupa,“ segir María.

Vínysala að aukast í íslenskum hljómplötuverslunum

Vínysala hefur færst í aukana undanfarið árin og hefur sala verið mjög góð það sem af er ári. Sala á vínýl er meiri en geisladiskasala í Lucky Records. Íslenskar hljómsveitir eru í auknum mæli að gefa út á vínýl og eru plötuspilarar að verða vinsælar jólagjafir á ný.

Á síðasta ári lét Reynir Berg Þorvaldsson gamlan draum rætast og opnaði Reykjavík Record Shop. „Ég get ekki kvartað undan sölu, þegar ég opnaði var ég ekki viss um hvort ég myndi lifa eitt ár, en það er búið að ganga vel.“ Reynir segir ferðamenn mikilvæga kúnna og áætla að þeir beri ábyrgð á þriðjungi af söl-

unni. „Þeir eru mest að kaupa Björk og Sigur Rós og íslenskar safnplötur. Íslendingar kaupa allt mögulegt en eru duglegir að styðja við íslenska tónlistarmenn.“

Gestur Baldursson, verslunarstjóri Lucky Records, tekur undir með Reyni að vínysala hafi aukist. Hann áætla að vínysala hafi aukist um 40 prósent á síðustu þremur árum. „Vínysala og vínýlplötuútgáfa hafa aukist jafnt og þétt undanfarið ár, það helst alveg í hendur. Ég hef þá tilfinningu að fyrir þessi jól verði gríðarleg sala á vínýl.“ Gestur telur að mikla sölu á vínýlplötum hjá Lucky Records

megi rekja til þess að verslunin er með mesta vínýlúrval landsins. Gestur segir að mikið seljist af vínýlplötum íslenskra hljómsveita, meðal annars til ferðamanna þegar tónlistarhátíðir standa yfir. Hann segist líka hafa upplifað gríðarlegan áhuga á plötuspilurum og aukna sölu á þeim. „Maður er að heyra það í fyrsta skipti árum saman að foreldrar séu að gefa börnum sínum plötuspilara í jólagjöf eða fermingargjöf,“ segir Gestur.

Lárus Jóhannesson, annar eigandi 12 tóna, segist finna fyrir aukinni uppsveiflu í vínýlsölu og af plötuspilurum. Hann segist finna fyrir

auknum áhuga Íslendinga á vínýlplötum. „Við erum búin að vera í útgáfu síðan 2003 og gefum núna út svolítið af vínýl, ef einhver hefði sagt það við mig árið 2003 þá hefði ég nú ekki trúað því.“ Lárus segir hins vegar vínýlsölu ekki orðna jafna geisladisksölu í versluninni. „En þetta er skemmtileg viðbót og ég sé bara fyrir mér að þetta muni aukast.“

40% aukning í vínýlsölu á síðustu þremur árum í Lucky Records.



1/3 af þeim sem kaupa vínýl í Reykjavík Records er erlendir ferðamenn.

Stefán Máni

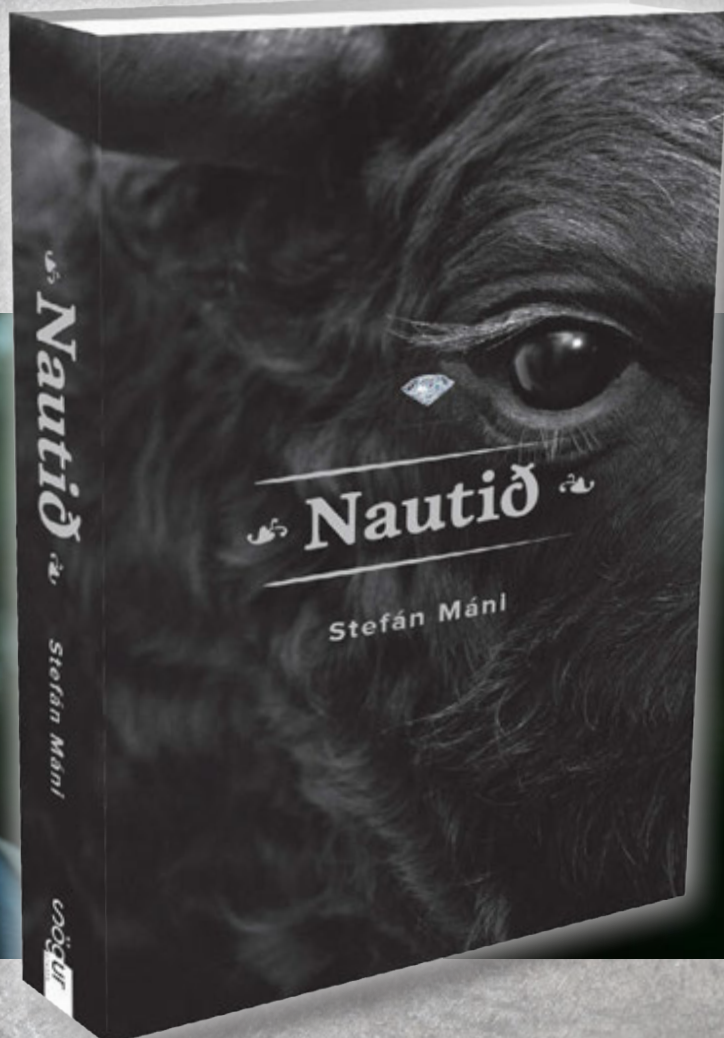
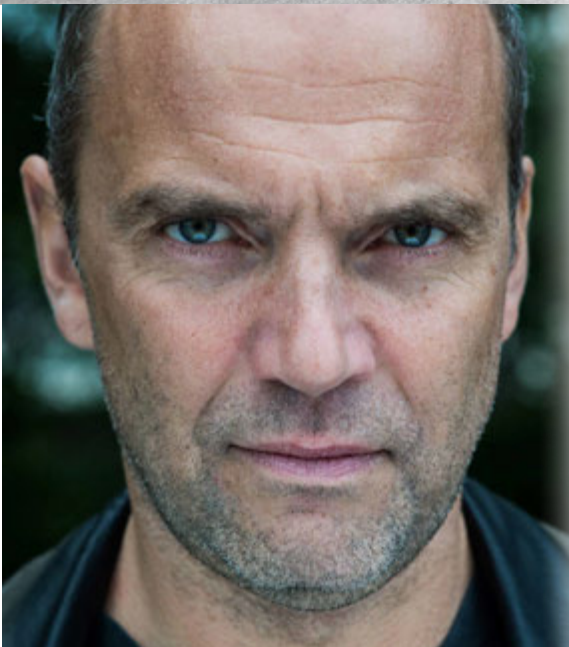
eins og hann gerist bestur!

Er nautið skepna í mannsmynd – eða dýrslegur maður?

„Maður sogast inni heillandi hrylling sem heldur manni við efnið frá fyrstu blaðsíðu til síðustu. Hrikalega vel plottuð og skemmtilega uppbyggð. Sjónrænn frásagnarstíll Stefáns skilar sér til hins ýtrasta í **Nautinu**.“

Baldvin Z leikstjóri (Vonarstræti)

Stefán Máni fær hjartað til að slá örar og hárin til að rísa, enda spennan engu lík. Í Nautinu siglir hann svo nærri kjarna sálarinnar að dýrið blasir við.





Una María er með meistaraþróf í lýðheilsuvísindum frá HÍ. FRÉTTABLAÐID/ERNIR

UNA MARÍA ÓSKARSDÓTTIR

Starfar með ráðherrum við að efla lýðheilsu

Una María Óskarsdóttir hefur verið ráðin verkefnisstjóri í forsætisráðuneytinu og mun starfa með ráðherranefnd um lýðheilsu. Í tilkynningu vegna ráðningar hennar segir að efling lýðheilsu sé eitt af forgangsmálum ríkisstjórnarinnar. Una María er með BA-þróf í uppeldis- og menntunarfræðum og meistaraþróf í lýðheilsuvísindum

frá Háskóla Íslands. Hún hefur verið verkefnisstjóri ráðherranefndar um aukinn hlut kvenna í stjórnmálum í félagsmálaráðuneytinu, aðstoðarmaður ráðherra í umhverfisráðuneytinu, verkefnisstjóri forvarna í heilbrigðis- og tryggingamálaráðuneytinu og átt sæti í verkefnisstjórn ráðherranefndar um lýðheilsu. – sg

HAFSTEINN VIKTORSSON

Tekur við starfi forstjóra hjá PCC BakkiSilicon

Hafsteinn Viktorsson hefur verið ráðinn forstjóri PCC BakkiSilicon frá og með mars 2017. Hafsteinn mun þó koma til starfa fyrr og starfa sem framkvæmdastjóri tæknisviðs frá júní 2016. Hafsteinn er viðhaldsfræðingur frá St. Louis University að mennt og á árunum 2005-2010 starfaði hann hjá Alcoa Fjarðaáli. Síðustu ár hefur Hafsteinn starfað að fjárfestingaverkefnum fyrir móðurfélag Alcoa Fjarðaáls. – sg



Hafsteinn Viktorsson, nýráðinn forstjóri PCC BakkiSilicon.

GRÉTA GUNNARSDÓTTIR

Í norrænu neti kvenna í friðarumleitunum

Gréta Gunnarsdóttir, sendiherra á alþjóða- og öryggisskrifstofu utanríkisráðuneytisins, tekur sæti fyrir hönd Íslands í norrænu neti kvenna í friðarumleitunum, sem var stofnað í Ósló um liðna helgi.

Hugmyndin að netinu, sem ætlað er að tengja konur með reynslu af samningaumleitunum og störfum á átaksvæðum, er að hvetja til þess að konur komi í auknum mæli að friðarumleitunum á alþjóðavettvangi. „Við eigum ekki að þurfa að útskýra hvers vegna konur eiga erindi að samningaborðinu, ekki frekar en hvers vegna karlar sitja þar,“ segir Gréta Gunnarsdóttir í tilkynningu. – jhh



Gréta Gunnarsdóttir, sviðsstjóri alþjóða- og öryggisviðs utanríkisráðuneytisins.



Kolbeinn Marteinson lauk þrófi í stjórnmálafræði frá Háskóla Íslands. Hann fór svo til Skotlands þar sem hann lærði almannatengsl. Hann verður framkvæmdastjóri Athygli almannatengsla frá áramótum. FRÉTTABLAÐID/GVA

Fjármálaráðuneytið var mesti skólinn

Kolbeinn Marteinson verður framkvæmdastjóri Athygli almannatengsla. Hann hefur unnið hjá menntavísindasviði Háskóla Íslands að undanfögnu. Kolbeinn iðkar karate og vonast hann til að ná svarta beltinu innan færra ára.

SVIPMYND

KOLBEINN MARTEINSSON

Kolbeinn Marteinson hefur verið ráðinn framkvæmdastjóri Athygli almannatengsla og útgáfu. Hann tekur við starfinu í byrjun janúar. Kolbeinn hefur starfað sem markaðs- og kynningarstjóri menntavísindasviðs Háskóla Íslands undanfarnin tvö ár, auk þess sem hann hefur sinnt stundakennslu við HÍ.

„Þar hef ég verið að takast á við þær skemmtilegu áskoranir að fjölga nemendum í kennara- og uppeldisfræðinámi,“ segir Kolbeinn. Hann segir að þetta hafi tekist ágætlega og til marks um það sé að nemendum hafi fjölgað um 20 prósent á síðasta ári frá árinu þar á undan. Kolbeinn hefur því fengið við markaðsstörf fyrir Háskóla Íslands en hann sinni einnig öðrum störfum, eins og stjórnsýslustörfum.

Kolbeinn segir að auk þess sem hann muni sjá um daglegan rekstur hjá Athygli verði hann í ráðgjafarstörfum og fleiru. „En á eftir að móta það þegar ég byrja,“ segir hann. Athygli er rötgróið fyrirtæki,

hefur starfað allt frá árinu 1989. Ellöfu starfsmenn munu starfa með Kolbeini hjá Athygli og er fyrirtækið með skrifstofu á Akureyri og í Reykjavík.

Kolbeinn hefur komið víða við í atvinnulífinu, en hann var meðal annars aðstoðarmaður ráðherra um skeið. „Katrín Júlíusdóttir, sem er gömul vinkona mín, hringdi í mig 2011 og spurði mig hvort ég vildi koma með sér í iðnaðarráðuneytið. Það var ótrúlega skemmtilegur tími og fróðlegur,“ segir Kolbeinn. Þegar Katrín varð fjármálaráðherra fór Kolbeinn með henni í fjármálaráðuneytið. Hann segir að það hafi verið einn mesti skóli sem hann hafi komist í. Hann hafi fengið áhuga á ríkisfjármálum eftir á. „Ég til dæmis les fjárlögin þegar þau koma út, renni yfir þau. Og ég gleðst mjög mikið yfir batnandi hag ríkisins,“ segir Kolbeinn, sem bætir því við að hann ætli ekki að hafa frekari afskipti af stjórnmálum.

En ríkisfjármál eru ekki eina áhugamál Kolbeins. Á vorin, frá apríl og fram í október, veidir hann á flugu. „Það er áhugamál sem hefur vaxið og mér þykir alltaf vænna

Ég til dæmis les fjárlögin þegar þau koma út, renni yfir þau. Og ég gleðst mjög mikið yfir batnandi hag ríkisins,

og vænna um,“ segir Kolbeinn. Hann reynir því að feta stigið milli atvinnu, fjölskyldu og þessa áhugamáls sem hann brennur fyrir. „Ég veiði í raun alla fiska í straumvatni; lax, sjóbirting, sjöbleikju, staðbundinn urriða. Ég veiði bara allt sem ég kemst í,“ segir Kolbeinn.

Að auki hefur Kolbeinn æft karate undanfarnin þrjú ár hjá Karatefélagi Reykjavíkur. Hann mun brátt taka fjórða kyu og segir mögulegt að hann verði kominn með svarta beltinu eftir tvö ár, ef vel gengur.

Kolbeinn lauk BA-þrófi í stjórnmálafræði frá Háskóla Íslands. Hann útskrifaðist svo með meistaraþróf í almannatengslum frá University of Stirling í Skotlandi árið 2004. Hann er fjölskyldumaður og kvæntur Hörpu Katrínu Gísladóttur sálfræðingi. Saman eiga þau þrjú börn. jonhakon@frettabladid.is

Vonar að bókin verði kennslugagn

„Von mín var að hún gæti orðið kennslubók og gæti nýst þannig. Og ég held að það sé mikil þörf fyrir bók með þessu efni,“ segir Gunnar Baldvinsson, framkvæmdastjóri Almenna lífeyrissjóðsins.

Gunnar hefur skrifað bókina Lífið er framundan. Þar eru leiðbeiningar í fjármálum fyrir ungt fólk sem er að byrja að búa og vinna. Gunnar væntir þess að bókin verði þá kennd í efstu bekkjum framhaldsskóla og fyrstu bekkjum háskólanáms.

„Ég hugsa hana fyrir þá sem eru að byrja í framtíðarstarfi og byrja að



Gunnar hefur skrifað bók um fjármál fyrir ungt fólk. FRÉTTABLAÐID/DANIEL

búa og stefna að fjárhagslegu sjálfsþæði. Með því hugarfari skrifa ég hana en hún á erindi til allra aldursþópa,“ segir Gunnar. Hann segir að viðtökurnar hafi verið ágætari. Hann hafi fengið góðar viðtökur frá þeim sem hafa skoðað hana og lesið.

Í bókinni er fjallað um hvað þarf að hafa í huga þegar einstaklingar ráða sig í framtíðarstarf. Hverju þarf að huga að áður en ungt fólk byrjar að búa, hvernig eigi að byggja upp eignir og sparnað, hve mikið megi skulda og hverju þurfi að huga að varðandi lántöku. – jhh

TIL SÖLU

TOYOTA LANDCRUISER 200ÁRG. 2014 EK 11.000 KM VERÐ: 17.500.000

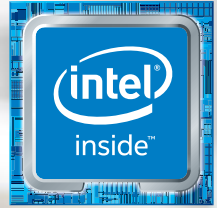


BÍLASALA
AKUREYRAR HF
FREYJUNESI 2 • 603 AKUREYRI
SÍMI 461 2533 • sala@bilak.is





Make it matter.



Kipptu kassanum með þér

HP MX-10 kassakerfislausnin með Intel® Atom™ örgjörva Z2760

G8C31EA, F3K89AA



HP MX-10 kassakerfalausnin ásamt HP strímlaprentara, stríkamerkjaskanna og peningakassa sem eru seldir aukalega.

Innbyggður stríkamerkjaskanni

Innbyggður kortaskanni

Kynntu þér MX-10 kassakerfislausnina nánar á www.ok.is/mx10/

Allar nánari upplýsingar á www.ok.is. Intel, merki Intel, Intel Inside, Intel Inside merkið, Intel Atom og Intel Atom Inside eru vörumerki Intel Corporation í Bandaríkjunum og/eða öðrum löndum.

 **Opin Kerfi**
- allt er mögulegt

Sjávarútvegur

Runólfur Geir Benediktsson
forstöðumaður
á Fyrirtækjasviði
Íslandsbanka



268% aukning í verðmæti

Nýsköpun hefur verið mikil í sjávarútvegi sem og víðar í íslensku samfélagi. Margt jákvætt kom fram í nýrri skýrslu Íslandsbanka á dögum um íslenskan sjávarútveg þar sem skýrsluhöfundar veita lesendum innsýn í núverandi stöðu sjávarútvegsins sem og þróunina síðastliðin ár.

Meðal þess sem kom fram í skýrslunni er að framleiðni í íslenskum sjávarútvegi hefur verið að aukast og hefur tvöfaldast á hvert starf ef horft er aftur til aldamóta. Það er sérstaklega ánægjulegt að þessa framleiðniaukningu má að miklu leyti þakka íslenskri tækniframþróun og verðmætasköpun. Aðilar innan sem utan sjávarútvegsins hafa unnið mikið og gott starf á síðustu árum í bættum aðferðum til veiða, vinnslu og nýtingar sjávarfangsins.

Önnur birtingarmynd þess góða árangurs sem hefur áunnist í aukinni verðmætasköpun er þróun útflutnings ferskra sjávarafurða. Ef aftur er horft til aldamóta þá hefur útflutningur á ferskum sjávarafurðum minnkað um 47 prósent. Þetta er umtalsverður samdráttur í magni og gæti komið á óvart í ljósi þeirrar umræðu sem hefur verið á aukna áherslu á útflutning ferskra afurða. Þegar verðmæti þessara fersku afurða er aftur á móti borið saman þá hefur það aukist um 94% yfir sama tímabil. Verðmætaaukning ferskra sjávarafurða frá áramótum hefur því verið 268% á hvert útflutt tonn sem er eftirtektarverður árangur. Þessa aukningu má að hluta til rekja til hagstæðrar þróunar á gengi íslensku krónunnar og verðlags sjávarafurða. Stærsta framlagið liggur hins vegar í betri nýtingu og aukinni verðmætasköpun. Um aldamótin þekktist það að heill fiskur væri fluttur út til frekari vinnslu erlendis en nú er það algjör undantekning. Í dag keppast sjávarútvegsfélögin við að skila ferskum fiski til landvinnslunnar þar sem hann er m.a. flakadur eða skorinn í bita. Þessi flök og bitar eru svo flutt út og fyrir þá afurð er greitt umtalsvert meira á hvert kíló eins og tölurnar hér að ofan bera svo glögglega með sér. Nýsköpun og tæknipróun íslenskra fyrirtækja í nánú samstarfi við útgerðir og fiskvinnslur hafa því skilað íslensku efnahagslífi miklum verðmætum og hefur þessi árangur vakið athygli langt út fyrir landsteinana.

Aukning í framleiðni sem og útflutningsverðmæti ferskra afurða eru aðeins tvö af mörgum jákvæðum atriðum sem fram koma í skýrslu Íslandsbanka um íslenskan sjávarútveg.

Framleiðsla eykst í Japan



Iðnaðarframleiðsla jókst um 1,4 prósent í Japan í október frá mánuðinum á undan. Það er í annað sinn sem iðnaðarframleiðsla eykst. Mest var framleiðsla farartækja, raftækja og annarra tækja. Myndin, sem var tekin á mánudag, sýnir framleiðslu í Mitsubishi Fuso trukkaverksmiðjunni í Kawasaki, nærri Tókjó, í Japan. FRÉTTABLAÐIÐ/EPA

Fyrrum umbótasinnar í vígahug



Lars Christensen

alþjóðahagfræðingur

Spennan á milli Rússlands og Tyrkland hefur aukist hratt eftir að Tyrkir skutu niður rússneska orrustuþotu sem sögð var hafa flogið inn í tyrkneska lofthelgi, og það er nú þegar ljóst að versnandi samskipti þjóðanna munu hafa neikvæðar efnahagslegar afleiðingar í för með sér fyrir báðar þjóðirnar.

Frá hagfræðilegu sjónarhorni hefur svipuð þróun átt sér stað í báðum löndunum á síðustu 15 árum – þróun sem hefur átt sér samsvörum í uppgangi forseta landanna tveggja, Vladímírs Pútín og Recep Tayyip Erdogan.

Litíð var á báða forsetana sem efnahagslega umbótamenn, og efnahagsstefnan bæði í Tyrklandi og Rússlandi upp úr 2000 var greinilega

umbótasinnuð. Bæði í Tyrklandi og Rússlandi voru fyrstu ár 21. aldar tímabil opunar í hagkerfinu, einkavæðingar og minnkunar á ríkisútgjöldum. Það má segja að bæði Pútín og Erdogan hafi verið skinandi dæmi um hið svokallaða Washington-samkomulag á þessum tíma og árangurinn var jákvæður. Rússland náði sér eftir greiðslufallið 1998 og í Tyrklandi varð sterkur hagvöxtur þegar hagkerfið, undir forystu þáverandi forsætisráðherra, Erdogans, vann sig út úr banka- og gjaldmiðilskreppunni 2001-2.

Það eru engar ýkjur að segja að 2005 hafi bæði Erdogan og Pútín verið eftirlæti fjármálamarkaðanna, og á þeim tíma var erfitt að finna nokkurn mann á alþjóðlegum fjármálamörkuðum sem hafði eitthvað slæmt að segja um efnahagsstjórn þeirra. Tíu árum síðar er sagan allt önnur – báðir forsetarnir hafa sýnt aukna einræðistilburði, þeim er vantreyst á alþjóðavettvangi og bæði Rússland og Tyrkland hafa glatað ljómanum á fjármálamörkuðum um allan heim.

Að miklu leyti stafar það af efnahagskreppunni um allan heim og veikleikanum í kínverska hagkerfinu, en að mörgu leyti er það líka vegna greinilegs viðsnúnings á efnahagsumbótum í báðum löndunum. Um

Framtíðin virðist vissulega bjartari fyrir Tyrkland en Rússland og þótt rússneska hagkerfið sé núna meira en tvöfalt stærra en það tyrkneska er líklegt að það breytist verulega á komandi áratugum.

leið og báðir forsetarnir hafa orðið ráðríkari hefur efnahagsstefna þeirra færst í auknum mæli í átt til ríkisafskipta, mismununar og verndarstefnu. Það er sannarlega ekki hjálplegt fyrir langtímahagvöxt og líklegt að bæði hagkerfin muni halda áfram að hægja á sér næsta áratuginn.

Tvenns konar meginleitni: Lýðfræði og oliuverð

Framtíðin virðist vissulega bjartari fyrir Tyrkland en Rússland og þótt rússneska hagkerfið sé núna meira en tvöfalt stærra en það tyrkneska er líklegt að það breytist verulega á komandi áratugum þar sem Tyrkland mun sennilega vaxa mun hraðar en Rússland.

Ástæðan fyrir þessu sést í tvenns konar meginleitni. Í fyrsta lagi eru það horfur hvað varðar oliuverð. Þar

sem hagvöxtur í Kína mun fyrirsjáanlega minnka enn meira næsta áratuginn og tæknibreytingar gera oliuleit ódýrari gæti oliuverð orðið lágt lengi enn. Fyrir oliuútflytjandann Rússland eru þetta augljóslega slæmar fréttir, en Tyrkland er orkuinnflytjandi og mun hagnast á lágu oliuverði.

Tyrkland mun jafnframt hagnast á annars konar leitni – hinni lýðfræðilegu. Tyrkneska þjóðin er mjög ung og fólksfjöldun er mikil. Þetta þýðir að vinnuafli í Tyrklandi mun vaxa mikið á komandi áratug. Hins vegar eru lýðfræðilegar horfur í Rússlandi hræðilegar. Mjög lág fæðingartíðni eftir hrun Sovétríkjanna þýðir að Rússar sjá nú fram á áframhaldandi mikla minnkun á vinnuafli. Í raun gæti vinnuafli Rússa dregist saman um þriðjung á komandi áratugum. Þetta hefur nú þegar slæm áhrif á rússneskan hagvöxt og svo mun verða áfram á komandi áratugum.

Þótt ríkisafskiptastefna bæði Erdogans og Pútíns séu slæmar fréttir – sér Erdogan þó fram á verulegan efnahagslegan meðbyr, en Pútín stendur frammi fyrir mjög erfðum kerfislegum áskorunum. Því miður lítur út fyrir að Pútín reyni að takast á við þessi verkefni með því að verða sífellt ágengari í utanríkisstefnu sinni í stað þess að sækjast eftir nauðsynlegum efnahagsumbótum.

Erum við í ofurveruleika?

Hin hliðin

Hulda Bjarnadóttir
framkvæmdastýra
félags kvenna í
atvinnurekstri



Ég sat jafnréttisþing í liðinni viku þar sem tölur sýndu enn og aftur fram á mjög skökk hlutföll kynjanna í fréttatengdu efni ljósvakamiðla. Var ég hissa? Nei. Í fjögur ár benti FKA markvisst á skökk hlutföll í stjórnum

og nú hefur félagið bent á það í tvö ár að konur eru aldrei meira en 20-30% viðmælenda í fréttatengdu efni ljósvakamiðla. Ég vonaðist þó til að útkoman hefði skánað örlítið. Í framhaldinu las ég stöðuuppfærslur og greinar eftir fólk úr ólíkum geirum og varð hugsi eina ferðina enn.

Stöldrúm við

Þegar ég heyri setningar á borð við þær að miðlarnir „endurspeglir bara raunveruleikann“, þá staldra ég við. Sjálf hef ég verið í fjölmiðlum frá ung-

lingsárum og því fylgst með þróuninni og reglulega hef ég víðað skoðanir mínar og rætt áhyggjur af þróuninni, eða stöðnuninni, við kollega og yfirmenn. Ég gef ekki lengur mikið fyrir yfirlýsingar um að það sé erfitt að fá konur í viðtöl. Af hverju? Jú, því ég veit betur, reyndi það á eigin skinni og held utan um viðmælendalista tæplega 500 kvenna úr atvinnulífínu sem gefa kost á sér í viðtöl eða sem fyrirlesarar á ráðstefnur ef eftir því er leitað. Aldrei stendur á þeim hópi kvenna. Hins vegar get ég fallist á þau rök að

hlutfall karla sem eru við völd skapi skekkju að einhverju leyti.

Viljaleysi eða skortur á stefnu

En það hljóta að þurfa að koma til fjölbreyttari viðmælendur og nýjar nálganir. Mögulega þarf annars konar nálgun á konurnar, en það er þá einnig umhverfisins að læra og þróast í takt við þær mannverur sem byggja land. Og að eingöngu tuttugu prósent kvenna komist í fréttatengda umræðu? Er það viljaleysi eða skortur á stefnu? Það er í það minnsta ekki ásettanlegt.

Það er víst til hugtak sem heitir ofurveruleiki (hyperreality) en þar einnennist nútíminn af ógreinilegum mörkum milli raunveruleika og blekkingar. Eftirmyndir raunveruleikans, svo sem í fjölmiðlum, beinum útsendingum og auglýsingum, verða raunverulegri en veruleikinn sjálfur. Legg til að við förum að koma okkur í raunverulegri veruleika. Að taka ákveðna stefnu í ákveðnum málum, breyta og standa við ákvörðunina er eina leiðin. Ef vilji er til staðar, þá er leiðin fær.

Póst:dreifing

Við látum það berast



NÁÐU MARKVISST Í ÞINN MARKHÓP

MARKHÓPADREIFÐUR FJÖLPÓSTUR er hagkvæm og markviss leið sem sameinar kosti fjölpósts og markpósts og gefur þér möguleika á að ná til nákvæmlega rétta hópsins.

70% KVENNA
LESA FJÖLPÓST



„Hröð
og góð
þjónusta.“

Þóra Kolbrún
Magnúsdóttir
Þjónustustjóri hjá Eddu

VIÐ GETUM
AÐSTOÐAÐ VIÐ
AÐ NÁ ÁRANGRI
VIÐ DREIFUM INN
Á 80.000 HEIMILI
SEX DAGA
VIKUNNAR

www.postdreifing.is

Stjórnar- maðurinn

@stjornarmadur

Smári snýr aftur

Áhugavert verður að fylgjast með hvernig Fréttatímanum reiðir af í höndum nýrra eigenda, en hópur undir forystu Gunnars Smára Egilssonar hefur keypt allt hlutfélagið í rekstrarfélagi miðilsins. Ásamt Gunnari Smára koma að kaupnum sterkir fjárfestar, þeir Árni Hauksson, Hallbjörn Karlsson, Sigurður Gísli Palmason og Valdimar Birgisson.

Gunnar Smári er vissulega frumkvöðull á sviði íslenskrar fjölmiðlunar og sá sem hvað stærstan hlut átti í að gera Fréttablaðið að útbreiddasta og mest lesna dagblaði landsins. Í þetta skiptið mun hann, samhliða því að eiga verulegan hlut í félaginu, einnig starfa sem ritstjóri.

Vonandi er fyrir Gunnar Smára og aðra hluthafa að betur verði farið með fé en í tíð hans á forstjórastóli í því félagi sem nú heitir 365 miðlar.

Meðal gæluverkefna Gunnars Smára á þeim tíma var hin íslenska CNN stöð, NFS, sem flutti fréttir af engu allan sólarhringinn, Talstöðin, útvarpsstöðin sem aldrei spilaði tónlist með tilheyrandi dagskrárkostnaði, og síðast en ekki síst dönsk útgáfa Fréttablaðsins – Nyhedsavisen.

Öll fara þessi verkefni á spjöld sögunnar í íslenskrar fjölmiðlunar, og þá frekar fyrir fádæma metnað á litlum markaði en arðsemi.

Frelsum leigubílstjóra

Framsæknir og metnaðarfullir leigubílstjorar hljóta að berjast fyrir því að leigubílaakstur verði gefinn frjálst í landinu.

Akstur leigubifreiða á Íslandi er einokunarbransi. Þeir einir sem fengið hafa atvinnuleyfi frá Samgöngustofu og tengdir eru bifreiðastöðvum geta ekið leigubíl á Íslandi.

Gjaldskrá leigubifreiða er samræmd, þú greiðir eftir sömu gjaldskrá hvar sem þú stígur upp í leigubíl, óháð gæðum bifreiðar, reynslu bílstjórans eða öðrum þáttum sem kunna að skipta máli.

Ástand sumra bifreiða er vægast sagt lélegt. Gamlir bílar sem skrölta áfram af gömlum vana og anga jafnvel af reykingalykt. Lítið mætti fara úrskeiðis ef til að mynda er ekið eftir Keflavíkurvegi.

Síðan getur maður líka dottið í lukkupottinn og lent á spánnýrri bifreið með öllum þægindum.

Hvernig má það vera að sama gjald sé greitt fyrir ferðina í báðum tilvikum? Núverandi kerfi leyfir þeim sem eru framúrskarandi ekki að njóta sín og tryggir ekki öryggi farþega.

Best væri að afnema úrelt kerfið og láta markaðinn um afganginn. Það hefur gefist vel annars staðar og nægir að nefna Uber í því samhengi.



660 MILLJÓNA KRÓNA SKULDABRÉF GEFIÐ ÚT

Landsvirkjun hefur tilkynnt að fyrir-tækið hafi samið um útgáfu skuldabréfs til 7 ára að fjárhæð 5 milljónir Bandaríkjadala, eða sem samsvarar 660 milljónum króna. Bréfið mun bera 3,9% fasta vexti sem greiðast ásamt höfuðstól í einu lagi á lokagjalddaga. Andvirði útgáfunnar verður nýtt til almennrar fjármögnunar Landsvirkjunar.

13 MILLJARÐA AUKNING Í ÞJÓNUSTUVIÐSKIPTUM

Þjónustuviðskipti við útlönd skiluðu meiri afgangi á 3. fjórðungi en þau hafa áður gert á einum ársfjórðungi. Tekjur af þjónustuútlutningi námu 190 milljörðum króna en gjöld vegna þjónustuinnflutnings voru 99,5 milljarðar samkvæmt tölum Hagstofunnar. Afgangurinn, um 90 milljarðar, er 13 milljörðum meiri en á sama tíma í fyrra.

29. 11. 2015



Hann ætlar enn og aftur að taka sér það hlutverk að vera hlífiskjöldur yfir viðkvæmri þjóð. Hann ætlar að leiða okkur í gegnum þetta. Við þurfum bara lýðræði. Við þurfum ekkert karl á sjötugsaldri sem leiðir okkur í gegnum þetta. Þetta er afburðamaður og við eigum margt að þakka honum. En hann þarf ekkert að hjálpa okkur að komast í gegnum þetta. Þóra Tómasdóttir, verðandi ritstjóri.



POTTURINN OG PANNAN Í JÓLAELDHÚSINU



FASTUS býður upp á mikið úrval af stórglæsilegum, vönduðum pottum, sem eru hverju eldhúsi til sóma.



Álmurinn úr eldhúsinu er svo lokkandi...

FASTUS Veit á vandaða lausn

Verið velkomin í verslun okkar að Síðumúla 16
Opíð mán - fös 8:30 - 17:00

Síðumúli 16 • 108 Reykjavík • Sími 580 3900 • www.fastus.is