www.economymagazine.bg

ИКОНОМИКА

брой 59

март 2016 г. / цена 5 лв.

МОБИЛНИТЕ
ХОРА

УЧИ, ЗА ДА
РАБОТИШ

БЕЗКЕШОВОТО
ОБЩЕСТВО

Проф. д-р Лъчезар Цоцорков:

ПОЕМАМЕ РИСКА ДА СМЕ ПЪРВИ

ISSN 1314-376X
03
9 771314 376006

Ние издаваме повече

ciela

www.ciela.com

КРЕДИТИ ЗА МАЛКИЯ БИЗНЕС

Райфайзен БАНК
Твоята лична банка

Офертата важи за дружества, еднолични търговци и лица, упражняващи свободна професия с годишен оборот до 2 млн. лева, с подадени искания за обезпечен кредит от 15.02.2016 г. до 30.06.2016 г. С пълните условия можете да се запознаете на:

1721 Mtel и Telenor ▪ **0700 10 000** Vivacom ▪ **www.rbb.bg**

МАРТ 2016

БРОЙ 59

08 МОБИЛНИТЕ ХОРА

22 ПРОФ. Д-Р ЛЪЧЕЗАР ЦОЦОРКОВ: ПОЕМАМЕ РИСКА ДА СМЕ ПЪРВИ

30 ГЛАСЪТ НА БИЗНЕСА СТАВА ПО-СИЛЕН

32 БЪЛГАРСКАТА ТЕМИДА

38 ОТКРИВАТЕЛСТВОТО НЯМА ПОЧИВЕН ДЕН

48 АНТОНИ ТРЕНЧЕВ: БЪЛГАРИТЕ СА ГОТОВИ ДА ГЛАСУВАТ ЕЛЕКТРОННО

52 КИПЪР И БЪЛГАРИЯ СЪС СТРАТЕГИЧЕСКИ БИЗНЕС ОФЕРТИ

54 АЗЕРБАЙДЖАН СЕ БОРИ С ДЕВАЛВАЦИЯТА И ЕВТИНИЯ ПЕТРОЛ

56 ВСИЧКИ БИЗНЕС ПЪТИЩА ВОДЯТ КЪМ ИРАН

60 ЧЕРНОТО ЗЛАТО ЗАГУБИ БЛЯСЪКА СИ

62 БЮДЖЕТНИ ПРИХОДИ ИЗТИЧАТ В ЗАКОНОДАТЕЛНИ ДУПКИ

66 СЪЗДАЙ И ПРОДАЙ БИЗНЕС

70 МИХАИЛ ЕКИМДЖИЕВ: ОТЧАЙВАЩАТА НИЩЕТА НА ПРАВОСЪДИЕТО В БЪЛГАРИЯ СЕ НАРИЧА ПРАВОРАЗДАВАНЕ

74 НАТАЛИЯ ФУТЕКОВА: БИЗНЕСЪТ И ОБРАЗОВАНИЕТО НАМИРАТ ОБЩ ЕЗИК

78 В XXI ВЕК УЧЕНЕ + ИНОВАЦИИ = БОГАТСТВО

82 УЧИ, ЗА ДА РАБОТИШ

86 БЕЗКЕШОВОТО ОБЩЕСТВО

96 КОЗМЕТИКАТА БЕЗ МАСКА И ГРИМ

102 ЗЛАТОТО НА РОДОПИТЕ

140 ГОДИНАТА НА ЛЕО

144 КОЗМЕТИКАТА НА ГЕЙШИТЕ - БИЗНЕС ЗА $12 МИЛИОНА

156 СРЕДНОВЕКОВНО-РОМАНТИЧНИЯТ БРЮЖ

РЕДАКЦИОННО

НЕВЕНА **МИРЧЕВА**,
главен редактор

МОБИЛНИ И ИНОВАТИВНИ

Липсата на специалисти в България става все по-осезаема. Образованието не се пренастрои бързо към нуждите на бизнеса и в момента не създава необходимите кадри, недостиг има в близо 200 професии, сочат проучвания. Някои видяха спасение във вноса на кадри с т. нар. сини карти, но те са само временна мярка. Вълшебна рецепта няма и решението не се изчерпва само с дуално обучение, модерно и гъвкаво образование в унисон с нуждите на пазара. Работната ръка вече е мобилна и отива там, където получава по-добри условия за работа и по-добро възнаграждение. Как фирмите в България да не страдат от липса на работна ръка и как образователната система и бизнесът да работят в синхрон за решаването на този казус – това дебатират на нашите страници специалисти и експерти с отношение към проблема.

Заедно с отлично подготвените кадри, иновациите са тези, които изстрелват един бизнес на върха. Затова в женския месец март посвещаваме специално внимание на дамите иноватори в българската икономика. Те са категорични – да си иновативен, означава да виждаш бъдещето и да го предложиш на хората; не просто да изпреварваш промяната, а ти сам да я задаваш.

Приятно четене!

Списание „Икономика". София 1111, жк. „Яворов", бл. 73, ет. 6, ап. 11
Телефони: (02) 852 9696; (02) 852 9699; e-mail: office@economic.bg
Издател **„Медия Икономика България"**; Изпълнителен директор: Боян **Томов**; Главен редактор: Невена **Мирчева**;
Счетоводство: София **Стрелкова**; Реклама и Маркетинг: Катерина **Илиева**, Калин **Константинов**
reklama@economymagazine.bg
Редактор: Татяна **Явашева**; Автори: Александра **Сотирова**, Александър **Александров**, Божидара **Иванова**, Бранислава **Бобанац**, Владимир **Митев**, Илия **Лазаров**, Лора **Горовска**, Преслава **Георгиева**, Светлана **Желева**
Дизайн: Антон **Ковачев**; Фото: Стоян **Йотов**;
Печат: **Алианс принт**; Разпространение: **„Медия Икономика България"**

Проект за спасяване на пчелите е българският победител в The Venture

Българската стартираща компания Bee Smart Technologies беше избрана за един от 28-те социални предприемачи от цял свят, които ще отидат на глобалния финал на The Venture. Това е световна платформа на Chivas Regal, която има за цел да намери и подпомогне най-обещаващите социални бизнеси в света. Проектът на Bee Smart Technologies ще бъде представен през юли в Ню Йорк от един от основателите - Сергей Петров, и ще се бори за част от наградния фонд от $1 млн. Компанията създава „умни кошери“ с инсталирани сензори, които позволяват на пчеларите да имат постоянен контрол и наблюдение над пчелите и да реагират в правилния момент при възникване на проблем.

Отличия за най-отговорните компании

Българският форум на бизнес лидерите (БФБЛ) за 13-и път връчи своите Годишни награди за отговорен бизнес. Голямата награда „Инвеститор в обществото“ 2015 спечели „Нова Броудкастинг Груп“ с проекта „ПРОМЯНАТА за по-добро бъдеще на децата в България“. За „Инвеститор в знанието“ бе отличена „Телерик“, за „Инвеститор в човешкия капитал и условията на труд“ – Лидерската академия към Съвет на жените в бизнеса в България и УниКредит Булбанк. „Инвеститор в околната среда“ стана „Девня цимент“. Приз за маркетинг, свързан с кауза, получи „Ейвън“ Козметикс България, с проекта „От любов към живота – Avon срещу рака на гърдата“. За най-добра социална политика на малко и средно предприятие бе отличена „АбВи“ с проекта „Ти водиш промяната 2015“. Специалната награда „Engage“ за ангажираност на служителите в КСО проект отиде при „Адрес недвижими имоти“ с инициативата „Отвори света за децата“.

Раздадоха наградите на БАИТ за 2015 г.

За пета поредна година бяха връчени „Наградите на БАИТ 2015”, които са под патронажа на президента Росен Плевнелиев. Специалната награда бе за Бисерка Йовчева, преподавател в Шуменския университет "Епископ Константин Преславски" и ръководител на Школа по математика и информатика А&Б – Шумен, подготвила едни от най-добрите състезатели по програмиране в България. В категорията „Корпоративна и социална отговорност” отличието получи „Програмиста“ АД-Пловдив. Образователната награда беше присъдена на младежите от „Враца Софтуер Общество“. В категория E-business наградата взе Банка ДСК за ДСК „Виртуален чек“, в „Държавна администрация” – НЗОК за проекта „Персонализирана информационна система“, в „Общинска администрация” – община Бургас за внедрена система за електронно управление. Победителите в останалите категории са: „Студентска награда” - Клуб по информационни и комуникационни технологии (ИКТ клуб), „Бизнес иновативност” – MammothDB за проекта iRate; „Мобилно решение” - Мобайл Системс ООД за електронната версия на английския речник Oxford Dictionary of English; „STARTUP компания” - „Алтерко Роботикс“ ЕООД за детски смарт часовник с GSM и GPS; „Развлекателен софтуер” – Хемимонт Геймс за „Виктор Вран“.

Кредитни карти

ПО КАРТАТА ПОСРЕЩАТ

Безконтактната MasterCard® от **Пощенска банка** е вече тук! **Вземи я сега и можеш да получиш до 500 лв.***

MasterCard

Заяви онлайн на www.postbank.bg

*Пазарувай със своята безконтактна кредитна карта MasterCard® от Пощенска банка и събирай бонус точки, които можеш да обърнеш в парични награди по програма „Моите награди" („MyRewards"). За една календарна година можеш да получиш парични награди до 500 лв. Научи пълните условия на програмата на www.postbank.bg или във всеки офис на банката.

25 години

Postbank

Решения за твоето утре

МОБИЛНИТЕ ХОРА

автор: Татяна **Явашева**

Стигнахме до ситуацията износът да зависи от вноса на… хора. Много от индустриите се задъхват от липсата на специалисти и на всякаква работна ръка, инвеститори отварят фирми и строят предприятия, а се изправят пред невъзможността да работят с предвидения капацитет, тъй като работна ръка няма.

Образованието **трудно се променя**

ИТ индустрията достига таван в растежа заради факта, че специалисти все по-трудно се привличат. Образованието не се пренастрои бързо към нуждите на бизнеса и не започна да създава тъй необходимите кадри. Оправданието, че е консервативна система, само донякъде е разбираемо. Фактът, че бизнесът направи академии и какви ли не други форми, за да обучава кандидатите да влязат в съответната индустрия и да се развиват в нея, доказва, че има какво да се направи. ИТ секторът и ВРО индустрията са най-добрият пример. Но трудно се наваксва онова, което образователната система отказва да направи.

Вратата **леко се отвори**

Заради недостига на кадри работодателите видяха възможност в т. нар. сини карти. Разбира се, те не са панацея на всички проблеми с липсата на подходящите хора. Да не говорим за рубикона, който работодателите трябва да преминат, докато одобреният специалист получи заветното разрешение. Засега държавата направи първата стъпка и направи

БИЗНЕСЪТ ВИДЯ ВЪЗМОЖНОСТ ДА РЕШИ ПРОБЛЕМА С НЕДОСТИГА НА КАДРИ ЧРЕЗ НАЕМАНЕ НА ХОРА ОТ ТРЕТИ СТРАНИ

облекчен режим при наемането на хора от трети страни за десет ИТ специалности. От бизнеса изразяват разочарование, че въпросното разрешение не се получава бързо и процедурата не е на едно гише.

Помощници **вкъщи**

Почти не се говори, че има недостиг и на домашни помощници и гледачки на деца. Това е сив сектор, в който малцина са готови да работят. На Филипините е държавна политика да обучават и да изнасят жени, които се занимават с отглеждане на деца. Те минават през специална школа и сертификация. Щом тука има недостиг на такива професионалисти, защо да не започнем да внасяме или пък да си произвеждаме такива специалисти, ако може тук да имат приемливо заплащане.

Монетата има **две лица**

Всички гледат на вноса на хора с квалификация като на временно решение. Дано обаче да не се окаже постоянна необходимост. Вълшебната рецепта не се свежда само до гъвкаво и модерно образование, което да е в унисон с нуждите на пазара. Има редица други политики, които, ако продължим да пренебрегваме, проблемът ще ескалира. Работната ръка вече е мобилна и отива там, където получава по-добри условия за работа и по-добро възнаграждение. Монетата винаги има две страни.

Потърсихме различни гледни точки по темата. Ако осъзнаем важността на проблема, ще намерим и решение.

Стамен **Кочков**:

Свободна работна ръка няма

Г-н Кочков, колко голям е проблемът с недостига на кадри в ИКТ сектора?

- Измерител трудно може да се даде, но това е основният проблем, който фирмите членки на БАСКОМ посочват като негативен и рисков фактор за развитието им. Според наше проучване преди 2 години, ако имаше достатъчно специалисти, индустрията би могла да нарасне 3 пъти в рамките на 5 години (като брой хора). Ако се опитаме да го обърнем в пари, трябва да имаме предвид, че основният разход в нашия бизнес са заплати и социални осигуровки. За 2014 г. софтуерната индустрия е внесла в държавния бюджет като общо 238 млн. лв. и 71 млн. лева социални осигуровки. Т.е. ако имахме съответните специалисти, за 2018 бихме допринесли с над 200 млн. лева към социалната система на страната. Това са сериозни пропуснати ползи за образованието, здравеопазването и пенсионното осигуряване.

- Какви варианти ползват компаниите, за да обучат или да привлекат необходимите кадри от България?

- Свободна работна ръка няма. Голяма част от фирмите имат собствени обучителни центрове за квалифициране на кадри и програми, по които да развиват новопостъпилите. Има над 30 т. нар. академии за преквалификация, които са насочени към мотивирани хора, имащи желание да пренасочат развитието си към ИТ индустрията, независимо, че не са с инженерни или компютърни специалности. Допълнително фирмите работят заедно и поотделно с университетите и училищата, за да наемат стажанти и да назначават специалисти още от скамейката. Условията на труд, които нашата индустрия предлага на служителите си, отговарят на световните стандарти. Говорим и като среда за работа и като пакети от възнаграждения и допълнително стимулиране. Работи се в модерни офиси и с модерно оборудване, предлага се допълнително здравно осигуряване, пакети за почивка и възстановяване и т. н. Средните заплати в сектора са над 4 пъти средната за страната и професионалистите, заети в индустрията, могат да се сравняват с тези в Англия като относителна покупателна способност (изчислено през коефициент за паритет на покупателната способност на Световната банка към февруари 2015). Следователно един програмист в България може да си купи тук същите неща, каквито си позволяват колегите му в UK.

- Има ли пречки да се наемат специалисти от Европейския съюз?

- По принцип все още движението на работна ръка в ЕС не е съвсем свободно. Или поне зависи от посоката на движение, дали от България навън или обратното. Като цяло е доста по-лесно наемането на специалисти от ЕС, отколкото на такива извън ЕС. По принцип за специалистите в нашата индустрия намирането на работа е лесно и наемането е облекчено.

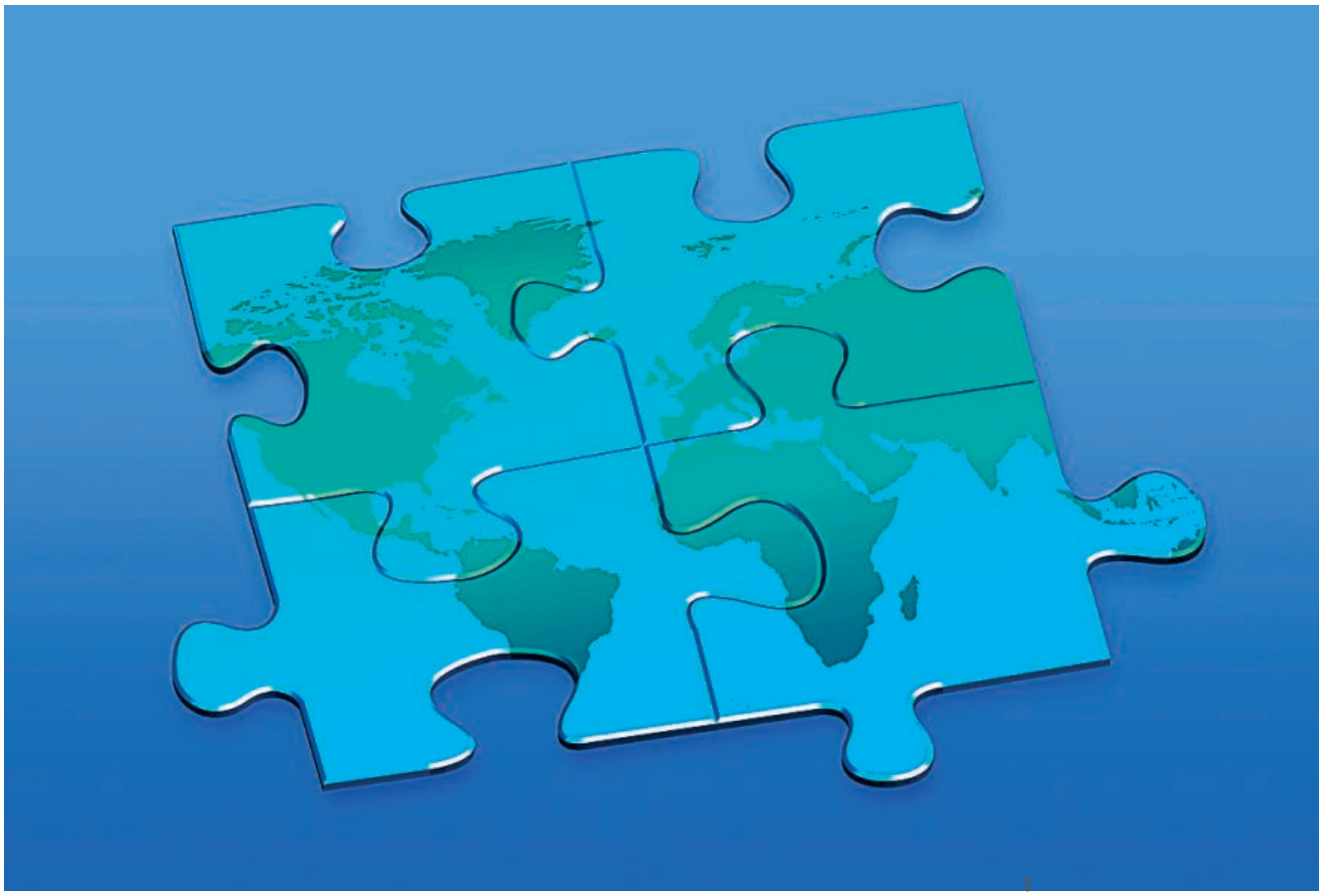
- Смятате ли, че наемането на хора от трети страни ще реши проблема?

- Ако говорим за т. нар. сини карти, само този начин няма да е достатъчен да реши проблема. Това е краткосрочна мярка, за да задоволим поне в някаква степен търсенето на пазара. В дългосрочен аспект трябва да се мисли за промени в образованието, които адресират развитието на индустриите с висока добавена стойност (софтуерната е само един пример) и съответно като цяло да се развива икономика на знанието. В тази посока БАСКОМ е стартирала проект „Професия програмист“. В дългосрочен аспект искаме да повдигнем нивото на средното образование и да увеличим популярността на нашите специалности сред учениците. Искаме да дадем възможност на децата, които имат желание да усвоят нашата професия, да го направят още в училище. В диалог сме със съответните институции и МОН и този проект вече е част от стратегията за развитие на образованието.

- МТСП предприе стъпка и разреши да се наемат специалисти от 10 професии единствено от ИКТ сектора. Кое обаче не удовлетворява бизнеса?

- Това е една първа положителна стъп-

Стамен Кочков е председател на Управителния съвет на Българската асоциация на софтуерните компании - БАСКОМ, от май 2014 г. Също така е вицепрезидент в SAP Labs България и отговаря за глобалната поддръжка и развойна дейност на част от продуктите на световния софтуерен лидер SAP AG.



ка, защото отпада пазарният тест за тези специалности, което съкращава процедурата по издаване на сини карти с 4 седмици. Но е само първа стъпка. Това, което бизнесът иска, е подаването на документи и получаването на отговор да става на „едно гише“ и да не обикаляме по различни институции. Процедурата трябва да се сведе до 4 седмици, както е в Германия например. В нашата реалност отнема от 3 до 6 месеца, което е твърде много. Резултатът е, че в Германия за 2014 г. са наели 14 000 специалисти, а ние само няколко десетки и то за 5 години, и то за всички индустрии… Време е да престанем да се оплакваме как ни изтичали мозъците навън, ами да направим сериозни стъпки за привличането на такива в България.

- Според вас кои са основните плюсове и минуси, ако българският пазар на труда в този момент се отвори за хора от трети страни?

- За софтуерната и въобще за ИТ индустрията плюсовете са много. Основният е, че ще можем да увеличим темповете на растеж, а така и растежа на цялата икономика - всяко работно място в ИТ индустрията създава 3 до 5 работни места в услугите. И в момента няма начин която и да е индустрия да се развива и да е конкурентоспособна на световния пазар без ИТ. Иновации без ИТ вече също не са възможни. Специалисти от трети страни също ще донесат различно ноу-хоу, като технологии, процеси и опит. Минуси не виждам.

- Имате ли отговор как да привлечем българите да остават или да се връщат да работят в България?

- Ние осигуряваме стандарт на нашите професионалисти, съпоставим с този в UK примерно, и реално по-висок от този на техните колеги в Централна Европа. Освен това по мои наблюдения нашите специалисти, завършили образованието си в България, вече не заминават масово - става дума за 2-3%. И все повече това са млади семейства с малки деца, търсещи по-добри условия на живот за семейството си, т.е. по-добра инфраструктура, качествено образование и бързи и достъпни административни услуги. Ако осигурим добра инфраструктура, качествено образование и услуги, то ще привличаме и задържаме българите в страната.

БИЗНЕСЪТ ИСКА ИЗДАВАНЕТО НА ДОКУМЕНТИ ЗА НАЕМАНЕТО НА ЧУЖДЕНЦИ ДА СТАВА НА **„ЕДНО ГИШЕ“ И ПРОЦЕДУРАТА ДА СЕ СВЕДЕ ДО ЧЕТИРИ СЕДМИЦИ**

Ивайло Калфин е вицепремиер и министър на труда и социалната политика. Избиран е четири пъти за народен представител, а в периода 2002-2005 г. е секретар по икономическите въпроси на президента Георги Първанов. В периода 2005-2009 г. е заместник министър-председател и министър на външните работи. Бил е член на Европейския парламент от групата на Прогресивния алианс на социалистите и демократите (2009-2014). От 2014 г. Ивайло Калфин е един от тримата представители на Европейския парламент в Групата Монти за реформа на приходите в Европейския бюджет.

Ивайло **Калфин**:

Синята карта на ЕС може да е готова и за три дни

Министър Калфин, официалната безработица в България е около 8,8%. Факт е, че бизнесът страда от сериозен недостиг на квалифицирани кадри. Защо според вас?

- През последната половин година се наблюдава постепенно възстановяване на пазара на труда в България. Въпреки това все още сме свидетели на т. нар. структурна безработица, при която има сериозно разминаване между предлагане и търсене на пазара на труда. Много е важно да направим така, че тази тенденция да се обърне и дистанцията между тях да се скъси. Разбира се, за това са необходими целенасочени действия на всички нива – от държавата, през бизнеса, обществото, до училището и семейството. Много е важно да започнем да мислим за бъдещото развитие на децата още докато те са в детската градина и в училище. Образованието е в основата на всичко. Защото профилът на трайната безработица показва категорично, че трайно безработните са хора с много ниско образование. Обратно – твърде малък е процентът на хората с висше образование, които за дълъг период са без работа. Много е важна интервенцията в ранното детско развитие. Това особено силно се отнася за уязвимите групи, при които включването в обучение от най-ранна детска възраст изгражда навици, които са изключително важни и дават отражение в последващото развитие на порасналото вече дете. Когато става дума за училище, знаете, че аз съм един от хората, които от години подкрепят идеята за въвеждане на дуално обучение. Изграждането на система, която да дава възможност на учениците в горните класове едновременно да учат и да работят при истински работодатели, за което да получават и първите си заплати, със сигурност ще окаже положително отражение върху последващата мотивация за реализация на младия човек.

- Какъв резерв виждате в немалкия процент безработни и къде е голямото разминаване с онези хора, от които компаниите се нуждаят, за да работят и постигат растеж?

- Компаниите се нуждаят от квалифицирани кадри. Мит е, че у нас няма работа. По-скоро нещата са малко обърнати. Работа има, но няма кадри, квалифицирани за предлаганата работа. Именно затова ние – и чрез националния бюджет, и чрез възможностите, които Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ предоставя, разработваме механизми, чрез които всички записани в бюрата по труда, които нямат работа, но имат желание за развитие, да могат да получат обучение и преквалификация. Благодарение на успешните програми, реализирани досега, днес все повече компании се обръщат към бюрата по труда, за да намерят там своите нови работници. Особено успешни са програмите, насочени към обучение на безработни младежи до 29 години. Младите хора бързо се адаптират към новата среда, изграждат навици, учат се и процентът на тези от тях, които преминават платени програми за обучение при работодател, често са оставяни от него на постоянен трудов договор. Сериозното ни предизвикателство е с дълготрайно безработните и хората в предпенсионна възраст. Близо 60% от дълготрайно безработните, които са записани в бюрата по труда, са хора без никаква квалификация и почти половината са с основно или по-ниско образование. За да бъдат включени ефективно в заетост, те ще имат възможността да преминават през различни обучения за въз-

БЪЛГАРСКОТО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО И В МОМЕНТА ПРЕДВИЖДА ДОСТАТЪЧНО ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА **НАЕМАНЕ НА РАБОТНИЦИ ЧУЖДЕНЦИ ОТ ТРЕТИ ДЪРЖАВИ**

растни, така че да започнат работа.

- В кои сектори освен в ИКТ са готови да наемат специалисти от трети страни?

- Не е възможно да се отговори какъв е общият брой на търсените на българския пазар на труда кадри, тъй като не става дума за моментно състояние на пазара на труда и определени бройки, които трябва да бъдат заети. Ръстът на работните места в ИКТ сектора за 2015 г. е между 6-10% и не може да бъде компенсиран само от български висококвалифицирани специалисти. Това беше и причината, след поредица от срещи с представители на бранша, да направим тази поправка в закона и да облекчим процедурата за наемане на висококвалифицирани кадри от други страни. Списъкът за специалностите, за които може да се издава тази облекчена „синя карта“, не е голям. Той е изготвен според нуждите на ИКТ индустрията, но така че да не застрашава реализацията на български висококвалифицирани експерти.

- През какви процедури трябва да мине една компания, докато наеме професионалист от чужбина?

- Няма ограничение за секторите, в които може да се наемат граждани на трети държави с разрешение тип „синя карта“. МТСП предостави възможност на национално представителните работодателски организации в България да изпратят предложения за длъжностите и професиите, за които има недостиг на такива кадри. До средата на януари 2016 г. всички изпратиха своите предложения и въз основа на тях и след обсъждане беше изготвен и утвърден списъкът на професиите, за които има доказан недостиг на висококвалифицирани специалисти. По отношение на процедурата за издаване на „Синя карта на ЕС“ трябва работодателят да внесе необходимите документи в дирекция „Бюро по труда“ по месторабота. След като получи от работодателя копие от решението на Агенцията по заетостта, чужденецът следва да подаде в най-близкото дипломатическо или консулско представителство на Република България съответните документи за получаване на виза тип „D“. След влизане в страната ни, той трябва да подаде в МВР заявление по образец за издаване на разрешение за пребиваване и работа тип „Синя карта на ЕС“.

- Защо разрешението не се издава само на „едно гише“? Средно колко време ще отнема при сегашния вариант назначаването на чужденец?

- При наемане на работа на чужденци за целите на висококвалифицирана заетост се издава единно разрешение за пребиваване и работа тип „Синя карта на ЕС“. За хората, наети за професии от списъка на професиите, за които има доказан недостиг на висококвалифицирани специалисти, не се прилага изискването за „пазарен тест“, което облекчава значително процедурата. Сроковете за издаване на „Синя карта на ЕС“ в тези случаи са съобразно заявения вид услуга, като най-дългият срок е 1 месец. Синята карта обаче може да бъде готова и след 3 дни.

- Ясно е, че бизнесът има проблем с намирането на добри специалисти. Защо да няма облекчена процедура за всеки бизнес по наемането на хора от чужбина? Може да е само за определен период от време…

- Българското законодателство и в момента предвижда достатъчно възможности за наемане на работници чужденци – граждани на трети държави. Така например и сега, при доказана необходимост, може да се разреши издаването на разрешения за работа в отделни случаи, извън законовите ограничения. Предвидените в закона ограничения за достъпа до пазара на труда за граждани на трети държави в България са част от необходимостта да се пазят интересите на българските работници и да се предотвратява възможността за създаване на условия за социален дъмпинг.

- Какви мерки според вас биха променили към по-добро картината на пазара на труда?

- Заетостта е абсолютен приоритет на Министерството на труда и социалната политика. Резултатът от нашите усилия е все по-намаляващата безработица. Имаме много важни групи безработни, чиято интеграция на пазара на труда все още представлява предизвикателство за нас. Насочили сме усилия към активизиране и на държавния бюджет, и на европейските фондове, в посока към трайно безработните, хората в предпенсионна възраст и хората с увреждания. За да постигнем сериозна промяна в заетостта при всяка една от тези групи се налагат специфични и конкретно насочени усилия. Предстои стартиране на програми за обучение на възрастни, към интеграция на хора с увреждания, както и на такива, насочени към майките на деца с увреждания. Към последната група – съвсем скоро ще сме готови с нова, комплексна програма, която едновременно ще предоставя възможност за изграждане на дневни центрове и предоставяне на специализирана дневна грижа за деца с увреждания и докато децата са заети през деня, ще се предоставя специфична грижа за майките – обучение и преквалификация, с цел реализирането им на пазара на труда. Най-важното обаче, за да се намали безработицата драстично, е да имаме работеща икономика. Държавата не може и не бива да е най-големият работодател в страната. Работещата икономика, реалният бизнес – той е този, който може да помогне да намалим безработицата драстично. Държавата трябва да създава условия, така че бизнесът да разкрива повече работни места.

- Имате ли виждане как да задържаме българите да остават да работят в България?

- Не съм привърженик на самоцелното задържане на българи. То не би могло да се случи с рестрикции или санкции. Българите, които са тръгнали да напускат или пък вече са напуснали, ще се върнат, ако виждат възможности за реализация тук. Тоест от нас като държава, заедно с бизнеса, зависи да създадем такива условия, в които българите да виждат своята възможност за реализация, да виждат бъдещето си. Работещата икономика е в основата на всичко.

НЯМА ОГРАНИЧЕНИЕ ЗА СЕКТОРИТЕ, В КОИТО МОЖЕ ДА СЕ НАЕМАТ ГРАЖДАНИ **С РАЗРЕШЕНИЕ ТИП „СИНЯ КАРТА"**

Детелина **Смилкова**:

Важно е да има и кой да дава работа

Детелина Смилкова е вицепрезидент на Висшето училище по застраховане и финанси. В периода 2005-2009 г. е съветник на министъра на икономиката и енергетиката, а от 2007 г. е председател на Съвета на директорите на „Капман Енерджи Грийн Фонд". Специалист е по управление на проекти и иновации в организацията. Председател е на Управителния съвет на Българската асоциация за управление на хора.

Г-жо Смилкова, колко остър е проблемът с недостига на квалифицирани кадри в България и какво е неговото икономическо измерение в момента?

- Около 40% от работодателите в световен мащаб не могат да наемат служители с необходимата квалификация и това понижава приходите и конкурентоспособността им. В България е още по-сериозен проблемът, макар да липсва точна статистика – от бизнеса знаем, че не достигат инженери, химици, математици и, разбира се, софтуерни специалисти. В периода 2009-2014 г. с около 4% намалява общият брой на приетите студенти. Въпреки световната тенденция за търсене на кадри от т. нар. STEM-специалности (наука, технологии, инженеринг и математика) приемът на студенти в специалността математика и статистика намалява с 40%, в архитектура и строителство – с 14,5%, в технически науки – с 8,6%, в химически и физически науки – с 6,4%. Положителна тенденция е увеличението на приема на студенти в специалност информатика - с 20,5%, подготовка на учители – с 27,2%, и здравеопазване - с 44%.

- В кои сектори има най-силен недостиг на кадри до степен да възпрепятства растежа на компаниите и да отблъсква чуждестранните инвеститори да развият бизнес у нас?

- До края на тази година Европа ще има нужда от над 900 000

подготвени високотехнологични специалисти, а ще се дипломират едва 100 000. Пропастта е огромна. Десетте най-предпочитани професии през 2014-а дори не съществуваха през 2006-а. А до пет години университетите ще бъдат напълно неадекватни за нуждите на бизнеса – те и сега не произвеждат използваем ресурс. Ако не се вземат спешно мерки, така наречената конкурентоспособност на българската икономика ще остане химера. Само в Европа за една година търсенето на неквалифицирани работници ще намалее с близо 12 млн. и това е голям проблем за България, защото за момента неквалифицираната работна ръка е основният ресурс, който предлагаме.

- Добре познавате проблемите на бизнеса, както и възможностите на образованието. Виждате ли реалистична и бърза възможност недостигът на кадри да се реши чрез инструментите на българската образователна система?

- Без реформа в дълбочина и цялостна промяна нищо няма да се промени. Говорим едно и също, а проблемите се задълбочават. Недостигът на хора се увеличава. Произведените кадри са все по-неадекватни, защото университетите не скъсяват дистанцията с бизнеса и не се учат активно от него. Едновременно с това в България се обучават 60 хил. души със специалност „Икономика“, но имаме ли реална нужда от всички тях и колко добре подготвени ще бъдат те? Нуждата от професионално ориентиране от ранна възраст е решаваща и именно бизнесът е този, който може да помогне на бъдещите кадри.

- В условията на глобализацията време ли е според вас да отпаднат пречките при наемане на подходяща работна ръка от чужбина?

- Темповете на разрастване на IT и аутсорсинг индустрията в България изпреварват в пъти възможностите на образователната система да произведе кадри за нея, бързият изход според компаниите в сектора е да се „внесат“ специалисти. Но и това решение е само краткосрочно и ще доведе до най-различни проблеми в обществото. Затова трябва да спрем да се фокусираме върху решаването на проблеми на парче и колкото и да е трудно да тръгнем по дългия път на реформите в образованието, кариерното и професионалното консултиране от страна на бизнеса.

- Въпросът със сините карти намери някакво решение за десет професии от ИКТ сектор. Това ли е решението, от което бизнесът се нуждаеше?

- Това е временно решение, което крие в себе си редица проблеми, които тепърва ще се проявяват.

- В крайна сметка има един най-съществен въпрос – как България да стане притегателно място за работа. Вашият отговор?

- България трябва да продължи да работи за привличане на чужди инвеститори и за подкрепяне на своите работодатели, в противен случай няма как да е привлекателно място за работа. В противен случай няма да има кой да дава работа. Нещата са свързани.

НАЛАГА СЕ ДА ТРЪГНЕМ ПО ДЪЛГИЯ ПЪТ НА РЕФОРМИТЕ В ОБРАЗОВАНИЕТО, А НЕ ДА ТЪРСИМ РЕШЕНИЯ НА ПАРЧЕ

Стефан **Бумов**:

Ножицата за достъп до нашия трудов пазар да се отвори

Г-н Бумов, колко голям е проблемът с осигуряването на кадри за аутсорсинг индустрията в България?

- За мен този въпрос не е дефиниран. От една страна, търсенето се увеличава, тъй като компаниите напоследък агресивно се разрастват. От друга страна, щом се разрастват, значи успяват да намерят кадри. При тази засилена конкуренция фирмите стават гъвкави в предлагането на допълнителни придобивки, с които да привличат специалисти за работа.

- В такъв случай има ли кражба на кадри чрез хедхънтинг или по други начини?

- В крайна сметка пазарът е отворен и хората имат свободата да избират за коя компания да работят. Няма ясно изразена такава тенденция, макар че има компании, които при започването на нов проект са набирали хора от други фирми. В Българската аутсорсинг асоциация обсъждаме как при освобождаването на законовата рамка да не се допускат дъмпинг оферти.

- Какво конкретно имате предвид?

- Да не се дава заплащане, което значително да превишава средно установеното за страната. Това би изсмуквало хора от други фирми, което не е колегиално.

- Стигна ли аутсорсинг индустрията до момента, в който вече се оглежда за кадри от трети страни?

- Това е процес, който тече не от вчера, а от няколко години. В момента в много компании се наблюдава привличане на хора от ЕС или от трети страни.

- Как гледате на тази първа стъпка с десетте специалности, за които да има облекчен достъп до нашия трудов пазар?

- Гледаме на това като на първа стъпка, свързана с привличането на необходимия човешки капитал. Приветствам я като възможност поне малко да се отвори нашият трудов пазар, но се надявам, че това ще е началото на диалог за всичко, което ни е необходимо, за да имаме нужните човешки ресурси за развитието на компаниите в сектора.

- Какво е вашето искане към правителството за по-свободния достъп на кадри от трети страни?

- Нашата асоциация писа доста становища по този въпрос, за да може тази „ножица“ да се разтвори и още повече работодатели да се възползват от тази възможност.

- Защо се слагат такива пречки за наемането на кадри отвън?

- На този въпрос трябва да получите отговор от управляващите. Моят прочит е, че трябва да се работи списъкът да се разшири с повече професии от ВРО индустрията и работодателите да може да се възползват от облекчението за наемане на кадри.

- Пазарът на труда според вас има ли скрит потенциал, който по един или друг начин бързо да се развие и да се създадат необходимите кадри?

- Бързо решение според мен няма. Независимо дали говорим за IT аутсорсинг или за ВРО аутсорсинг, става дума за специалисти, които освен другото владеят и езици, а те не се учат бързо. Затова са нужни дългосрочни мерки в образованието. Трябва да се увеличи броят на езиците, които се изучават в определени специалности, също и броят студенти, които се готвят в тази насока.

- Виждате ли проблеми, които може да се създадат от това, че на българския трудов пазар идват да работят хора от чужбина?

- Смятам, че това ще е позитивна крач-

Стефан Бумов е председател на Българска аутсорсинг асоциация. Той е генерален директор на „Софика Груп“ ЕАД за България и Македония и вицепрезидент „Операции за Централна и Източна Европа“ на TeleTech Holdings Inc. Ръководи „Софика“ и нейния растеж от 30 до над 900 служители от 2007 г. насам. Преди да се присъедини към „Софика“, е заемал ръководни позиции в HP, в това число търговски директор за България и мениджър „Търговски стратегии и развитие за Централна и Източна Европа, Близкия изток и Африка“.

ка и съм против твърденията, че така се създава проблем на трудовия пазар у нас. Ефектите от една такава либерализация на трудовия пазар са очевидни – става дума за висококвалифицирани работни места, които със сигурност не са в сивия сектор. Те се наемат от фирми, които плащат данъци и осигуровки. Тези хора са платени над средното ниво за страната. Те си плащат данъците в България. В голяма част от случаите става дума за млади хора, с което се намира решение и на един от големите проблеми у нас, а и в целия ЕС – младежката безработица и демографската криза. Когато у нас дойдат да работят и да живеят млади хора от трети страни, ситуацията ще придобие и малко по-розови краски. Всички ефекти от отварянето на трудовия пазар са само положителни. Не на последно място, тъй като говорим за дългосрочност – визирам средното и висшето образование – ще произвеждаме специалисти, част от които вместо да емигрират, ще остават в България.

- Трябва ли да има долна граница в заплащането на тези чуждестранни специалисти?

- Не смятам, че държавата трябва да се намесва в тези отношения. При нас държавата има пълна прозрачност за нивата на заплащане и за осигуровките, плащаме си и данъците редовно. Но тя по никакъв начин не ни стимулира с налагането на ограничения по наемането на хора. В същото време ние сме участници на един конкурентен пазар и разглеждаме ограниченията като липса на гъвкавост по отношение на бизнес средата.

- Има ли разлика в заплащането между българи, хора от ЕС и от трети страни на една и съща позиция, в една и съща компания?

- Има разграничение, тъй като по някои от проектите, по които работим, клиентите изискват да се наемат хора, носители на езика – т. нар. Native Speakers. С цел да привлечем такива хора, понякога се налага да даваме по-високи нива на заплащане, за да ги подпомогнем в тяхната релокация. Заплащането зависи и от типа езикова група, която търсим. Има редица специфики.

НУЖНИ СА ПРОМЕНИ В ОБРАЗОВАТЕЛНАТА СИСТЕМА, НО ТЕ НЕ БИХА ДАЛИ НЕОБХОДИМОТО НА БИЗНЕСА БЪРЗО РЕШЕНИЕ

Станимир **Хасърджиев**:

Да насърчим миграцията на медицински кадри към България

Д-р Станимир Хасърджиев е основател и председател на Националната пациентска организация. Посветил е усилията си на неправителствения здравен сектор и в защита правата на пациентите. Още през 2005 г. инициира учредяването на Национално сдружение за борба с хепатита „Хепасист" и оттогава до ноември 2009 г. заема длъжността секретар, а след това е избран и за председател на организацията, като и до момента изпълнява тази длъжност.

Д-р Хасърджиев, все по-голям става недостигът на медицински кадри у нас. Имате ли статистика с каква скорост те напускат страната?

- Данните са тревожни. Приблизително колкото лекари завършват, толкова напускат всяка година. Това са предимно млади хора и има сериозно застаряване на лекарите, които работят в страната. Това е сигнал, че скоро ще се изправим пред сериозен недостиг при почти всички специалности.

- Какво работещо решение виждате в тази посока?

- Решенията са много. Но може би най-важното решение, прилагано в недалечното минало, е да обучаваме повече кадри, отколкото напускат, за да имаме положително салдо. Това не е никак евтин вариант. Другият вариант е да направим българската държава и българското здравеопазване по-привлекателни за лекарите. Те се нуждаят от по-достойно заплащане и по-добри възможности за реализация. В момента има сериозен проблем за специализация на младите лекари, а също с израстването в йерархията. Много от младите ни лекари изчезват от страната, тъй като за съжаление някои от специалностите са се превърнали в семейни олигархии и трябва да си дете на някого, за да се издигнеш в йерархията. Не са малко причините, които карат младите хора да напускат страната.

- Дайте примери за специалности, които са се превърнали в семейна олигархия…

- Има цели фамилии – дядо, баща и внуци, които работят на едно и също място.

- Предлагате да обучаваме повече медицински кадри. Ние трябва да се превърнем в „ковачница на кадри" за света ли, след като с такава лекота ги оставяме да заминат нанякъде?

- Няма как да ограничим хората да не заминават в чужбина. Живеем в свободен свят и в свободен Европейски съюз и всеки има право да отиде да работи там, където пожелае. Нашата държава и нашите лечебни заведения трябва да разберат, че ако искат да задържат кадрите, трябва да им предложат атрактивни условия за работа,

защото с нас се конкурират лечебните заведения в ЕС и извън Европа. Много медицински кадри заминават за САЩ и Канада. На конкурентен пазар трябва да сме конкурентоспособни. Не става дума за нещо, което единствено държавата може да направи, а също университетите и лечебните заведения.

- Щом заминават толкова, колкото обучим, не трябва ли да направим платено образованието по медицина?

- За да стане още по-малко привлекателно ли? Медицината вече не е толкова атрактивна за студентите, както преди години. Освен недостига на лекари, който е в световен мащаб, има още по-голям недостиг на всякакви медицински кадри. Системата отдавна е установила, че е по-рентабилно не всички да са лекари, а да има медицински сестри, лаборанти, парамедици. Затова освен да произвеждаме повече лекари, трябва да произвеждаме многократно повече медицински сестри и други специалисти, които са крайно необходими. По-големият недостиг у нас е не на лекари,

АКО НЕ ВЗЕМЕМ НАВРЕМЕННИ МЕРКИ, СКОРО ЩЕ СЕ НАЛОЖИ ДА ВНАСЯМЕ ПРЕСКЪПИ МЕДИЦИНСКИ СПЕЦИАЛИСТИ ОТ ЗАПАД

а на медицински сестри. „Пирамидата“ е обърната обратно и затова трябва да се разширят възможностите за цялата палитра от медицински кадри. Трябва да се въведат и много нови специалности и нов подход – светът отдавна е разбрал, че не е необходимо много дълго да обучаваш една медицинска сестра, която после да взема само кръв. Трябва да се създават асистенти в сферата на медицината. Виждането е много остаряло, в това число и на тези, от които зависи обучението на кадрите. Всеки иска като го заболи глава и извика „Бърза помощ“, да дойде лекар. В света това отдавна не е така.

- Как гледате на варианта да привличаме медицински кадри от трети страни?

- Гледам изключително позитивно на тази възможност. Всички страни в ЕС имат политика на насърчаване на миграцията на медицински кадри към тях, независимо откъде идват те. Има програми както за езиковото обучение, така и за приравняването на знанията към стандартите на съответната държава. В България нямаме такава политика, ние сме много нетолерантен народ. Дори и за бежанците, които са образовани медицински кадри, не правим нищо, за да ги задържим. Страдаме от тази нетолерантност и не зная кога обществото ни ще узрее за този момент. Дано не е прекалено късно и да се наложи да си купуваме скъпи и прескъпи медицински кадри от Запад.

- Има ли „светлина в тунела“?

- Имаме примери, от които да се поучим. Някои скандинавски държави са стигнали до предела, в който кадрите да са предимно внос. Да се надяваме, че България бързо ще навакса изоставането. За мен има „светлина в тунела“, тъй като Националната здравна карта ясно очертава къде са дефицитите. Ако тя бъде приета, на нейна база държавата трябва да създава онези кадри, които липсват в системата. Нужни са и мерки за тяхното задържане в страната.

- Има ли начин да върнем в България медицински специалисти, натрупали опит в чужбина?

- За огромно съжаление от контактите ми с лекари, мои връстници, които работят в чужбина, става ясно, че нямат никакво намерение да се завърнат. Не просто заради заплащането. Там нещата са организирани по друг начин и те имат реална възможност да се докоснат до истинската медицина, до съвременните технологии. Те не работят при тежък дефицит и финансови ограничения, а са в държави с ясни правила. Както се пее в песента, „Не всичко е пари, приятелю“. Как да се върнат, когато системата е нестабилна, когато ще работят в среда, която задължава да извършваш корупционни практики. Когато мой млад колега започва работа в столична болница, е бил принуден да иска пари от пациентите. Той категорично отказва да влиза в такива схеми и избяга от тази система в страна, където може да съхрани професионалното си достойнство. Това е масова практика във всички болници.

- Как да променим системата?

- Със закон и стриктни мерки, строги наказания и отнемане на лицензи и права. Сигурен съм, че това ще даде позитивен резултат и ще има оздравителен ефект за системата. След първото лечебно заведение и първия лекар, който „изгори“ заради нерегламентирани практики, нещата ще се нормализират. Както навсякъде в държавата, закони има, но те не се прилагат.

Пламен Димитров е президент на Конфедерацията на независимите синдикати в България от 2010 г. насам, като в периода 1997-2010 г. е вицепрезидент на КНСБ. Бил е изпълнителен секретар на департаментите „Обучение и квалификация" и „Браншови и регионални структури" в КНСБ. В структурите на синдиката е от 1991 г., когато става областен координатор за Варна. От 2003 г. насам е председател на УС на Колежа за работническо обучение в София.

Пламен **Димитров**:

Облекчен режим само за най-дефицитните професии

Г-н Димитров, бизнесът се задъхва както за квалифицирани кадри, така и за нискоквалифицирани. Според вас защо се стигна до този проблем при над 8% безработица в страната?

- Причините са няколко и са взаимносвързани: Първо, ниското заплащане на труда в България. От 1990 г. до 2014 г. реалният БВП на страната нарасна с около 40%, докато реалната средна работна заплата изостава с повече от 10%. Като цяло в рамките на ЕС кохезията ни в сферата на заплащането на труда изостава от кохезията в областта на производителността на труда и икономическия растеж.

Второ, емиграцията, започнала още през 90-те години, обхвана предимно хора в трудоспособна възраст. При възможностите за свобода на движение на работна сила значителна част от квалифицираните кадри се ориентират към работа в други страни - предимно в ЕС и ЕИП, но също така и в страни извън Европа. Трето, влошената демографска структура, породена както от процесите на застаряването на населението, така и от емиграцията. Намалява броят на трудоспособните във всички професионални групи и особено при квалифицираните кадри. Въпреки редица законодателни мерки обаче, все още в практиката съществува дискриминация по възраст и това продължава да пречи на наемането на хора над 45 -50 години, дори когато имат висока квалификация. Четвърто, проблеми в образованието и професионалното обучение: ранно отпадане от общото образование; недостатъчна обвързаност на образованието с пазара на труда; липса на надграждащо средното образование - т. е. професионални колежи или техникуми над средното образование; липса на традиции и мотиви за продължаващо обучение и учене през целия живот; недостатъчно добро професионално ориентиране.

- Време ли е да въведем по-облекчен режим за наемане на кадри от трети страни?

- Такъв облекчен режим е добре да бъде въведен само за много дефицитни на пазара на труда професии, за които е абсолютно невъзможно да бъдат осигурени работници и специалисти с местни ресурси, в това число с ускорена преквалификация и професионално обучение. Облекченията трябва да са предимно за лица с българско гражданство или български произход и главно за граждани от съседни страни.

- Очаквате ли наемането на хора от трети страни само по себе си да създаде проблеми?

- Да, ако ограниченията се премахнат напълно, предвид и миграционни процеси от последните години. Равнището на безработица е все още високо и масовото навлизане на кадри от трети страни може да я увеличи. Част от работодателите ще започнат да наемат работници от трети страни с много ниски възнаграждения, по този начин ще се създаде социален дъмпинг и ще се дестабилизира процесът на колективно и индивидуално договаряне на заплатите, равнището на възнаграждени-

ята в България ще спадне. Ще се увеличи и заетостта в неформалната икономика. България има ограничен бюджет и дефицити в социалните фондове. Дори ако повечето от мигрантите от страни извън Европа са наети на работа, може да се стигне до допълнителни напрежения в социалните системи поради големите им семейства. При голям приток на мигранти от Близкия изток и Северна Африка, както и при организиран „внос“ на работна сила от други региони (например Югоизточна Азия и др.) може да се стигне до противоречия в бита на населението и до културни сблъсъци.

- Трябва ли да има списък с позиции? Трябва ли да се поставят прагове за заплащане?

- Позициите ще ги предложат работодателите, но те трябва да се обсъдят много подробно, като се анализират вътрешните ресурси, възможностите за ускорено професионално обучение, квалификация и преквалификация, използването на кадри от страни от ЕС и ЕИП, както и възможностите да се използва работна сила от съседни страни извън ЕС. Равнищата на заплащане трябва да са в съответствие със законовите изисквания, договорените минимални прагове за осигуряване и договорените в отраслите и браншовете и в предприятията заплати. Допускането на по-ниски възнаграждения, както и обратно, предлагането на по-високи от средните, т. е. на привилегировани равнища на заплащане с цел привличане на чуждестранна работна сила, каквито случаи вече имаше, би било дискриминация и ще породи конфликти.

- Явно е, че на пазара на труда недостигът на кадри е сериозен проблем. Какво реалистично решение предлагате вие, така че липсата на кадри да не е спирачка за растежа?

- Подобряване на съответствието на системата на образование с пазара на труда, развитие на преквалификацията, надграждащите форми на професионално обучение, насърчаване ученето през целия живот, неформалното и индивидуално обучение. Подобряване мерките за интеграция на пазара на труда на групите в неравностойно положение и на лица в предпенсионна възраст. Насърчителни мерки за задържане на трудоспособните кадри в страната и мерки за връщане в България на завършили своето образование зад граница. Значително подобряване равнищата на заплащане и условията на труд, възможностите за професионално развитие и кариера. Много важна е ролята на бизнеса и работодателите. В продължение на дълги години те получават редица насърчителни мерки от държавата - ниски осигурителни вноски, ниски данъци, обществени поръчки, специални програми за предприятията, финансирани от европейските фондове.

- Каква препоръчвате да е ролята на държавата в този процес?

- Предприемачите и работодателите трябва да спрат само да искат от държавата, от работниците, от населението, а да положат усилия и да се покажат наистина социално отговорни - най-вече с активни действия за подобряване на професионалната подготовка на работната сила, подобряване на разнообразието на наетите и създаване на нови работни места. За тях е дошло времето не само да питат какво им е дала страната им, а най-вече да си направят равносметка какво дават те самите.

ПО-ЛЕСЕН ДОСТЪП ДО ПАЗАРА НА ТРУДА ПРЕДИМНО ЗА ЛИЦА С БЪЛГАРСКО ГРАЖДАНСТВО ИЛИ БЪЛГАРСКИ ПРОИЗХОД И ГЛАВНО ЗА ХОРА ОТ СЪСЕДНИ СТРАНИ

Проф. д-р Лъчезар **Цоцорков**:

Поемаме риска **ДА СМЕ ПЪРВИ**

Проф. д-р Лъчезар Цоцорков е председател на Надзорния съвет на „Асарел-Медет" от 2014 г., а преди това от 1986 г. е главен и изпълнителен директор на дружеството. Роден е на 16 октомври 1945 г. в Панагюрище. Завършил е Техническия университет в София, специалност „Подемно-транспортни, строителни и минни машини". Постъпва на работа в Минно-обогатителния комбинат „Медет" през 1971 г. като млад специалист - стипендиант на предприятието.

От 1991 г. е председател на Българската минно-геоложка камара. Има специализации по мениджмънт и маркетинг в Австрия и Япония. През 2000 г. защитава докторска дисертация, а от 2013 г. е почетен професор в Минно-геоложкия университет „Св. Иван Рилски".

Меценат на културата. Инициира, реализира и подпомага многобройни проекти в община Панагюрище и страната в областта на образованието, здравеопазването, спорта, научните изследвания и екологията.

НАШАТА ФИЛОСОФИЯ Е, ЧЕ МОЖЕМ ДА СМЕ УСПЕШНИ САМО АКО СМЕ ИНОВАТОРИ И ИМАМЕ ДЪЛГОСРОЧНА ВИЗИЯ ЗА РАЗВИТИЕ, КАЗВА ПРЕДСЕДАТЕЛЯТ НА НАДЗОРНИЯ СЪВЕТ НА „АСАРЕЛ-МЕДЕТ"

автор: Татяна **Явашева**

Проф. Цоцорков, „Асарел-Медет“ АД и „Асарел Панагюрище здраве“ АД са носителят на голямата награда „Инвеститор на годината“ за 2015 г. на Българската агенция за инвестиции (БАИ). Как приемате тази награда?

- Приех я не само като награда за „Асарел-Медет“, но и като награда за цялата минерално-суровинна индустрия, която извървя дълъг път на развитие и модернизация. Водещите компании от нашия бранш направиха големи инвестиции и вече са модерни производствени комплекси с автоматизирани системи за управление, съвременна техника и нови технологии. Отговарят на международните стандарти и прилагат най-добрите практики за ефективност, безопасност при работа, екология, грижа за хората. Но те са и пример за социална отговорност, насочена към социално-икономическото развитие на съответните региони.

За „Асарел-Медет“ това е третата награда „Инвеститор на годината“. През 2007 г. бяхме отличени за мащабния ни проект за модернизация на производството, а за 2011 г. получихме приза в категорията „Зелена инвестиция“ за проектите ни с екологичен ефект. Сега получихме отличието заедно със съвместното ни дружество „Асарел Панагюрище Здраве“, което бе създадено като публично-частно партньорство заедно с община Панагюрище и медиците от региона.

- Направихте инвестиция, свързана със здравето на хората. Защо?

- Защото вярвам, че смисълът на човешкия живот е да оставим света по-добър след нас. За всеки човек най-важно е здравето. Хората от родния ми град - свещения и знаков за България град Панагюрище – несъмнено заслужават такъв проект да бъде осъществен. Заслужават, вместо старата и почти фалирала болница, да имат модерен медицински комплекс с техника от последно поколение и топ специалисти. Благодарение на инвестицията от над 60 млн. лв., работещите в компанията и жителите на града могат да получат най-висок стандарт на медицинска грижа, а Панагюрище има шанса да привлича пациенти не само от различни краища на страната, но и от чужбина. Това е една от най-големите инвестиции в българското здравеопазване за последните 25 години и поставя Панагюрище на здравната карта на Югоизточна Европа.

- Защо инвестирате извън София и големите градове на страната?

- Минерално-суровинната индустрия може да бъде големият двигател за социално-икономическото развитие на своя регион и действително „Асарел-Медет“ е един от българските примери за това. Но всеки бизнес - малък, среден или голям, може и би трябвало да помага според възможностите си на регионите, в които оперира. В тези нелеки години държавата и общините не могат да решат бързо всички натрупани с времето проблеми в инфраструктурата и другите сектори, особено в по-малките населени места. Ние успяхме да осъществим немалко значими проекти самостоятелно или като публично-частно партньорство с общината и така създадохме нови перспективи за развитието на региона, в който живеят и 97% от работещите в дружеството ни.

- „Асарел-Медет” е популярен бранд. Как постигнахте това?

- Девизът ни е „Да тръгнем първи, означава да тръгнем навреме“. Никога не сме се страхували да бъдем новатори и сме поемали риска да бъдем първи, да сме пионери във внедряването на новото и ефективността. Така сме реализирали много проекти за първи път в българския минен бранш и изобщо в нашата индустрия. Например първи в българската тежка индустрия се сертифицирахме по трите основни международни стандарта - за управление на качеството ISO 9001, за опазване на околната среда ISO 14 001 и за безопасност и здраве при работа OHSAS 18001. Първи у нас реализирахме иновации като инсталацията за екстракция и електролиза на катодна мед от руднични води, циклично-поточни технологии за транспорт на руднична откривка и редица други.

- Какво препоръчвате да правят компаниите, които се стремят името им да се свързва с високо качество

„АСАРЕЛ-МЕДЕТ“ ВЕЧЕ ИМА **ТРИ НАГРАДИ „ИНВЕСТИТОР НА ГОДИНАТА“**

Вицепремиерът Томислав Дончев (вляво) връчи наградата „Инвеститор на годината“ на проф. д-р Лъчезар Цоцорков и д-р Борислав Ацев – изпълнителен директор на „Асарел Панагюрище Здраве“ АД

и успех?

- Да внедряват в работата си международните стандарти и най-добри практики, а и непрекъснато да се питат какво правят водещите компании в техния бранш. Нашата философия е, че можем да сме успешни само ако бъдем иноватори и имаме дългосрочна визия за развитие. Нужно е да се променяме, без да чакаме, без да реагираме „на пожар“ или да сме в позицията на догонващи.

- Кое отличава фирмите и бизнес лидерите, които печелят отличия, от онези, които не са получили дори една грамота?

- Отличават се по мениджърската си визия за развитие и личната ценностна система. Например аз не се притеснявам от рискове, когато са обмислени, и винаги съм имал големи цели. Когато човек си представя своята мечтана цел вече реализирана, тогава тя го води напред, а възможните пречки или трудности не го обезкуражават. Истинският лидер се откроява и с редица други качества като амбиция, образованост, почтеност, оценка на риска, трудолюбие и постоянство.

- Пазарната ситуация в добивната индустрия в момента не е в своя възходящ тренд. Какво ще кажете, време ли е за нови инвестиции и какви?

- Зависими сме от цените на металите на международните борси, които са циклични и се движат по синусоида с пикове и спадове. Само през изминалата година цените се сринаха с 30 %, което изправи пред големи предизви-

ИНВЕСТИЦИЯТА ОТ НАД 60 МЛН. ЛВ. ДАВА ШАНСА НА ПАНАГЮРИЩЕ ДА ПРИВЛИЧА ПАЦИЕНТИ **НЕ САМО ОТ РАЗЛИЧНИ КРАЙЩА НА СТРАНАТА, НО И ОТ ЧУЖБИНА**

кателства не само българските, но и най-големите световни компании. При нас имаме дългогодишна политика за управление на риска и вече изпълняваме антикризисна програма. Новите ни инвестиции, макар и редуцирани в момента, са насочени предимно към повишаване ефективността и намаляване себестойността на добива.

- Как управляваната от вас компания успя да оцелее, да порасне и да устои на всички кризи, на които през годините е била подложена?

- Обръщайки се назад към изминалите 30 години, през които съм имал честта и отговорността да бъда начело на компанията, виждам, че действително сме изминали дълъг и нелек, но резултатен път. През периода 1986-1989 г. изграждахме новите мощности на площадка „Асарел“ и преодолявахме изоставането в строителството. На 6 декември 1989 г. успяхме да пуснем в срок първия етап на мощностите. Ако тогава бяхме закъснели, щяхме да имаме нерадостната съдба на други подобни обекти, които изобщо не бяха завършени и после бяха разпродадени на скрап. В следващите години довършвахме строителството на тези нови мощности без помощ от държавата и достигнахме пълната си проектна мощност. Успяхме да опазим предприятието от разграбване и източване, което за съжаление на много места не се случи. После през 1998-1999 г. подготвихме проект за първата работническо-мениджърска приватизация за нашия отрасъл в страната с подкрепата на „Фьост Алпине Интертрейдинг“-Австрия. Спечелихме търга в конкуренция с водеща световна фирма, при спазване на всяка дума и запетайка от закона. Днес сред акционерите са над 2200 бивши и настоящи работници и специалисти от дружеството. След това до 2005 г. предсрочно изпълнихме инвестиционната си програма по договора за приватизация, без да използваме никакви от предвидените по закон преференции за работническо-мениджърските търговски дружества. Затова и оценката от Агенцията за приватизация е, че това е един от най-успешните примери в тежката индустрия у нас. А от 2005 г. досега извършваме мащабна модернизация на компанията по целия технологичен цикъл, в съответствие с най-добрите световни стандарти и практики.

- Кои са някои от най-трудните решения, които в последно време се наложи да вземете?

- Приоритизирането на проектите, които да осъществим, в условията на антикризисна програма, заради сриващите се цени на металите.

- Бизнесът в България все по-силно страда от недостиг на кадри. Вие как привличате специалисти и как задържате хората да остават да работят в Панагюрище?

- С колегите ми от Минната камара изготвихме и реализираме модел за подготовка на кадри със средно и висше образование за нашия отрасъл. В него членовете ни имат активна роля и работят заедно с професионалните гимназии, общините и министерството, като инвестират в образованието на бъдещите си работници и специалисти. Например, от настоящата учебна година в Професионалната гимназия в Панагюрище има паралелки за дуално обучение. Специалностите за прием бяха определени по нашия браншови модел - в партньорство между училището, общината, нашата компания и местното сдружение на предприемачите. Колкото до задържането на хората в Панагюрище, определящи са възможностите за добра реализация, доброто заплащане и добрият стандарт на живот. „Асарел-Медет“ е един от примерите в бранша, които разбиват остарелите митове за непривлекателната работа в отрасъла. При нас хората работят при много добри условия и с високи заплати, заради което сме един от най-предпочитаните работодатели. Същевременно, в общината има и други работещи предприятия. Минната индустрия се развива в хармония и синергия с оптичното производство, машиностроенето, леката промишленост, туризма, биоземеделието и другите икономически дейности. И не на последно място, стандартът на живот значително се подобри и като възможности се изравнява с този в големите градове заради проектите, в които ние инвестирахме през последните години самостоятелно или чрез публично-частно партньорство с общината. Ще спомена уникалната зала трезор и връщането на оригинала на Панагюрското златно съкровище, което доведе до туристически бум. Реновирането на нашия Дом на миньора – четиризвездния хотел „Каменград“, с изграждането на закрит плувен басейн и модерен СПА център

с минерална вода, което разкри нови възможности за развитието на СПА и конгресния туризъм. Изградихме многофункционална спортна зала „Арена Асарел“, в която може да се провеждат национални и международни турнири по 30 вида спорт. Проектът за модерния медицински комплекс разкрива съвсем нови перспективи не само за качеството на здравеопазването, но и за развитието на общината. Към това се прибавят и проектите, които общината осъществи с европейски средства. Не е случайно, че в последната класация за най-добрите градове за живеене у нас Панагюрище бе обявен за Град на младежта.

- Защо е важно компанията да е в светлия сектор? Каква е цената да си в „светлината на всички прожектори”?

- Изобщо не може да стои въпросът дали една компания да бъде или да не бъде в светлия сектор. Наше кредо е, че бизнесът трябва да е прозрачен, законен, почтен и отговорен. Иначе няма да е бизнес, а вид далавера. Нещо повече - отдавна не е достатъчно само да си плащаш данъците. За да се развиват устойчиво, компаниите днес трябва да спазват високи стандарти и да са социално отговорни, да са чувствителни към нуждите на обществото, да съзнават своята роля за това как могат да допринесат за разрешаването на проблемите. Има хора и компании, които са капсулирани и живеят затворени в своя собствен свят. Гледат да са по-ниски от тревата, да заобикалят правилата, да минават между капките. Не споделям такава ценностна система. За съжаление, когато си „в светлината на прожекторите“, се привличат също и недоброжелатели или завист. Но се надявам, че обществото ни ще се научи да цени повече своите почтено успели хора и успешните си български примери не само в бизнеса, но и във всички сфери на живота.

- Има ли днес предимства да си инвеститор в България?

- Различно е самочувствието, че инвестираш и имаш принос за развитието на своята родина, когато си българин. А и у нас има потенциал за развитие, има квалифицирани и можещи хора, които създават предимства за нашите и чуждите инвеститори. Подкрепа заслужават усилията на правителството да поддържа макроикономическа стабилност и ниски данъци, както и стремежа към диалогичност и чуваемост на предложенията от бизнеса. На инвеститорите са нужни политическа стабилност, нормативна устойчивост и предвидимост, воля и решимост за нужните реформи, които ще създадат още важни предимства за инвеститорите у нас.

- Каква е ролята на двете фондации „Асарел” и „Цоцорков род” за развитието на Панагюрище?

- Обединява ни каузата „Заедно за Панагюрище“. Проектите и на двете фондации помагат на хората от нашата община, насочени са към местните социални потребности и инициативите в образованието, младежките дейности и културата. И двете фондации помагат за съхраняване на културно-историческото наследство в региона и подкрепят децата с изявени дарби от Панагюрище.

- Вие сте първият българин, стъпил на двата полюса на Земята. Кой друг „връх” искате да покорите?

- Всеки успешно изпълнен нов проект и всяка постигната нова цел възприемам като покорен следващ „връх“.

- Остана ли мечта, която все още не сте реализирали?

- Мечтая да допринеса за това обществото ни да е посплотено и заедно да работим за голямата ни обща цел – да се повишава конкурентоспособността на икономиката и благосъстоянието на страната ни като цяло, а хората да са щастливи тук и да не напускат България.

- Бизнесът си е бизнес, но кое е това, което по чисто човешки може да ви зарадва?

- Ежедневно ме радват много малки неща – времето със семейството, с близките ми хора, хубавата музика. Обичам да пътувам, любител съм на подводното плуване и фотографията. Имам например стотици снимки на улични музиканти, които съм виждал на различни места в страната и по света. Харесвам достойнството на това изкуство на улицата, което е на една ръка разстояние от публиката. Никога не ги подминавам, без да спра. А наскоро в Панагюрище направих и фотоизложба със снимки на улични музиканти.

ОБИЧАМ ФОТОГРАФИЯТА И НАСКОРО В ПАНАГЮРИЩЕ **НАПРАВИХ ИЗЛОЖБА СЪС СНИМКИ НА УЛИЧНИ МУЗИКАНТИ**

Фото Юлиан **Донов**

ГЛАСЪТ НА БИЗНЕСА СТАВА ПО-СИЛЕН

Фото **Стоян Йотов**

Новоизбраните членове на УС на КРИБ

автор: Яна **Колева**

Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България (КРИБ) вече има 12 нови членове на Управителния съвет. Пет от тях за пръв път влизат в ръководството на най-голямата работодателска организация в България, а седем са изпълнявали тази роля. Изборът бе направен по време на Годишното общо събрание на КРИБ под надслов „Гласът на българския бизнес“. На него присъстваха преобладаващата част от членовете на конфедерацията.

Новото **ръководство**

Новите членове на управляващия орган са Андрей Делчев от Българска петролна и газова асоциация, Боряна Манолова - „Сименс“, Иван Папазов - „Винпром Пещера“, Йордан Матеев - Сдружение за модерна търговия, и проф. дтн Николай Вълканов от „Минстрой Холдинг“. Преизбрани за нов мандат са: Ангел Желязков от Параходство „Български морски флот“, Иван Кралев - „Хидроизомат“, Петко Николов - „Пътстрой-92“, Петър Иванов - „Солитрон България“, Петя Димитрова - Пощенска банка, Стоян Ставрев - Българска консултантска организация, и Христо Христов от „Дискордиа“. Всички те са опитни бизнес лидери и доказани имена в българския бизнес, ръководители на водещи компании и сдружения. Мандатът на 12-те новоизбрани е 2-годишен.

Новите членове на УС обещаха да работят за развитието на образованието, за модернизацията на българската икономика и подобряване на нейната конкурентоспособност, както и за въвеждането на иновации.

Конфедерацията **расте бързо**

През миналата година новоприетите компании в КРИБ са 251, което е безпрецедентен факт за цялото съществуване на организацията. Прекратена е тенденцията фирми да се оттеглят от конфедерацията, като почти всички вече са се завърнали, посочи в годишния отчетен доклад председателят на КРИБ Кирил Домусчиев. Новоприетите компании са от всички сектори на икономиката – промишленост, енергетика, минно дело, транспорт и спедиция, строителство, банково дело, застраховане, търговия, земеделие, образование, екология, хранително-вкусова промишле-

ност, туристически сектор, игрална индустрия, медии. С приемането на шест нови банкови институции в КРИБ вече членуват над 90% от банките в България. Увеличено е и браншовото присъствие с приемането на 15 браншови организации и стопански сдружения, както и с откриването на още четири регионални клона в Перник, Враца, Шумен и Хасково. Все повече микро, малки и средни предприятия се присъединяват към КРИБ. „От ноември 2014 г. новите членове по линия на браншовите и регионалните структури са над 1200. Затова вече не може да ни наричат организация на едрия бизнес, тъй като и малките фирми вече вярват в КРИБ“, увери Кирил Домусчиев.

Добрите **резултати**

Организацията отбелязва и голям ръст на приходите – за една година те надхвърлят 2,640 млн. лв. Проведени са 17 срещи на членове на КРИБ с правителството. Те са по браншове и по различни теми, винаги с участието на премиера Бойко Борисов и на ключови министри. На тях от името на бизнеса са отправени искания към управляващите, свързани с решаването на наболели проблеми. През изминалата година КРИБ беше организатор на три национални кампании – „Да! На българската икономика“, „Деветте пътя към еврофондовете“, „Бизнес на светло“, като последната ще продължи и тази година с партньорството на списание „Икономика“. За първи път през 2015 г. се проведе Пролетният бал на конфедерацията. Председателят на организацията Кирил Домусчиев отбеляза и факта, че КРИБ получи право да издава сертификати за произход и всички членове може да се възползват от преференциалните тарифи. Благодарение на усилията на КРИБ темата за въвеждането на т. нар. данък вредни храни вече не е на дневен ред.

Академия Икономика

Новата инициатива на КРИБ е „Академия Икономика“, която на практика ще свърже бизнеса и образованието. Тя ще набира средства по линия на различни инициативи, като целта е да се отпускат средства за стажове на студенти при работодатели, членове на конфедерацията. Основният принцип ще е пазарният – половината от стипендията ще се плаща от работодателя, уточни Кирил Домусчиев. Първият договор за отпускането на две стипендии от името на „Академия Икономика“ е подписан с подкрепата на Пощенска банка. Стажовете ще се проведат там.

КРИБ уверено продължава да работи за подобряване на бизнес средата и за повишаване конкурентоспособността на българската икономика.

КРИБ продължава да работи за подобряване на бизнес средата, увери председателят Кирил Домусчиев

В УПРАВИТЕЛНИЯ СЪВЕТ НА КРИБ ВЛЯЗОХА 12 ЛИДЕРИ, КОИТО ЩЕ РАБОТЯТ ЗА ИЗДИГАНЕ АВТОРИТЕТА И ВЛИЯНИЕТО НА ОРГАНИЗАЦИЯТА

БЪЛГАРСКАТА ТЕМИДА

автор: Яна **Колева**

Една латинска сентенция гласи Dura lex, sed lex, или „Законът е суров, но е закон“. С други думи, дори лошите закони трябва да се спазват. Въпросът обаче е как се пишат, как се четат и как се прилагат законите. В България промяната на закони, зад които стои силен лобистки интерес, става лесно. Вече дори почти незабележимо. Свикнахме с това и „системата“ точно на това разчита.

Очите на българската Темида са услужливо затворени. Съдебната система у нас, меко казано, не се ползва с доверието на бизнеса и на гражданите. Тя е добре скроена за силните на деня и за онези, които знаят, че което не става с пари, става с много пари. И могат да си го позволят.

Мониторинговите доклади на Европейската комисия не успяха да повлияят в България да създадем по-справедливо и по-ефективно правораздаване, в което да имаме доверие. Румънският пример не се оказа заразителен. Няма какво да се лъжем, той просто е като трън в очите на онези, които трябва отрежат клона, на който удобно седят. Симулацията на реформи цели да създаде мъгла, която да ни откаже от очакването да видим позитивни промени. Да свикнем някак си, че това е положението. Законът е суров, но е закон – това

СИМУЛАЦИЯТА НА РЕФОРМИ ЦЕЛИ ДА СЪЗДАДЕ МЪГЛА, КОЯТО ДА НИ ОТКАЖЕ ОТ ОЧАКВАНЕТО ДА ВИДИМ ЕФЕКТИВНО И СПРАВЕДЛИВО ПРАВОСЪДИЕ

е по-скоро в латинската сентенция. В България законът си остава „тесна врата у поле широко“ и „за кокошка няма прошка“.

Реалистично ли е скоро съдебната система да заработи така, както бизнесът и гражданите очакват от нея? На този въпрос отговарят един български евродепутат и трима представители на работодателските организации.

Камен **Колев**:

Съдебната система е море от проблеми

Камен Колев е заместник-председател на Българската стопанска камара

Проблемите на съдебната система са много и са дълбоки. Бизнесът иска бързо решаване на делата, предсказуемост на съдебната система. Нужни са гаранции за защита на собствеността. Търговските спорове трябва да се решават по бърз и евтин способ, което не се случва. Затова ние съветваме фирмите по арбитражен път чрез арбитражни клаузи в търговските договори по-ефективно да решават своите спорове. БСК също има свой Арбитражен съд.

Процедурите по несъстоятелност, които се ръководят от съда, също има нужда да се ускорят. Иначе за бизнес средата протакането означава замразени активи, които за години наред не носят доходност. В същото време кредиторите не могат да си съберат вземанията от фалиралото дружество. Необходимо е да се направи промяна и в тази материя. Промените в тези направления ще са от полза за бизнеса. По тях бихме съдили за успешността на съдебната реформа. А по какъв път ще се стигне до тях, нека специалистите да решат. Важно е това скоро да се направи. Иначе има различни дела, различни проблеми. Съдебната система е море от проблеми.

Да има добър бизнес климат и растеж на икономиката – безспорно това е важно за цялото общество. А защо реформите се бавят - ясно е, че е нужна политическа воля, нужна е стабилност в страната, която да предполага съдебна реформа. Сигурно много са причините промените в съдебната система да не стават с необходимото темпо, за съжаление в администрацията „желето” е голямо. Правим опити да го разрежем, а то пак се събира. Срещаме съпротива и виждаме, че в много случаи е по-лесно да си популист. Много от мерките биха отблъснали определени групи и затова те не са популярни. Имитират се реформи, без нещо да се променя. Но това не ни отказва да работим за промяната.

Васил **Велев**:

Нужен е обществен натиск за реформите

Васил Велев е председател на Асоциацията на индустриалния капитал в България и изпълнителен директор на „Стара планина холд“

Да променим съдебната система не е въпрос на вяра, а на работа и на обществен натиск това да стане. Имаме нужда от съдебна система, която да гарантира справедливи решения и равно третиране, както и сигурност на собствеността. Бизнесът има нужда от това, за да инвестира и да развива в България своя потенциал.

Има недопустими практики у нас, заради които сме все по-ниско в класациите по икономическа свобода, по корупция. Отстъпваме от позициите, които бяхме постигнали, и то е, защото очакванията за промени не се сбъдват. Изчерпва се търпението. Така например съдебната система, тук включваме и прокуратурата, а не само съда, се използва от определени среди за притискане на опонента и за нелоялно извличане на предимства. Няма как да се източва ДДС без съдействие на определени служители от органите на НАП. Същото важи и за съдебната система. Има фрапиращи случаи на прехвърляне на източени фирми с натрупани дългове на социално слаби хора – това не може да стане без съучастието на хора от съдебната система. Не е задължително това да е под политически натиск.

Избран бе нов министър на правосъдието, защото старият подаде оставка, разочарован от недостатъчните промени в съдебната система. Не искаме да политизираме нещата. За бизнеса е важно да има справедлив процес. И акцентът не е за скоростта на правораздаване, макар много да се бавят делата, а е в равното третиране и в гаранциите, че ако спазваш закона, а друг по недопустим начин увреди твоя интерес, може да се постигне справедливост. Масова практика е един и същи казус да се решава по различен начин, в зависимост от това кои са страните. Понякога като продължителност на делата постигаме средноевропейското ниво, но в зависимост от това кои са страните, някои дела се точат с години.

Хубав въпрос е дали съдебната система е независима, от кого тя е независима и, ако има зависимости, какви са те? Тя трябва да е независима от другите власти – изпълнителна и законодателна. Тя обаче трябва по някакъв начин да е зависима от хората, от данъкоплатците. Нещата трябва да се променят и трябва обществен натиск, за да се случи това. Гражданските движения констатират сериозни пропуски и трябва да им се доверим за промяната, те може да дадат повече експертиза. Работодателските организации не са специалисти по всичко.

МАСОВА ПРАКТИКА Е ЕДИН И СЪЩИ КАЗУС ДА СЕ РЕШАВА ПО РАЗЛИЧЕН НАЧИН, **В ЗАВИСИМОСТ ОТ ТОВА КОИ СА СТРАНИТЕ**

Емил **Радев**:

С малки стъпки може да направим големи подобрения

Емил Радев е член на Европейския парламент от групата на ЕНП, избран с листата на ГЕРБ

Мониторинговите доклади на Европейската комисия редовно се използват, за да се внушава, че „не можем да се оттласнем от дъното“, че съдебната система не иска да бъде реформирана. Дори от бившия правосъден министър се чуха призиви да бъде наложена наказателна процедура на България. Вместо всички да работим за подобряване имиджа на страната ни, някои искат да няма стабилност и се опитват да извлекат дивиденти от проблеми в българското правосъдие. Разбира се, има сериозни пропуски, които засягат най-вече Висшия съдебен съвет, липсва напредък в делата по високите етажи на властта, критикува се и прокуратурата.

Основната цел на докладите не е България да има бързо и ефективно правораздаване. Ние вече имаме такова. Според информационното табло в областта на правосъдието от миналата година в България са необходими по-малко от 100 дни за разглеждането на граждански, търговски, административни и други дела на първа инстанция, което ни отрежда седмо място в Европа по показател бързина на съдебното производство - пред Германия, където срокът е близо 500 дни. Статистиката и данните ясно посочват, че съдопроизводството работи дори по-добре у нас, отколкото в други държави членки, българските съдии вършат своята работа професионално и не отстъпват на своите западни колеги.

БЪЛГАРИЯ Е НА СЕДМО МЯСТО В ЕВРОПА ПО БЪРЗИНА НА СЪДЕБНОТО ПРОИЗВОДСТВО, КАТО ИЗПРЕВАРВАМЕ ГЕРМАНИЯ

През миналата година бяха направени важни крачки в правосъдната реформа, независимостта на системата и стабилизирането на правовата държавност. Цялото правителство стои зад съдебната реформа, но трябва да има подкрепа и от другите политически партии. В момента пред Министерство на правосъдието стоят няколко основни приоритета - работата по Закона за съдебната власт, по Търговския закон и въвеждането на оздравителна процедура преди процедурата по несъстоятелност и превенцията за кражба на фирми. Приоритет трябва да бъде и работата по Гражданския процесуален кодекс и Наказателно-процесуалния кодекс. Предстои Законът за борба с корупцията да бъде отново внесен в дневния ред на Народното събрание. Мисля, че с малки стъпки в подобряване на законодателната рамка ще постигнем повече, по-бързи и по-добри резултати.

Правителството държи на сътрудничеството с чуждестранните инвеститори и се стреми към диалог и съвместни усилия за подобряването на инвестиционната и бизнес среда в България. Вървим по правилния път с изпълнението на Стратегията за съдебна реформа и Стратегията за борба с корупцията. За съжаление обаче работата на Министерството на правосъдието и на бившия министър Христо Иванов беше основно концентрирана върху промените в конституцията, които обаче няма да направят съдебния процес нито по-честен, нито по-бърз, нито по-справедлив, а административните процедури - нито по-евтини, нито по-облекчени. Същевременно има много други важни реформи, които може да подобрят съдебната система и да улеснят живота на гражданите и бизнеса.

България не е направила нужните стъпки по приемането на нов Наказателен кодекс, както и на нови процесуални правила в ГПК и НПК. Нищо не е направено и по отношение на електронното правосъдие. Това са изключително важни елементи от реформата в правосъдната система. Тези промени са от значение за бързата, ефективна и справедлива наказателна политика. Те гарантират стабилност и ще повишат доверието на гражданите в съдебната система.

Проф. Иван **Тодоров**:

Наивно е да очакваме бърза промяна

Проф. д-р Иван Тодоров е управляващ партньор в Адвокатско дружество „Георгиев, Тодоров и Ко“, което е член на Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България

Некомпетентното, бавното и повлиятото правораздаване най-силно убива на бизнеса в България. Но не е необходимо да се открива топлата вода – в цял свят бизнесът се нуждае от съдебна система с компетентни съдии и възможно по-бързо приключване на делата. Това е лесно да се каже. Трудното е да се реализира. Наивно е да се мисли, че само с няколко мерки то може да стане. На първо място трябва да се направят промени в Закона за съдебната власт. Най-важното е израстването на съдиите да става като резултат от процента на потвърдените техни съдебни актове. Това е много по-обективен и всеобхватен критерий в сравнение със сегашната система на изпити. Освен това трябва да се разпише такава процедура за изпити за магистрати, която да не допуска да се нарушава анонимността. Имаше няколко случая на доказано изтичане на информация за изпитите за магистрати.

Наложителни са промени в НК, ГПК и АПК. Наказателният ни кодекс описва по твърде общ начин много от престъпленията и съдържа твърде много престъпни състави. Това дава възможност почти на всеки българин да може да му се повдигне обвинение за нещо, ако би имало желание за това. Тази ситуация създава несигурност в българските граждани. По-правилно е много от престъпните състави да се трансформират в норми, предвиждащи ефективно налагане на административно-наказателна отговорност. Без електронно правосъдие воденето на дела няма да може да се ускори. Необходимо е да се премахнат анахронизми като съществуващото в ГПК призоваване чрез залепване на призовка върху вратата или върху пощенската кутия. Ако например човек е на почивка или ако някое дете откъсне залепената призовка, ще се пропуснат важни срокове, което е недопустимо.

Като един от докладчиците на работната група, изготвила АПК, аз се радвам, че този кодекс се сочи като един от най-успешните. Но той е успешен, защото беше приет своевременно и защото е ясен, практически ориентиран и предвижда ефективно изпълнение. Затова сега е важно своевременно да се приемат промени в АПК, които да разтоварят ВАС и да ускорят административното производство – преди още да са се натрупали проблеми. Почти всички важни административни актове се обжалват. Ето защо при недостатъчно бързо административно правосъдие се забавя цялата управленска дейност на държавата.

Стремим ли се към качествени промени, трябва да се тръгне от юридическото образование. Приемните изпити сега оценяват преди всичко паметта. Поради това е подходящо да се въведе тест, който да оценява по-съществено и логическото мислене. Двата приемни изпита по българска литература и история отказват много от добрите ученици, които предпочитат да учат в чужбина. Необходимо е да има много по-сериозни държавни изпити и качествено по-труден изпит за юридическа правоспособност – така че да не се допускат некомпетентни юристи да се занимават с право. България загуби много от безконтролното производство на една лицензирана в цял свят професия.

Дали по-скоро ще се постигне осезаем резултат в позитивната промяна на системата - всички се вълнуват. Това може да стане чрез промените в нормативната уредба. Няма магическа пръчка, с която нещата да се подобрят.

БЕЗ ЕЛЕКТРОННО ПРАВОСЪДИЕ ВОДЕНЕТО НА ДЕЛА НЯМА ДА МОЖЕ ДА СЕ УСКОРИ

HUVEPHARMA®

We add performance to your business

- Медикаментозни премикси за фураж
- Кокцидиостатици
- Фуражни ензими
- Лекарствени продукти за хуманна и ветеринарна употреба
- Активни фармацевтични съставки

www.huvepharma.com

HUVEPHARMA EOOD · 3a NIKOLAY HAYTOV STR · 1113 SOFIA · **BULGARIA** · P +359 2 862 5331 · F +359 2 862 5334 · SALES@HUVEPHARMA.COM

HUVEPHARMA N.V. · UITBREIDINGSTRAAT 80 · 2600 ANTWERP · **BELGIUM** · P +32 3 288 1849 · F +32 3 289 7845 CUSTOMERVICE@HUVEPHARMA.COM

ОТКРИВАТЕЛСТВОТО НЯМА ПОЧИВЕН ДЕН

РИСКЪТ, КОЙТО СЕ ПОЕМА ЗА ВСЯКА ИНОВАЦИЯ, ВИНАГИ Е ПО-МАЛЪК ОТ РИСКА ДА СЕ БЕЗДЕЙСТВА И ДА СЕ ЗАЛАГА НА СИГУРНОТО

автор: Татяна **Явашева**

За иновации се говори много, но без съмнение те са тези, които качват на върха и свалят от него компании и хора. Безспорно за съвременния бизнес иновациите са като въздуха, без който просто не можем. Те са откривателство и затова никога не знаем къде точно отиваме, докато не се озовем там. Трудно е да се намерят оригинални решения на важни проблеми, дори само поради факта, че съществуват безкрайно много важни проблеми и безброй подходи за решаването им. Често иновациите са неравен и хаотичен процес и тяхното създаване прилича на движение в лабиринт, чийто изход може и да не намерите.

Днес е модерно да се говори за иновации. Мненията по темата варират от „По-добри иновации, по-добри компании“ до „Бъди иновативен или умри“. Твърди се, че иновацията за всяка компания е същото като загребването в плуването. С едно загребване ще останете на повърхността на водата за малко, но след това ще потънете. С еднократно усилие за новаторство дори не е ясно дали ще успеете да въведете нещо ново. Рискът, който се поема за всяка иновация, винаги е по-малък от риска да се бездейства и да се залага на сигурното.

По всяка важна тема е най-добре да пием от извора. Търсим мнения от бизнес дами, които управляват компании, в които иновациите са на почит.

Д-р инж. Боряна **Манолова**:

Иновациите са част от нашето ДНК

Д-р инж. Боряна Манолова е главен изпълнителен директор на Siemens България. Професионалният си път започва в Агенцията по заетостта към Министерството на труда, след което е избрана за регионален директор на Агенцията за чуждестранни инвестиции с център в град Русе. Между 1998 и 2007 г. тя успешно управлява бизнеса в България на „Атлас Копко Лифтън". Тя е магистър по финанси, магистър-инженер по микроелектроника и доктор по енергиен мениджмънт в промишлеността. Председател е на УС на Съвета на жените в бизнеса в България.

Днес иновациите са необходимост. Като компания, която повече от век и половина помага за технологичния напредък на човечеството, за нас иновациите отдавна са част от нашето ДНК. Буквално всяка сфера, в която сме работили и продължаваме да се развиваме, носи белега на нововъведенията на Siemens. Днес тази философия остава една от основните движещи сили на компанията, което намира отражение в десетки хиляди патенти на името на Siemens AG, в огромните ресурси, отделяни ежегодно за развойна дейност, но също и в удовлетвореността на нашите клиенти, които имат достъп до технологии, много често изпреварили времето си. Цифрите говорят сами по себе си. В световен мащаб Siemens AG притежава близо 60 000 патента. Само за фискалната 2015 г. от компанията са подадени 7650 патентни заявки – средно по 35 заявки всеки работен ден. Това е огромен потенциал за развитие, който ни кара да гледаме спокойно към бъдещето.

За мен иновациите са като да управляваш мощен мотоциклет по натоварена магистрала. В момента, в който намалиш скоростта, рискуваш да се строполиш на земята и да бъдеш задминат от тези зад теб.

Иновациите, които ни дават конкурентно предимство, са онези, които не само тласкат науката и технологиите напред, но правят и ежедневието на хората поне малко по-добро. Стремежът на Siemens винаги е бил нашите иновации да дават отговор на актуалните проблеми на съвремието: глобалното затопляне, урбанизацията, необходимостта от по-добри транспортни решения, нуждата от пестене на енергийни ресурси, достъпът до съвременни и безопасни медицински апарати. Това е добавената стойност, към която се стремим и която предоставяме на клиентите си.

В центъра на нашите разработки са решения за по-нататъшната автоматизация на производствените процеси, дигитализацията, децентрализираните енергийни мрежи, иновативните разработки за индустрията, транспорта и енергетиката, съвременните апарати за медицинска диагностика, модерните сградни технологии. Целта е не просто да се задържим на гребена на технологичната вълна в областите, в които работим, но да зададем насоки и стандарти за бъдещето.

В нашата компания иновациите са възможни благодарение на целенасочената политика и изначалното осъзнаване, че не е достатъчно да достигнеш върха, но трябва и да се задържиш на него в условията на жестока конкуренция. Именно затова ръководството на Siemens AG полага огромни усилия и отделя впечатляващи ресурси за иновации. Само за настоящата фискална година Siemens AG ще инвестира близо 4,8 млрд. евро в R&D – с близо 300 млн. евро повече в сравнение с предишната година.Освен това се полагат специални усилия за създаването на условия, които позволяват на креативните умове в компанията да развият и реализират идеите си.

Насърчаваме новостите и за целта компанията създаде специален инвестиционен фонд за служители на стойност 100 млн. евро за 3 години, който осигурява финансиране за иновативни проекти и идеи. През тази финансова година бе лансирана и идеята за един вид инкубатор за стартъпи под името Innovation AG, който ще работи независимо от основните бизнеси на Siemens и ще предоставя финансиране, промотиране и консултации на такива проекти.

В СВЕТОВЕН МАЩАБ SIEMENS AG ПРИТЕЖАВА БЛИЗО 60 000 ПАТЕНТА, КАТО ПРЕЗ 2015 Г. СА ПОДАВАНИ СРЕДНО ПО 35 ЗАЯВКИ ВСЕКИ РАБОТЕН ДЕН

Румяна **Тренчева**:

Правим технологиите все по-достъпни

Румяна Тренчева е изпълнителен директор на SAP България от три години и от 1 януари т. г. е изпълнителен директор на SAP за Югоизточна Европа. Преди това е заемала ключови управленски позиции в големи мултинационални компании в сферата на информационните и комуникационните технологии, сред които HP, „Алкател Лусент" и „Ериксон Телекомюникейшънс".

Всеки път, когато правим нещо различно, ние добавяме стойност. Когато тази нова стойност е значима и за бизнеса, и за обществото, това вече е иновация. Тези промени се случват постоянно и на много нива, и те невинаги са свързани с технология или конкретен продукт. Промяната обаче е винаги на ниво човек: ние сме тези, който създаваме и променяме, а нашата готовност да сме част от тази промяна е ключът за технологичната трансформация днес.

Моето разбиране за иновация е, че постоянната еволюция на процесите, свързани с нашия икономически и социален живот, налагат нуждата от опростяването им. Точно това опростяване е в основата на иновациите днес. Опростяването се налага, защото разполагаме с ограничено време и ресурси, но същевременно с много по-осведомени, активни и взискателни потребители и клиенти.

Иновациите, които ни дават конкурентно предимство, са тези, които правим навреме. Когато усетим пулса и динамиката на променящата се среда, ние трябва да действаме. Натрупаният опит след това ни прави гъвкави и устойчиви, но и готови за новата вълна на промяната.

В нашата компания иновациите са възможни благодарение на невероятния подбор на талантливи и мислещи колеги, които са творци на микрониво и всеки ден подобряват средата на работа с желание да усъвършенстват и създават добавена стойност за нашите клиенти.

Бихме използвали повече иновации, когато сме отворени към новото, но и сме толерантни към несъвършенствата и трудностите, съпътстващи всяка промяна.

Всеки ден е изпълнен с нови проекти, с нови предизвикателства, с нови технологии, които трябва да направим достъпни до много и все повече клиенти на всички пазари. Нашата най-силна отговорност е да вярваме в технологичните възможности, зад които стоим. Разбира се, налага ни се и да сме реалисти, защото винаги може да има предизвикателства. Но именно те обикновено водят до най-големите иновации, защото сме предизвикани да доусъвършенстваме продукт, методология или подход за внедряване.

КОГАТО УСЕТИМ ПУЛСА И ДИНАМИКАТА НА ПРОМЕНЯЩАТА СЕ СРЕДА, ТРЯБВА ДА ДЕЙСТВАМЕ

Даниела **Узунова**:

Лидерите вървят на крачка пред промяната

Даниела Узунова е мениджър за българския пазар на „Данон България". Тя има над 14 години опит в бизнеса с бързооборотни стоки. От 9 години заема различни позиции в „Данон България", като по-голямата част от опита й преминава в отдел Маркетинг - от бранд маркетинг мениджър до маркетинг Директор. Кариерата й минава и през национален мениджър Ключови клиенти и търговски маркетинг мениджър в „Данон България".

Фото: Стоян **Йотов**

Днес иновациите са часовник за една компания – когато той върви, бизнесът се движи. Живеем в динамично време, когато т. нар. „крачка на промяна" (pace of change) става все по-бърза. Един бизнес, за да е успешен, трябва да е дори на крачка пред промяната.

Иновация е не само да създадеш нов вкус в категорията на пазара. Иновация е и опаковката, в която ще го предложиш на потребителя, както и моментът на консумация, който създаваш. Новаторски е подходът на представяне на регала и начинът на продажба. Пионер може да си и във веригата на доставка, и в начина, по който организираш процесите в компанията, така че тя да стане по-бърза и да отговаря на „крачката на промяната". И не на последно място – важно е и новаторството в начина, по който един лидер мотивира екипа си да създава.

Най-иновативната компания на пазара на киселомлечни продукти и една от най-иновативните в сектора на бързооборотни продукти е „Данон България". Културата на компанията подкрепя и провокира „Защо не?" подхода. Ние даваме приоритет на иновациите във всяка сфера. Всяка година в плановете ни за развитие се фокусираме върху нови продукти, нови вкусове на съществуващи марки, нов начин на отношение с клиенти, което води и до нови изисквания към работата на хората в организацията. Така и екипът се учи на новаторство.

Още със стъпването си на българския пазар компанията създава възможност българският потребител за пръв път да опита и да се наслади на богата палитра от продукти, които не са познати за него. Щастливи сме, че за пръв път тук се създава идеята за благородната кауза на Данониада - детският футболен турнир, чрез който вече повече от 19 години инвестираме в здравето на децата на България. Идеята се ражда у нас, но по-късно „Данон груп" я приема като добра практика и така започва огромната инициатива DNC (Danone Nation Cup) в целия свят.

Всичко се дължи на страхотния екип на „Данон" – както в България, така и в Източна и Централна Европа, също и в цялата „Данон груп". Това са млади по дух хора, които имат много нови идеи, но и много желание и смелост да ги реализират. Те допринасят „Данон" да е пионер на пазара.

През февруари зарадвахме потребителите с няколко нови продукта. Два от тях са под марката „Активиа" и са част от семейството на „Активиа Пълнозърнеста", което съчетава ползите от пълнозърнестите култури и съдържащата се в „Активиа" бактерия Бифидус Актирегуларис.

Културата на компанията е другият важен фактор. Хората, започващи работа при нас, споделят, че „Данон" е уникална организация – с жив дух и невероятно поощряване на идеите. Нивата на йерархия не са пречка за хората да дават идеите си, както и да оспорват тези на ръководството. Имаме и политика на отворени врати, което създава достъпност на всички до лидерите в отделите. Важна е принадлежността ни към „Данон груп". Скоро тя ще навърши 100 години от създаването си и вече гледа в следващите 100.

ИНОВАЦИИТЕ СА ЧАСОВНИК ЗА ЕДНА КОМПАНИЯ - КОГАТО ТОЙ ВЪРВИ, БИЗНЕСЪТ СЕ ДВИЖИ

Петя **Димитрова**:

Вдигаме летвата по-нагоре всеки път, когато успеем

Петя Димитрова е главен изпълнителен директор и председател на УС на Пощенска банка. Тя е член и на УС на Международния банков институт, Асоциацията на банките в България и Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България. Член е на Настоятелството на Американския университет в България, както и на Индустриалния консултативен съвет по промишлеността на CITY College към университета в Шефийлд, Великобритания. Носител е на наградата „Мисис Икономика" 2015.

Днес иновациите са силата, която държи един бизнес конкурентен на пазара. Те определят неговия пулс и му дават добавена стойност. Да бъдеш иновативен, означава да си представяш бъдещето и да имаш план как да го посрещнеш. Да предвиждаш и да създаваш тенденции. Иновациите изискват смелост, инициативност и мотивация, които трябва да се прилагат ежедневно. Днес вече не е достатъчно да кажем „Ние правим това по-добре от всички други", по-ценно е „Никой друг не прави това, което правим ние".

Моето разбиране за иновация е, че тя не се изчерпва само със създаването на един голям продукт, който да наложиш на пазара, а с много малки иновации - ден след ден. Убедена съм, че ако една компания иска да постигне нещо ново, трябва да се вгледа в нуждите на своите клиенти и да мисли в перспектива, защото днес средата е различна и тя налага промяната да се случва всеки ден. Банковите офиси все повече се превръщат в място за консултация и получаване на експертен съвет. За ежедневните си трансакции клиентите използват телефоните и компютрите си. Затова трябва да познаваме добре клиента, нуждите на домакинството му или тенденции в сектора, в който развива своя бизнес. Да се информираме и да мислим като клиента, за да му предложим най-доброто финансово решение. Често споделям на своя екип една мисъл, когато ги мотивирам, за да постигаме още повече: „Радвайте се на постиженията си, но повдигайте летвата мъничко по-нагоре всеки път, след като успеете в нещо".

Клиентът иска индивидуален подход – не той да се съобразява с банката, а банката да се съобрази с него, да има достъп до парите си по всяко време и навсякъде, да получава индивидуално разработена оферта, да се чувства специален. Предлагаме не само нови канали за банкиране, но и тясно таргетирани и сегментирани продукти, насочени към конкретните нужди на клиентите ни.

В нашата компания иновациите са възможни благодарение на екипната работа. Заедно реализираме идеите си по-добре и постигаме по-качествени резултати. Като едни от лидерите в сектора знаем, че успехът е резултат от постоянство и ежедневно търсене на възможности за развитие. Вярвам, че за да успява един екип, трябва да има ясна визия, която да следва целеустремено и която да го зарежда.

Най-важното за нас е да предоставяме на клиентите си продукти и услуги с добавена стойност, да бъдем модерни и дигитални, но да не загубим човешкия контакт с тях. Именно личният контакт и консултациите остават водещи за нас, като балансът между новото и традиционното в банкирането е от ключово значение.

Последната новост, която въведохме, е специална програма за семейно банкиране. Тя лесно може да се адаптира към финансовите потребности на клиентите, като членовете на семейството сами решават кои продукти да включат и от кои преференции да се възползват. През 2016 г. отново ще се стремим да бъдем различни и да налагаме тенденциите в нашия сектор.

СТРЕМИМ СЕ ДА БЪДЕМ РАЗЛИЧНИ И ДА НАЛАГАМЕ ТЕНДЕНЦИИТЕ В НАШИЯ СЕКТОР

Елена Маринова:

Хитро забъркваме познати съставки в нов коктейл

Елена Маринова е президент на софтуерната компания „Мусала Софт", която е сред водещите в региона и е с доминиращо експортен бизнес, като повечето от клиентите й са големи и мултинационални организации. В обществената си дейност Елена Маринова е активно ангажирана в стратегии и проекти, които позиционират България като водеща ИТ дестинация, развиват ИТ образованието, науката и иновациите, вдъхновяват младите хора.

Днес иновациите са неизбежни.

Моето разбиране за иновация е, че лудост е да правиш едно и също нещо и да очакваш различни резултати. Иновация е правенето на различни неща. Иновацията не е откритие, а хитро забъркване на познати съставки в нов коктейл.

В нашата компания иновациите са възможни благодарение на това, че всички сме любопитни и с уши антени. Оглеждаме се какво се случва вътре в компанията, какво прави и какви планове има конкуренцията, какво измислят в другите индустрии, накъде върви светът. Позволяваме си да експериментираме и бъркаме, но винаги държим под контрол здрава основа, която да е „спасителна мрежа" за експериментите ни, когато не успеят, и трамплин за нови.

Бихме използвали повече иновации... Винаги имаме повече идеи, отколкото можем да осъществим. Всъщност е трудно да използваме по-малко иновации.

Стратегическите цели, които си поставихме за периода 2016-2020, са 25% годишен ръст на приходите, концентрация върху „1M+ клиенти" и 1000+ служители на „Мусала Софт". Това доведе до цялостно преструктуриране на компанията. Тръгваме от богато клиентско, проектно и технологично портфолио, 300 професионалисти и около 10-15% среден годишен ръст на приходите (с изключение на първите години, когато абсолютните цифри са сравнително малки, но процентите са огромни), така че задачата е реалистична, но и амбициозна. Харесва ни, но и се налага да иновираме непрекъснато – в развитие на бизнеса, изпълнение на проекти, маркетинга, администрацията. Няма как само едно направление в компанията да тича напред, а останалите да стоят на едно място.

Най-ключови за иновативните бизнеси, какъвто е нашият по своята природа, са хората. Ето някои от новостите при нас през последните месеци: Всеизвестен е огромният недостиг на ИТ специалисти в България и по света. За да се адресира проблемът с намирането на кадри, тенденция вече е да се изчистват от HR отделите всички функции с изключение на привличането и подбора на кадри. Ние направихме същото. Но за разлика от много от конкурентите ни, при които функции като грижа за текущите служители, обучения, кариерно развитие и т. н. просто се стопиха, ние обособихме нов отдел „Развитие на таланта", който не само ги пое, а и ги разви. Направихме следваща стъпка и в компетентностния модел, даването на обратна връзка и растежа на хората в „Мусала Софт", с която завършихме започналия от няколко години процес за цялостната гъвкавост. Защото в свят и индустрия, в която динамиката е ежеминутна, да чакаш края на годината, за да получиш обратна връзка и (може би) повишение, е абсурд, макар и все още масов. Друго важно предизвикателство, което е особено силно в ИТ и софтуерната разработка, е свързано с модерните методологии, които поставят специален фокус върху интензивната комуникация и интеракция между хората в екипите и между екипите и клиента. Особено когато те са географски разпределени. Създадохме технологично решение, което ни позволява хората да работят заедно, сякаш са на едно и също място физически, независимо дали са в различни стаи, държави или континенти. Това е пример как в едно направление, в случая хора, комбинираме процеси, организационни и технологични иновации, за да постигнем целите си. А това са само част от новостите при нас.

ЕКСПЕРИМЕНТИРАМЕ, НО ВИНАГИ ДЪРЖИМ „СПАСИТЕЛНА МРЕЖА" В СЛУЧАЙ НА НЕУСПЕХ И ТРАМПЛИН ЗА НОВИ ЕКСПЕРИМЕНТИ

Дарина **Стоянова**:

Създаваме продукти, които ни отличават

Дарина Стоянова е изпълнителен директор на „Престиж 96" АД от ноември 2014 г. Компанията е един от най-големите производители в хранителната индустрия в България и пазарен лидер в категориите бисквити, вафли и мини кейкове с марките си „Траяна", „Мираж", „Роден Край", „Хипер", „Троя", „Споко", „Ная", „Мюсли" и „Престиж". Преди това Дарина е работила за международната компания „Хенкел" повече от 14 години, като през последните 9 години е била президент на „Хенкел България" и е отговаряла за бизнеса с перилни и почистващи препарати в България, Румъния, Молдова и Албания.

Иновациите са една от четирите ценности на „Престиж 96". Този факт сам по себе си показва тяхното значение за нас. Търсим иновация във всяко нещо, което правим. Иновациите са фундамент за нашия успех и са един от основните двигатели на нашето развитие от създаването ни през 1996 г. досега.

Предприемчивост и иновативност вървят заедно. Необходима е предприемчивост, за да бъде осъществена една иновация. За какво ти е иновацията, ако тя не бъде приложена успешно на практика. Числото 96 в името на „Престиж" е не само символ на годината, в която е създадена нашата компания. Първата произведена партида продукти на „Престиж" е съдържала 96 вафли. Днес нашият капацитет е над 120 млн. кексчета, 450 млн. вафли и милиард и половина бисквитки на година. Изминали сме дълъг и успешен път само за 20 години. Затова 96 за нас е символ на нашето начало, на предприемчивостта, на ценностите, които ни водят, и в това число – на нашата иновативност.

През изминалите 20 години от създаването на компанията се превърнахме в пазарен лидер във всяка една категория на пазара, в която оперираме в България, създадохме и развихме едни от най-обичаните марки и се утвърдихме като символ за високо качество на нашите продукти. Затова ни помогна постоянният ни стремеж за иновативност. За нас иновациите са в нашите продукти, но също и в начина, по който ги създаваме, в производството, в процесите и в начина, по който правим бизнес.

За нас работят изключително добри специалисти технолози. За създаването на нови продукти, които да се отличават от всички други, съществуващи на пазара, работим заедно с изтъкнати технолози в Европа, с топ готвачи и други специалисти. Използваме суровини на водещи в света производители на суровини и активно си сътрудничим с техните научно-развойни центрове при проучването на нови глобални трендове и разработването на нови продукти.

За създаването на нашите иновации разчитаме на творческия потенциал на хората. Убедена съм, че колкото по-разнообразен е един екип, толкова по-голям е неговият иновативен потенциал. Затова търсим разнообразие в екипа – разнообразие на мислене, опит, възраст и пол. За нас работят хора с дългогодишен опит и стаж в компанията – много от тях са с нас от самото създаване на „Престиж". Едновременно с това почти постоянно наемаме нови хора, сътрудничим си с някои университети и училища по стажантски програми – ценим високо енергията и таланта на младите хора. Опитът и вдъхновението на нашите служители са прекрасна амалгама и предпоставка за иновативност в екипа.

Иновациите са шанс, но не и гаранция за успех.

ИНОВАЦИИТЕ СА ДВИГАТЕЛ НА РАЗВИТИЕТО. ТЕ СА ШАНС, НО НЕ И ГАРАНЦИЯ ЗА УСПЕХ

Валентина **Диканска**:

Осигуряваме решения за устойчиво бъдеще

Валентина Диканска е управител на БАСФ ЕООД. Постъпва в компанията през 2002 г. като директор Финанси и администрация, а от 2011 г. поема поста на управител на BASF за България. Член е на борда на Германо-българската индустриално-търговска камара и на борда на Съвета на жените в бизнеса в България. Председател на Контролния съвет на Българската камара на химическата промишленост. Председател на Комисията по етика на Българската асоциация за изолации в строителството.

ШЕСТ ПОРЕДНИ ГОДИНИ BASF ОГЛАВЯВА КЛАСАЦИЯТА PATENT ASSET INDEX

Днес иновациите са движеща сила. Моето разбиране за иновация е решение за устойчиво бъдеще. Химията е ключова индустрия и винаги е била движеща сила за иновациите, за осигуряване на устойчиви решения за предизвикателствата, които произтичат от три основни области като „Ресурси, околна среда и климат“, „Храни и хранене“ и „Качество на живот.“ Устойчиви решения може да се постигнат единствено чрез иновации. Ето защо научно-изследователската и развойната дейност имат такова огромно значение в стратегията на BASF: „Ние създаваме химия“.

Иновациите, които ни дават конкурентно предимство, но и растеж, са иновациите, базирани на ефективна и ефикасна научно-изследователска и развойна дейност. Служителите на BASF работят в интердисциплинарни екипи за иновативни процеси и продукти за устойчиво бъдеще.

Броят и качеството на нашите патенти свидетелстват за нашата сила в иновациите и конкурентоспособността ни в дългосрочен план. Ние подаваме около 1200 нови патента годишно в световен мащаб. Шест поредни години BASF оглавява класацията Patent Asset Index - метод, който сравнява патентни портфейли за цялата индустрия. Това само подчертава мощността на иновациите на BASF.

В нашата компания иновациите са възможни благодарение на тясното ни сътрудничество с многобройни партньори в областта на науката и индустриите по целия свят. Глобалната ни мрежа с повече от 600 големи университети, изследователски институти и компании, е важна част от нашето Verbund ноу-хау. Ние работим с тях в много различни дисциплини, за да постигнем нашите амбициозни цели за растеж. В нашите научно-изследователски и развойни отдели работят около 10 700 служители.

Не само бихме използвали повече иновации, но и го правим в химията - тя ще играе още по-голяма роля в бъдеще. Ето защо, ние оптимизираме иновационния си подход, за да получим нови идеи, развивайки ги в областите на растеж и технологии. Като една от водещите химически компании в света, BASF се ангажира да въведе химични иновации, които дават възможност на клиентите ни да разработят диференцирани и иновативни продукти, процеси и технологии, с цел да се отговори на настоящите и бъдещите нужди на обществото.

Иновациите на BASF обхващат много сфери на дейност, като например органични слънчеви клетки за електромобилност, решения за съвременни изолационни материали, устойчиви строителни технологии и постижения в растителната защита и селското стопанство.

Последната новост, която въведохме, е Slentite® - революционен, изцяло нов тип изолационен материал. Основните разлики и предимства се крият във високата порьозност на материала и размера на порите, които са в рамките на 100 нанометра. Размерът на порите му е фактор 1000 по-малък от стандартните порести пенополиуретани. Очакваме това да е най-ефективният изолационен материал, който ще позволи по-големи спестявания по отношение на енергийната консумация на сградите. На този нов изолационен материал се възлагат сериозни очаквания. Масовото му производство е планирано за 2020 г.

Диана **Стефанова**:

Правим разработки за облачната мобилност

Диана Стефанова е управляващ директор на развойните центрове на VMware за България и EMEA, както и директор бизнес развитие за интегрирани продукти и решения на VMware на европейския пазар. Тя притежава над 18 години управленски и организационен опит с фокус върху стратегическо и бизнес развитие както на малки и стартиращи фирми, така и на глобални компании. Член е на Управителния съвет на БАСКОМ.

Иновациите са част от нашето ежедневие. Според мен не е задължително една идея да е брилянтна или уникална, важно е тя да бъде приложима и изпълнена по начин, който значително би допринесъл за решаването на стратегически и важни проблеми на нашите клиенти. Технологиите променят действителността, в която живеем, и нашата задача е да отговаряме на нуждите и предизвикателствата, които тази нова среда създава. Във VMware, като лидер в областта на облачните инфраструктури и технологиите за бизнес мобилност, постоянно създаваме нови решения и тенденции.

Добре стикованият и диверсифициран екип, притежаващ умения, талант, различни гледни точки и подходи, е едно от ключовите ни предимства. Това ни позволява да анализираме идеите от много и различни ъгли. Така виждаме по-ясно предимствата или слабостите на продукта, реагираме своевременно и в крайна сметка предлагаме оптималното решение. Получава се диверсификация - в екипа, в начина на мислене, в подхода. Създаваме среда, в която именно нестандартният подход и многото гледни точки вдъхновяват, развиват и помагат за създаването на иновации.

В нашата компания иновациите са възможни благодарение на хората, които работят във VMware и на нашите партньори. Опитът и смелостта на екипите ни да предлагат нови идеи, но и ясното разбиране на последните технологични тенденции и нуждите на нашите клиенти, са в основата на целия процес на разработване на продукти във VMware. Бизнесите, с които работим, са много различни, затова прилагаме разнообразни подходи, адаптираме се и благодарение на доверието и обратната им връзка създаваме ключови иновации за тях.

ТАЛАНТЛИВИТЕ ХОРА ВЪВ VMWARE СЪЗДАВАТ ИНОВАЦИИТЕ, **КОИТО ПРОМЕНЯТ УТРЕШНИЯ ДЕН**

Често иновациите се появяват под различна форма като част от нашето ежедневие и работа, и ценното е това да умееш да ги разпознаваш. Последната новост, която екипите ни разработват, дава възможност за мобилност между частни и публични облачни среди. Това решение е изключително иновативно и предоставя свобода и гъвкавост на нашите клиенти да посрещат своите растящи бизнес потребности. Пример от ежедневната ми работа с моя екип е предложението да заложим на решение за виртуалната реалност, чрез което ще дадем възможност на кандидатите за работа да се пренесат в нашия офис в София и да разгледат средата, в която се раждат значимите продукти на VMware. Затова в момента работим по проект за изграждане на виртуална офис среда с Google Cardboard.

Ще откроя и една инициатива на фондацията на VMware, която дава възможност на всеки служител да участва активно в доброволчески проекти както в България, така и по света. Последната глобална инициатива се проведе в Индия и наш колега се върна оттам преди броени дни. Работата по такива проекти променя кръгозора на всеки един от нас, прави ни отворени към света, обществото, в което живеем, и най-важното, прилагаме иновативния си начин на мислене за решаването на важни за човечеството проблеми и предизвикателства.

СПИСАНИЕ

ИКОНОМИКА НА РУСКИ И АНГЛИЙСКИ ЕЗИК

Reed Economy Magazine in English

Читайте Журнал Экономика на русском языке

www.economymagazine.bg

Антони **Тренчев**, депутат от РБ:

БЪЛГАРИТЕ СА ГОТОВИ ДА ГЛАСУВАТ ЕЛЕКТРОННО

ОНЛАЙН ВОТЪТ МОЖЕ ДА СЕ ВЪВЕДЕ ДО 5 ГОДИНИ

автор: Александра **Сотирова**

Г-н Тренчев, защо трябва да се въведе електронно гласуване в България?

- По редица причини. На първо място, тъй като в момента ние не гарантираме на българските граждани, които са в чужбина, тяхното конституционно право да упражняват гласа си и да участват във всякакъв вид избори. Около 1/3 от българското население, или 3 млн. души, живеят в чужбина, и всички сме наясно колко сложно за тях е да упражнят правото си на вот. Обикновено няма достатъчно секции, чака се часове наред, а електронното гласуване ще помогне да върнем обратно тези хора в изборния процес, което ми се струва важно. На второ място, то ще ограничи контролиран и корпоративен вот, тъй като има редица методи за подсигуряване на това, че няма да се упражни натиск върху вас.

С електронното гласуване няма да има нито една невалидна бюлетина. На последните избори имаше 140 000 невалидни вота, стигали сме и до 400 000 невалидни бюлетини.

- Какви са гаранциите, че един човек няма да събере личните карти на 20, 50 или 100 души и няма да гласува електронно вместо тях?

- Тук трябва да направим разграничение на няколко сценария. Ако някой човек иска да продаде своя глас, той винаги ще намери начин да го направи, той и сега го прави на хартия. За тези, които доброволно продават гласа си, очевидно няма как да се противодейства. Ако има случаи, в които работодателят събира всички лични карти на служителите си и казва: вие сега ще гласувате, то тук електронното гласуване помага това да не бъде така.

Гласува се седем дни преди изборния ден. След като имате новите електронни лични карти, които са с чип и с ПИН, вие трябва да се идентифицирате. Ако някой ви вземе личната карта, той трябва да знае вашия ПИН, което е същото като да ви източат банковата карта и е престъпление според Наказателния кодекс. Ако вие доброволно му дадете или той ви накара да види как гласувате, вие в този 7-дневен период може да смените вота си N на брой пъти. Т.е., ако някой дойде на третия ден и каже: гласувай за този и ти гласуваш пред него, той като си отиде, ти можеш да смениш гласа си. Ако го направи в последния момент, на седмия ден преди затварянето на електронното гласуване, и те накара да гласуваш за някой и ти гласуваш за него, то след това ще можеш идната неделя да си пуснеш и хартиено своя вот, което ще отмени електронния избор. Т.е. дава се една допълнителна сигурност и метод за подсигуряване на свободното изразяване на волята за гласуване.

Размишлява се и над възможността да се въведе т.нар. „паник ПИН“. Когато някой упражнява натиск да гласуваш по някакъв начин, ти имаш втори ПИН, който въвеждаш, и той сигнализира на органите на реда, че се случва нещо нередно, МВР или ДАНС идват на място и задържат този, който упражнява натиск върху теб.

Трябва да си представим мащаба. Как виждате на 3,5 млн. българи някой да им упражни натиск да гласуват електронно по някакъв начин. Чисто логистично това не би било възможно.

- А възможно ли е да се манипулира системата за електронно глсуване?

- Не може, защото целият софтуер е с отворен код, т.е. всеки един компютърно грамотен човек може да види възможностите на софтуера. Представете си, че вие попълвате бюлетината и я затваряте в един сандък. Той има катинар, който не може да се отвори насилствено –това е

Фото **РБ**

криптираната виртуална връзка, той може да се отвори единствено от 6-7 ключа, които се вкарват едновременно. На този етап се мисли това да са всички членове на ЦИК, които да имат индивидуален ключ и като един волтрон да вкарат всички едновременно и да го отключат. Има вариант ключ да има и човек от ДАНС, т.е. 6-7 човека заедно да отварят системата, след като приключи и хартиеното гласуване.

Важен момент е, че ако те се опитат да го отворят преди това, то ще остави следа в софтуера, която не може да се заличи и цялото общество ще види, че някой е отворил гласовете преди това.

- Ще има ли хора, които да следят точно този казус със системата?

- Разбира се, че ще има. Има международни наблюдатели. А отключването на системата ще бъде предавано на живо с Live streaming, което е много по-сигурно от хартиеното гласуване.

- Е-вотът ще увеличи ли избирателната активност?

- Именно електронното гласуване е един от начините да я

Антони Тренчев е народен представител от парламентарната група на Реформаторския блок. Завършва бакалавърската си степен по английско и немско право в „Кингс колидж" в Лондон, а след това магистратура по немско и европейско право в университета „Хумболт" в Берлин. Още с учредяването на Движение „България на гражданите" влиза като доброволец в партията. След последните президентски избори се присъединява към екипа на Меглена Кунева. Разговаряме с него за ползите и сигурността от електронното гласуване.

увеличим. Всичко се преброява автоматично и имаме точни, надеждни и сигурни резултати, секунди след приключването на изборния ден.

- Дайте пример как се използва електронното гласуване в другите държави?

- Най-яркият пример е Естония, където от 10 години има електронно гласуване, а също и редица други европейски държави имат, както и някои щати в САЩ.

- Готова ли е България за електронно гласуване?

- Да, разбира се, че сме готови. Още през 2011 г. около 3,5 млн. българи се преброиха онлайн и тогава стана ясно, че ние сме готови и узрели за това да живеем и работим дигитално. Много важни стъпки се приеха за електронното управление, от което е част и е-гласуването.

- Ако хипотетично приемем, че електронното гласуване се приеме напълно, кога е възможно да се реализира на практика?

- Оптимистичен вариант е между 2 и 3 години, по-консервативна прогноза - след 5 години. Трябва да минат всички тестови периоди, пилотни проекти и да се убедим, че системата ни издържа на хакерски атаки и всякакви злонамерени действия.

- Кои според вас, са най-големите плюсове на електронното гласуване?

- Сигурност, улесняване на изборния процес, липсата на невалидни бюлетини и удобство.

- Какви други идеи обсъждате за промени в Избирателния кодекс?

- Това, което ДБГ и Реформаторският блок от години повтаряме, е, че трябва да изчистим списъците от мъртвите души. По наши сметки има между 800 000 - 1 млн. души в списъците, които отдавна по една или друга причина не живеят в България, не участват в изборния процес, а продължават да фигурират и много често биват дописвани като гласували, като реално не са. Това е огромен проблем, който води до сериозно изкривяване на вота и ние смятаме, че незабавно трябва да се въведе активна регистрация, която да прочисти списъците. Другото важно за нас е машинното гласуване.

- Онлайн изборът по-сигурен ли ще бъде от този на хартия?

- Категорично - да.

- Кога е възможно на практика електронното управление да се случи изцяло?

- В следващите няколко години, зависи от политическата воля, но ние приехме закона за електронна идентификация, което е нещо много важно. От 2017 г. ще започне издаване на новите лични карти с чип, които са много важна стъпка за това всеки да се идентифицира. Ще има и секторни електронни идентификатори. Когато отидете с вашата лична карта с чип и ПИН в НАП и се идентифицирате, на служителя в НАП няма да му излезе вашата медицинска история, а ще му излезе само и единствено това, което него го касае, а именно какви са вашите задължения към държавата. Идеята е всеки служител на администрацията да получава информацията, за която има права, вида договори и услуга, която ще използват гражданите.

ИСТОРИЯТА НА ФИРМИТЕ, СЪБРАНА **В „СИЕЛА ИНФО“**

СЪЗДАВАМЕ БАЗИ ДАННИ ЗА МАРКЕТИНГОВИ ЦЕЛИ ИЛИ ФИНАНСОВИ И МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ АНАЛИЗИ, КАЗВА АНДРЕЙ АНДРЕЕВ

Г-н Андреев, представете правно-информационен софтуер „Сиела Инфо“.

- Под името „Сиела Инфо“ се крият няколко информационни системи, които съдържат актуална информация за всички търговски фирми, цялата стопанска история на промените на компаниите и лицата в тях, обществени организации, субекти на стопанския и обществения живот в страната, правни справки за бъдещи и настоящи търговски партньори - актуално състояние, управляващи, собственици, бизнес показатели, брой служители, регистрирани в НОИ, данъчни задължения, свързани с фирми и лица, процедури по несъстоятелност и други. С допълнително добавени финансови данни са повечето или за тези, които са ги публикували. В допълнение през последните 10 години добавяме актуална информация за персонала на компаниите. Често съм обявявал продуктите ни като океан от данни и то наистина е така. Любопитните потребители дори могат да проследят всичките министри на финансите, правителство по правителство. В последните години развиваме информационни услуги по поръчка на клиента. Създаваме бази данни за маркетингови цели или финансови и макроикономически анализи, известявания за искания за промени във фирми длъжници на клиента ни, или искове по несъстоятелност.

Оставяме след нас най-успешната година във финансово отношение и рекордно количество клиенти. Имам усещането, че настоящата година ще бъде още по-успешна.

- За кого е предназначен и как помага на бизнеса?

- Трудно е да се дефинира общ профил на потребителите. „Сиела Инфо“ е разработена да отговори на разнородните потребности на клиенти, които развиват бизнес в различни бранШове. Търсенията на клиентите ни стимулират да създаваме нови функционалности, като се стремим да предлагаме ефективни и иновативни решения за конкретни техни бизнес казуси. Екипът ми се старае да покаже на клиентите на „Сиела Инфо“ най-добрата употреба на съществуващите възможности на програмата. Програмата се използва от маркетолози, кредитни и застрахователни експерти, счетоводители, продавачи в търговски обекти и юристи, като актуалната информация, която им предоставя „Сиела Инфо“, често се явява ключова за успеха на техния бизнес. В резултат от съвместната ни работа сме изградили добри взаимоотношения.

- Какви са неговите основни функции?

- Функциите са разнообразни и специално разработени с цел да подпомогнат потребителите за по-лесна и ефективна работа с програмата. „Сиела Инфо“ предлага от бърза справка за актуално състояние до подробни аналитични търсения и сечения, от бърз преглед на история на промените до съчетание на правна и регистърна информация. Напоследък наблюдавам тенденцията, че все по-често клиентите ни използват възможността на програмата да вкарат собствени потребителски списъци, например въвеждане на всичките си клиенти. Впоследствие това дава възможност потребителят да бъде известяван при всяка промяна, да извлича пълна информация за всичките си клиенти или просто за това, което го интересува.

АНДРЕЙ АНДРЕЕВ РАБОТИ В „СИЕЛА НОРМА“ АД КАТО РЪКОВОДИТЕЛ ОТДЕЛ „СИЕЛА ИНФО РЕГИСТРИ“. РЪКОВОДИ ЕКИП ОТ ТРИМА ПРОФЕСИОНАЛИСТИ И РАЗВИВА ВОДЕЩАТА ПРАВНО-ИНФОРМАЦИОННА ПРОГРАМА „СИЕЛА ИНФО“.

КИПЪР И БЪЛГАРИЯ
СЪС СТРАТЕГИЧЕСКИ БИЗНЕС ОФЕРТИ

Президентите Плевнелиев и Анастасиадис са единодушни,че България и Кипър може да търсят съвместен излаз на международните пазари. В средата е посланик Ставрос Августидис

автор: Бранислава **Бобанац**, Никозия-София

Кипър има важно геостратегическо положение между три континента – Европа, Азия и Африка, и може да стане платформа за българския бизнес и търговия за пазарите в Източното Средиземноморие и Близкия изток. България пък може да бъде мост за кипърските предприемачи и инвеститори към региона на Балканите. Двете страни трябва максимално да използваме тези геополитически възможности за разширяване на сътрудничеството и съвместния ни излаз на международните пазари“. Така в Кипърската търговско-индустриална палата и Кипърската Агенция за насърчаване на инвестициите /CIPA/ определиха важността на контактите си с българските си колеги по време на Българо-кипърския бизнес форум, който се проведе в София на 23 февруари. Част от официалното посещение на президента на Кипър Никос Анастасиадис в България, той за първи път събра заедно представители на компании, бизнес организации и правителствата на двете страни в такъв мащаб – над 100 участници, след повече от 6 г. – след форума в Никозия през октомври 2009 г.

Бизнес срещата на високо равнище бе резултат и знак за добрите икономически и търговски отношения между Кипър и България. Само през последната година стокообменът е нараснал с 81%, като износът на България за Кипър се е увеличил с 90%, а кипърският износ за страната ни отбелязва ръст от 47%. Макар и малка, средиземноморската държава е шестият по големина чуждестранен инвеститор в България с вложени 2.1 млрд. евро за периода 1996-2014 г. Винаги има възможност тези отношения да се подобряват, особено сега, в новите политически и икономически условия в Европейския съюз и по-широкия регион, казаха и бизнесмените, и политиците от двете страни.

На държавно ниво 15 меморандума и споразумения между двете страни дават основата за успешни ползотворни контакти. 3 от тях – за сътрудничество в областта на енергетиката, туризма и селското стопанство, бяха подписани по време на визитата на Никос Анастасиадис в София. „Президентите и правителствата на двете страни отвориха вратата пред бизнеса, сега той трябва да се възползва от новите перспективи и да приложи меморандумите на практика. Целта ни е те да не останат само на думи, а да имат практическа реализация“, коментира пред „Икономика“ посланикът на Кипър в България Ставрос Августидис.

Първата стъпка за това станаха срещите на компании от двете страни „очи в очи“, „business-to-business“, провели се на форума в София, смятат в Кипърската търговско-индустриална палата. Какво показват разменените на него

„визитни картички“

за бъдещо партньорство? Кипър е най-бързо развиващият се бизнес и инвестиционен център в региона на Източното Средиземноморие и като такъв е готов да посрещне още български партньори, посочиха от CIPA. „Възможностите за инвестиции и бинес са разнообразни и се увеличават особено сега, когато икономиката на страната излиза от кризата и започна да се възстановява, постигайки през 2015 г. ръст на БВП от 1.6%. Всяка криза създава условия и за ново развитие, затова ние очакваме да видим интерес от българския бизнес към този потенциал“, каза пред „Икономика“ Мариос Танусис от агенцията.

Фото Посолство на Кипър в София

Бизнес форумът очерта редица сфери за по-активно сътрудничество

ТРИ НОВИ МЕЖДУПРАВИТЕЛСТВЕНИ МЕМОРАНДУМА И ПРЕКИ КОНТАКТИ МЕЖДУ ПРЕДПРИЕМАЧИТЕ И ИНВЕСТИТОРИТЕ **ОПРЕДЕЛЯТ ПЕРСПЕКТИВИТЕ ЗА СЪТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ ДВЕТЕ СТРАНИ**

Кипърският бизнес отправи оферти към колегите си в България за редица икономически сектори. Една от традиционните за острова сфери – на недвижимите имоти, сега предлага нови мащабни проекти за развитие на добри цени. Сред утвърдените области, в които в Кипър има много добри условия за бизнес, са корабната индустрия, корабоплаването, финансовите услуги, фармацията, търговията.

Българските фирми не трябва да изпускат шанса си да заемат място в най-новото и предизвикателно икономическо поле на Кипър – енергетиката и изграждането на

газовата **инфраструктура**

Това бе съветът както на двете бизнес организации, така и на министъра на енергетиката, търговията, индустрията и туризма на Кипър Йоргос Лакотрипис, който участва в бизнес форума. Още повече, че подписаният по време на президентската визита меморандум за разбирателство в енергетиката дава много важна основа за бъдещото сътрудничество. България има специална роля в намерението на Кипър да се създаде алтернативен коридор за природен газ от Източното Средиземноморие, където са газовите находища на Кипър и Израел, през Гърция до Европа, чрез съществуваща или нова инфраструктура, в чието изграждане могат да участват български компании, посочи министър Лакотрипис.

Кипър, който през м.г. постигна рекордно увеличение от 9% на туристите си, покани България по-активно да промотира националния си туристически продукт на острова. Очакванията за сътрудничество са и компании в бранша от двете страни да постигнат взаимен интерес в представянето на съвместни продукти за гости от трети пазари.

Двете страни взаимно си размениха оферти за бизнес в технологичните паркове. Кипър в момента търси стратегически инвеститор за първия си технологичен парк, но българските фирми са „добре дошли“ да участват както в изпълнението на физическата му инфраструктура, така и да развият предприемаческата среда и бизнес инкубационните процеси в страната. Кипърски компании пък бяха поканени да се включат в „София Тех Парк“, който бе определен от зам.-министъра на икономиката Любен Петров като един от най-успешните проекти за реализиране на иновационния потенциал на българската икономика.

Точно високотехнологичните сектори, които създават висока добавена стойност, бяха представени в бизнес визитката на България пред кипърските гости като конкурентни предимства на страната ни. Инвеститори и бизнесмени от острова могат да се насочат към фармацевтичната и химическата индустрия и автомобилостроенето, предложи Петров.

С бизнес срещата в София Кипър постави началото на своеобразен инвестиционен маратон. Тя бе първата проява от обявената от правителството специална кампания през 2016 г. за промотиране на страната като международен бизнес център, за стимулиране на бизнеспартньорства и стратегически съюзи. В нейните рамки ще се проведат 23 бизнес форума в 17 държави. Българските компании имат шанса да изпреварят конкуренцията.

АЗЕРБАЙДЖАН СЕ БОРИ С ДЕВАЛВАЦИЯТА И ЕВТИНИЯ ПЕТРОЛ

автор: Петко **Димитров** е съдружник в ПрайсуотърхаусКупърс (PwC) за Централна и Източна Европа, управител на PwC и ръководител на одиторския отдел в Република Азербайджан. До 2013 г. в продължение на повече от 20 години работи в офиса на PwC в България.

Когато потърсите Баку в интернет, виждате блясък, красива архитектура и инфраструктура. Когато пристигнах в азербайджанската столица, реших да се запозная с реалностите на крайните спирки. Още първия ден се качих на метрото, което е по-традиционно, голяма част построено през съветско време. Срещнах усмихнати хора и се уверих, че фронтът на инфраструктурни инвестиции се придвижва от центъра към покрайнините. Тук в държавното и местното управление се наблюдава приемственост и стремеж да се остави добро име в историята на страната. Хората са добри, спазването на обещанията е въпрос на чест, а престъпността почти отсъства. Неща, които липсват в голяма част от Европа. Тук хората се гордеят със страната си по един непринуден и неподправен начин. Отделянето от Съветския съюз е било тежко, но е излъчило отговорен национален елит. Немного известен факт у нас е, че тук работят много българи на отговорни позиции – в мобилните оператори, статистическия институт, спорта. Ползваме се с добро име.

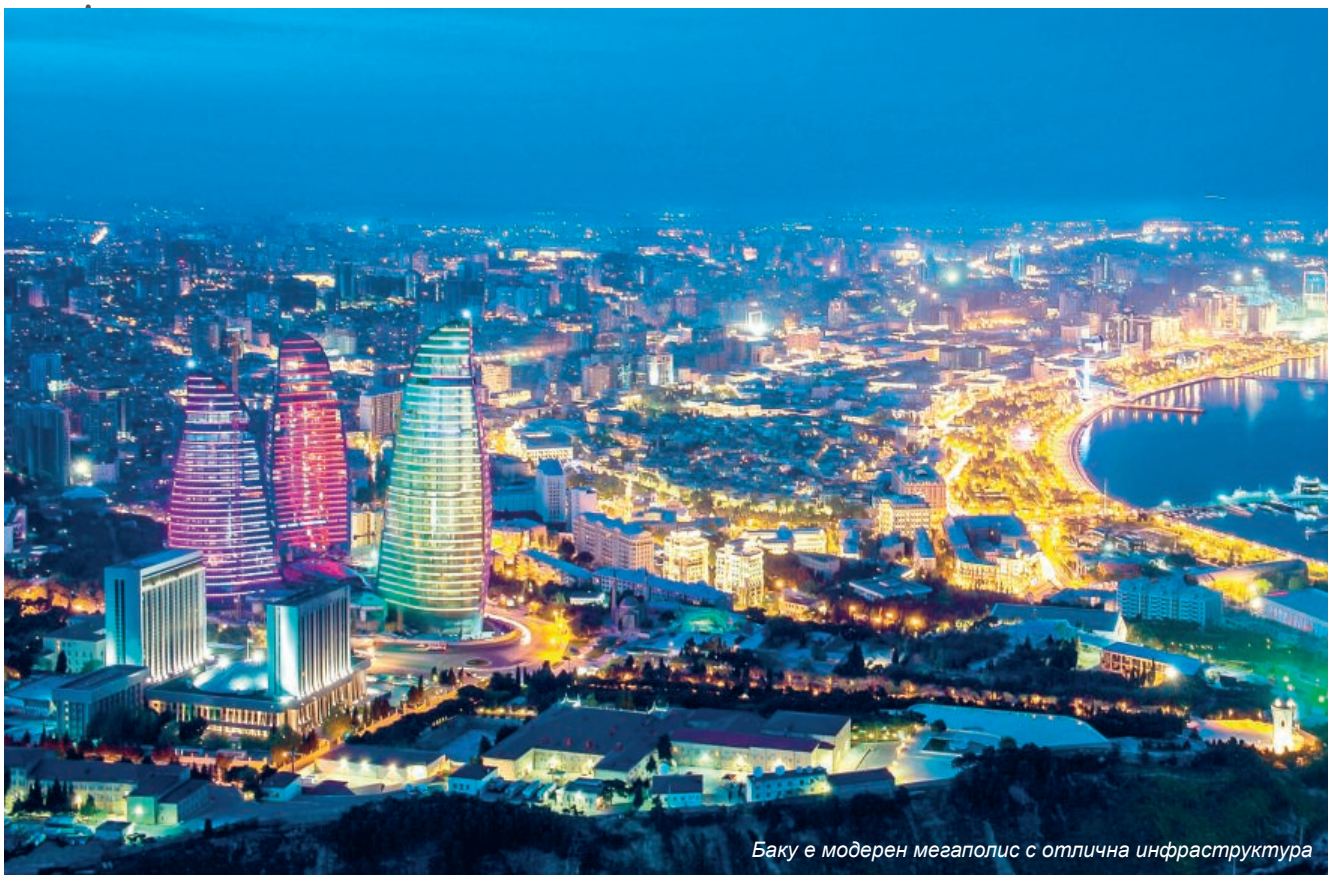
Приоритети

Макар правителството тук от години да провежда политика, насочена към диверсификация, икономиката все пак се основава на нефта и най-вече на газа. При цени под 30 долара за барел неизбежно част от инфраструктурните проекти се забавят. Има области като образованието и сигурността, които по всяка вероятност няма да почувстват намаление на финансирането – в Баку това са неизбежни приоритети. Диверсификацията не е лесна и не може да стане бързо – прави се от частни фирми, без пряко финансиране от държавата. Стратегията е за развитие на туризъм, селско стопанство и високи технологии, а те са сред най-конкурентните отрасли и изискват създаване на традиции, затова е въпрос на години. През 2016 г. в Баку се очаква да се проведе кръг от Формула 1 – любопитно е да се наблюдава полагането на асфалта по специален начин по трасето из центъра на града.

Обезценка на **маната**

През февруари 2015 г. местната валута (манат) беше обезценена с около 34% спрямо долара – това бе навременна мярка с оглед балансиране на текущата сметка и съхраняване на резервите. Властите успяха да удържат инфлацията на по-ниско ниво, макар голяма част от вътрешното потребление да е от внос. Просто се наложи икономиката да бъде по-ефективна в условия на намалена ликвидност. Заради обезценката на маната държавните разходи бяха оптимизирани, но това не попречи на перфектна организация при подготовката на първите, забележете, европейски игри. На 21 декември м.г. властите в Азербайджан въведоха свободен плаващ курс на националната валута и официалният курс на долара се покачи с нови 47%. Като основна причина за промяната бе посочена девалвацията на валутите от партньорските страни. Бяха наложени временни ограничения върху плаващия валутен курс, които дадоха резултат – през февруари вече няма ограничения върху обмяната и трансграничните преводи, а курсовете на основните валути се стабилизираха. Предприети бяха и сериозни промени в митниците в посока пълна прозрачност. Всичко това би имало пряк ефект върху потенциала за български износ, големият въпрос остава какво бихме могли да предложим – по-евтино и по-качествено от произведеното в Турция например.

БЪЛГАРИЯ НЕ РАЗПОЛАГА С КРИТИЧНАТА МАСА,
ЗА ДА БЪДЕ ЗНАЧИМА ТОЧКА НА БАКУ В КОНТАКТИТЕ С ЕВРОПА



Баку е модерен мегаполис с отлична инфраструктура

Двустранни **връзки**

Президентът Илхам Алиев и премиерът Бойко Борисов размениха посещения в Баку и София. Нашата дипломация е много активна, но за съжаление България не разполага с критичната маса, за да бъде значима точка на Баку в контактите с Европа, макар да се ползва с уважение и много приятелско отношение. Тук още си спомнят за нашия износ на селскостопанска продукция и за присъствието ни в района на Средна Азия като технологична нация. Имаше такива времена. За жалост вече можем да предложим твърде малко неща.

Нефт за **Европа**

Без съмнение, Европа ще разчита на азербайджанския износ по петролопровода Баку-Тбилиси-Джейхан – втория по дължина петролопровод в света, както и на Южнокавказкия газопровод, захранван от полето Шах Дениз – една от най-големите инвестиции на ВР. Допълнително „Шах Дениз 2“ ще добави още 16 млрд. куб. м газ към деветте милиарда, които в момента произвежда „Шах Дениз 1“. Мащабът е сериозен – говорим за инвестиция от 28 млрд. долара, за да се добие и транспортира газ до грузинско-турската граница. Оттам ще се доставят 6 млрд. кубически метра за Турция и още 10 млрд. куб. м по южния газов коридор за Европа – 3500 километра и 800 метра под водата.

Черното **злато**

Противно на популярните схващания, че е лесно, когато под теб блика нефт, трябва да се знае, че това носи и редица неудобства. Сривът на цените от известно време насам има изключително неблагоприятен ефект. Освен това самото проучване е едно от най-рисковите бизнес начинания – капиталовложенията са многомилиардни, без гаранция за успех. Разработването и добивът са технически сложни, в Азербайджан това се прави от голям консорциум от водещите компании в тази област, известен като Договора на столетието. Да си част от групата на големите износители изисква провеждане на самостоятелна и балансирана политика. Не е нужно да убеждавам, че това не е лесно в този непредсказуем свят – например, след снемането на санкциите срещу съседен Иран, светът няма да е същият. Някои сравняват това с въвеждането в търговска експлоатация на ядрения синтез. Себестойността на проучването, разработката, добивът и износът са много различни за всеки от играчите на този пазар и настъпва разместване в баланса на силите в ОПЕК.

ВСИЧКИ БИЗНЕС ПЪТИЩА **ВОДЯТ КЪМ ИРАН**

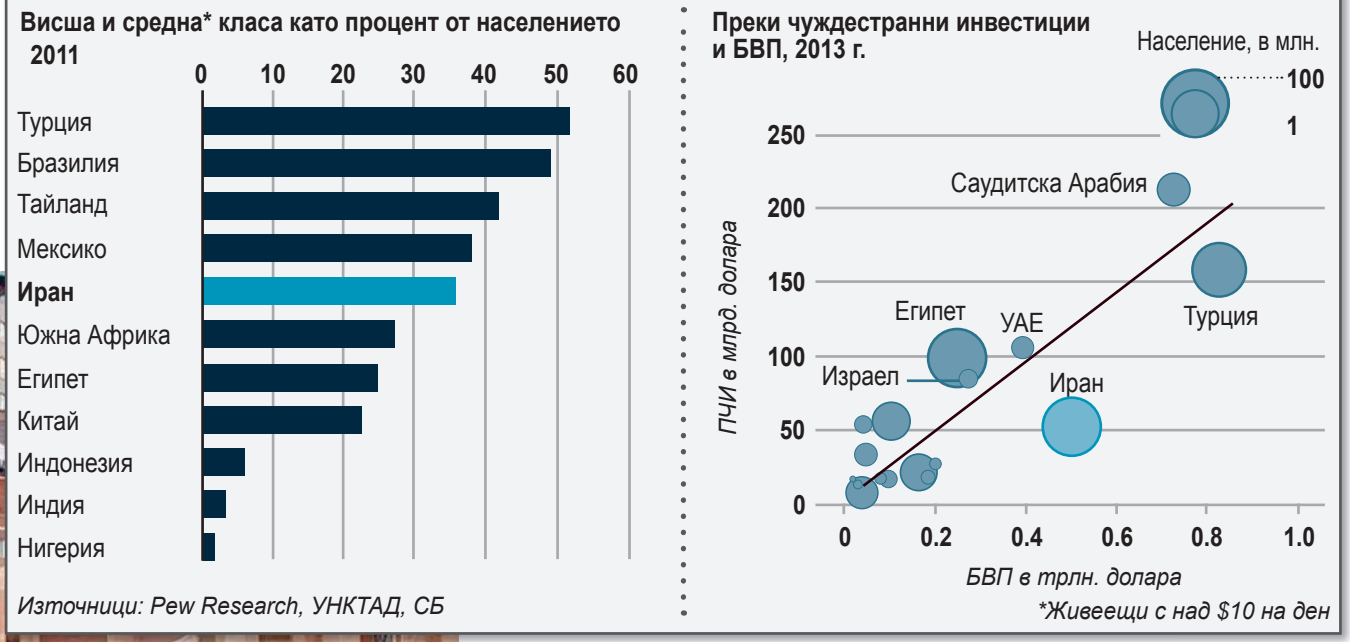
автор: Владимир **Митев**

Ако за мюсюлманите свещеният град, към който се обръщат при молитва, е в Саудитска Арабия, то за бизнесмените и политическите лидери от целия свят в момента Иран е Меката на икономическите възможности. Страната, измъкваща се от тежък режим на международни санкции, бе обявена от експерти за последната неовладяна територия като пазар и инвестиции. Смята се, че Иран притежава 7% от световните залежи на полезни изкопаеми. Населението му скоро ще достигне 80 милиона души. Те са добре образовани, млади и с желание да се докажат, да бъдат на нивото на връстниците си на Запад и по света. Затова и падането на санкциите вече е съпроводено от мащабни сделки и амбициозни проекти в отношенията с Ислямската република на държави както от Изтока, така и от Запада. Те показват, че Иран е желан партньор за бизнеса от целия свят.

При визита в Техеран китайският прези-

Източник: Economist.com

Иран като инвестиционна възможност



Източници: Pew Research, УНКТАД, СБ

*Живеещи с над $10 на ден

дент Си Цзинпин се договори с иранските си партньори да доведе двустранната търговия до нива от 600 млрд. долара през следващите 25 г. В момента тя е 52 млрд. долара годишно. С други думи, в следващите години Иран ще интегрира още по-тясно икономиката си с тази на Китай. Новини има и с адрес Европа. При визитата на иранския президент Хасан Рухани в Италия през януари бяха сключени договори за 17 млрд. евро. Посещението му през същия месец в Париж пък бе ознаменувано със споразумение на стойност 22 млрд. евро за закупуването от Техеран на 118 самолета Airbus. На свой ред френският автомобилен производител Peugeot обяви, че ще се завърне в Иран с инвестиция от 400 млн. долара. Планира се към края на 2017 г. страната вече да произвежда 100 000 автомобила годишно по лиценз на компанията. Енергийният гигант Total се ангажира да закупува 200 000 барела суров петрол на ден от Иран. Освен това европейски компании ще разширяват летища в столицата Техеран и във втория по големина град Машхад (Североизточен Иран).

Дългоочакваното отваряне на Иран към Запада обаче в никакъв случай не значи неглижиране на традиционния партньор по време на санкциите Русия. „През последните няколко месеца в рамките на многобройни посещения на различни институции бяха подписани договори за около 40 млрд. долара. Те вече бяха стартирани и очакват своето изпълнение. Имат нужда единствено от заеми и финансиране от руската страна и по време на нашата среща с руския президент Владимир Путин получихме повторно уверение, че Иран ще предприеме тези много важни стъпки заедно с Русия“, заяви в началото на февруари в Москва Али Акбар Велаяти – бивш ирански външен министър и специален пратеник на върховния водач аятолах Али Хаменей. Той поясни, че някои от проектите са свързани с изграждането на втора и трета АЕЦ и с развитие на иранските железници.

Икономическата линия на **Рухани**

Новини като тези обещават оживление на иранската икономика, жадувано от цялото население на страната. Президентът Хасан Рухани бе избран през

ИКОНОМИКАТА НА ИСЛЯМСКАТА РЕПУБЛИКА ИМА ОГРОМЕН ПОТЕНЦИАЛ, А СЛЕД ПАДАНЕТО НА САНКЦИИТЕ ПРАВИТЕЛСТВОТО Я ВОДИ КЪМ ИНТЕГРАЦИЯ В СВЕТОВНОТО СТОПАНСТВО

Президентът Хасан Рухани е пропазарно ориентиран и смята, че интеграцията на страната в световната икономика ще разреши икономическите й проблеми

2013 г. не само за да договори падане на ембаргото, но и за да осигури работни места и стопански напредък за страната, която по време на санкциите бе изключена от международната система за финансови разплащания SWIFT.

Администрацията на Рухани е неолиберална и съответно - пропазарна по дух. Тя смята, че пътят на Иран напред минава през интеграция в световната икономика, а не през създаването на самодостатъчно стопанство (автархия). Хората на Рухани са привърженици и на прагматичните отношения с всички ирански чуждестранни партньори, за разлика от предишния президент Махмуд Ахмадинежад, насърчавал най-вече отношенията с Русия, Китай и автархията.

В бюджета за същия период правителството на Рухани обещава инфлацията да бъде едноцифрено число. Кабинетът вече успя да я намали от над 40% през 2013 г. до около 14% в края на 2015 г. През оставащите две години от управлението на президента Рухани основна цел ще бъде разгръщането на огромния потенциал, който има страната му. Смята се, че в момента производствените й мощности са натоварени на 60-70% от възможностите им заради санкциите.

В своя телевизионна реч от октомври 2015 г. Рухани обяви план за стимулиране на икономиката и очерта основните проблеми пред стопанството – високата цена на финансирането на предприятията, недостига на капитал и на стимули за инвестиране поради високото ниво на депозити в банковия сектор. Част от правителствения план е да се осигурят нисколихвени заеми, като в същото време се повиши покупателната способност на домакинствата. Експерти смятат, че в рамките на десетилетие Иран може да стане най-големият пазар за бързооборотни стоки в региона, ако се повишат доходите на семействата.

Част от програмата за стимулиране е наливането на 2,5 млрд. долара в малки и средни предприятия в области като производство на цимент, строителни материали и др. В същото време минималните резерви, които банките трябва да запазват, ще бъдат намалени от сегашното ниво от 13% за онези банки, които са управлявали финансите си отговорно. Идеята е икономиката да бъде стимулирана, за да заработи на по-бързи обороти.

Големи международни компании вече желаят да инвестират в иранския рудодобив, нефтодобив или в добива на природен газ. Сред кандидатите за ресурсите в страната е например германската МКМ, която е сключила с иранската национална медна компания предварителен договор за инвестиция от 1 млрд. евро.

Проблемите

Иран обаче има и своите значими проблеми в икономически план, които ще затруднят икономическото възстановяване. Според статистическия сайт IEconomics се очаква през първото тримесечие на 2016 г. безработицата в страната да достигне 11,37%, а към края на годината да спадне до 10,8%. Висока е безработицата сред завършилите висше образование, които като цяло са привърженици на Рухани. Според изявление на Министерството на труда и социалните дела от лятото на 2015 г. в Иран 40% от безработните са висшисти.

През последните седмици западните медии акцентират на бизнес възможностите за международния капитал, когато става дума за Иран. Но винаги уточняват, че инвестициите там са рисковани. „Въпреки че е голям пазар, Иран има и големи проблеми. Той се нареди на 119-о място от 189 икономики в индекса на Световната банка за лесно правене на бизнес, който измерва пречките, създавани от бюрокрацията, бавните обществени услуги и данъчното облага-

Иранският външен министър Мохамад Джавад Зариф има отлично взаимодействие с шефката на европейската дипломация Федерика Могерини, а европейските концерни са добре дошли в Ислямската република

не. Страната се класира 136-а от 175 държави в индекса за възприятие на корупцията на Transparency International“, посочва анализ на The Associated Press, цитиран от българската медия за Близкия изток The Foreign Insider.

Правителството на Рухани смята, че основна причина за високата инфлация в страната по времето на президента Ахмадинежад са държавните инвестиционни програми. Администрацията на сегашния президент спря проекта за евтини жилища чрез достъпни кредити „Маскан-е Мехр“ (Дом на добротата), който създаде 1,18 млн. жилища за хора без собствен дом, финансирани със заеми на стойност милиарди долари. Според хората на Рухани този проект бе най-голямата пречка за икономическото възстановяване на страната. Те се обявяват и за премахване на различните форми на субсидии, които представляват

Газовото находище South Pars, което Иран дели с Катар, е най-голямото в света

държавни плащания към социално слабите граждани, например за горива.

След падането на **санкциите**

Друга проява на неолиберални разбирания на управляващите в момента е намерението им да интегрират Иран в световната икономика, вместо да търсят самодостатъчност, изолация и обвързване с незападните държави. Част от тази стратегия са и плановете за увеличаване на производството и износа на нефт и природен газ, което се очаква да стане чрез нови инвестиции. Иран възнамерява да увеличи добива на суров петрол до 5 млн. барела на ден през 2020 г. , като по времето на санкциите той спадна до 2,8 млн. барела дневно.

Именно ембаргото обаче насърчи Иран да развие алтернативни на нефта индустрии. Всъщност за последната година едва 15% от иранския БВП се осигурява от нефтения сектор, като той дава не повече от 30% от бюджетните приходи. През финансовата 2014/2015 г. износът, различен от нефтени продукти, достигна 49,74 млрд. долара. За първите десет месеца на финансовата 2015/2016 г. (21 март 2015 г. – 20 януари 2016 г.) той възлиза на 35,613 млрд. долара.

Тенденцията в момента очевидно е Иран да се интегрира в световното стопанство. Към него тепърва ще текат парични потоци. Още през януари – няколко дни след като бе обявено, че Иран е изпълнил своята част от ядреното споразумение в Женева и санкциите могат да бъдат отменени, Иранската централна банка получи първите 32 млрд. долара от замразени активи, които се оценяват общо на поне 100 млрд. долара. Очакванията на официални ирански лица и експерти са през фискалната 2016/2017 г. да бъде реализиран 4-6% растеж на БВП.

Правителството трябва бързо да задвижи икономически процеси, които да придадат жизненост на стопанството и да дадат на иранците второто нещо, което те искаха на президентските избори през 2013 г. – работни места и доходи. Изборите за някои от най-важните институции в страната през февруари, сред които и за парламент показват, че народът е готов още да инвестира доверие в кабинета Рухани и силите на умереността и реформата, които го поддържат. Западните компании също залагат на иранския президент.

ЧЕРНОТО ЗЛАТО ЗАГУБИ БЛЯСЪКА СИ

автор: Бисер **Манолов**

Световните фондови пазари реализираха мощно покачване през втората десетдневка на месец февруари, средно между 5-7%. В основата на оптимизма, който ги движеше, не бе поредното изливане на пари от страна на големите централни банки, а ценовото възстановяване на петрола. Винаги ми е било странно каква е връзката между пазарното движение на фондовите борси и цената на петрола, но това е тема на друг разговор. И след като цената на петрола провокира такова мощно ценово движение, логично е да се запитаме: На какво се дължи повишаването на цените на петрола? В световните медии беше публикувана информация за проведени преговори между Саудитска Арабия и Русия - двете най-големи производителки на петрол в световен мащаб, за замразяване на производствените квоти на нивата от януари 2016 г. Успоредно с това изтече „неофициална“ информация, че към преговорите ще се присъедини и Иран. Отделен е въпросът, че сядането на масата на преговорите на Иран и Саудитска Арабия звучи като повече от политическа екзотика. Горната информация беше причина цените на петрола да компенсират част от 70-процентния си спад през последните шест месеца. Да, но страстите бяха бързо охладени. Според петролния министър на Иран Бижан Занганех публикуваната информация, че страната му ще се присъедини към пакта за замразяване на добивите на петрол, звучи като шега.

Между другото, търговците на петрол и петролни деривати до последно спореха дали под „замразяване“ на производствените квоти преговарящите страни имат предвид „намаляване“ на производството. С подобен „арабски хумор“ се включи и саудитският петролен министър Али ал-Наими. Според него страната му няма никакво намерение да спасява държавите производителки на петрол с намаляване на производствените квоти с цел повишаване на цените. Нещо повече, Ал-Наими от дълго време повтаряше, че при цена на петрола над 100 долара за барел на пазара са се появили много „случайни малки играчи“, които са били твърде неефективни. Убеден съм, че на руснаците никак не им се е харесал този арабски хумор. Само си представете, че след като сте постигнали споразумение с ваш бизнес партньор, получавате телефонно обаждане и чувате гръмогласен смях с думите: „Майтап бе, Уили! Няма споразумение“.

Ал-Наими също така поясни, че страната му ще поддържа печеливш добив на петрол и при цени от 20 долара за барел. Известно е, че мнозина търговци считат, че в основата на последните сътресения в петролния сектор е именно поведението на Саудитска Арабия, която цели фалита на малките компании, най-вече американските и канадските, които се занимават с добив на петрол от шисти, определян преди за нерентабилен. Последното бе многократно

опровергавано от страна на официалните саудитски власти, но никой не им вярва, защото именно конкуренцията между шистите и арабските шейхове изведе света от състояние на балансирано предлагане. Интересно е под формата на каква „шутка“ (б.а. – от руски - шега) ще отговорят руснаците. Разбира се, че петролният пазар отреагира подобаващо на случващото се и цените се потопиха с по 2%. Тенденцията и средносрочните перспективи остават негативни. Още през март е твърде вероятно да станем свидетели на цени на петрола под 25 долара за барел.

Между другото, в САЩ започнаха стрестестове на балансите на американските банки на база кредитната им експозиция към петролния сектор. От JP Morgan заявиха, че от началото на годината ще бъдат провизирани кредити в сектора за близо 1 млрд. долара. Това само по себе си не представлява огромна сума, но показва еднозначно очакванията на банката за перспективите в този сектор.

Като цяло петролната индустрия е длъжна да се реформира. Оттук насетне на пазара ще останат единствено и само производителите на петрол, достигнали ниво на ефективност, съответстващо на цени на петрола в диапазона 20-50 долара за барел. Допълнително напрежение в сектора се генерира и от сигналите за глобално икономическо забавяне. Бих казал, че настоящият момент е възможно най-неблагоприятният за налагане на мерки, които целят повишаване цената на петрола. Това просто няма как да бъде абсорбирано от световната икономика. Нещо повече, в чисто икономически план нива от 20-25 долара за барел са много по-мощен стимул за глобалното стопанство, отколкото безумната монетарна политика на централните банки по поддържане на нулеви лихви.

През 2016 г. определено не трябва да се инвестира в акции на банки и петролни компании. Нещата изглеждат изключително негативни в средносрочен план за тези два сектора поради забавянето на глобалния икономически растеж. За огромно съжаление „черното злато“ отдавана загуби блясъка си.

НА ПАЗАРА ЩЕ ОСТАНАТ САМО ПРОИЗВОДИТЕЛИТЕ НА ПЕТРОЛ С НИВО НА ЕФЕКТИВНОСТ, **СЪОТВЕТСТВАЩО НА ЦЕНИ $20-50 ЗА БАРЕЛ**

БЮДЖЕТНИ ПРИХОДИ ИЗТИЧАТ в ЗАКОНОДАТЕЛНИ ДУПКИ

автор: Светослав **Бенчев**, Българска петролна и газова асоциация

През последните няколко години производители на горива, акцизни складове и бензиностанции вложиха стотици милиони левове, за да покрият контролните изисквания на двете ведомства, събиращи на пари за държавната хазна - Националната агенция за приходите (НАП) и Агенция „Митници“ (АМ). Двете институции започнаха въвеждането на електронни системи за контрол на производството, движението и продажбата на енергийни продукти. Но докато системата, въведена от митниците – Българска акцизна централизирана информационна система (БАЦИС) – създава сериозен проблем на търговци и вносители, както поради честите проблеми в оперативността си, така и заради факта, че съсредоточава целия митнически контрол единствено върху легитимните оператори, то Информационна система „Контрол на горивата“ на НАП дава добри резултати. Но това далеч не е достатъчно. Пазарът се лута в законодателен лабиринт, докато бюджетни приходи изтичат безвъзвратно в нормативни дупки.

Именно, за да бъде качествен контролът, трябва да се коригира един сериозен пропуск. Ако, разбира се, искаме да отчетем видими резултати в борбата с контрабандата. Става въпрос за т.нар.

„мобилни обекти“

за продажба на горива. Какво стои зад високопарния израз? Нещо много просто – става въпрос за цистерни на колела – стари и очукани. Но вършат работа. Подвижните „бараки“ обикалят определен район или просто си стоят на място и продават обикновено дизел, в повечето случаи контрабанда, на „конкурентни цени“. Клиентелата си ги знае, дори на места има „абонамент“ за доставка.

Действащото законодателство не предвижда санкции за тях, въпреки че те не само точат бюджета, но са и опасни. Засега няма изисквания за превоз на опасни товари, за опазване на околната

НЕЛЕГАЛНАТА ТЪРГОВИЯ С ГОРИВА ОТ ЦИСТЕРНИ НА КОЛЕЛА **Е БЕЗНАКАЗАНА** .....

среда, за противопожарна и аварийна безопасност, за качество на продаваните продукти, за точност на измерването, въобще за нищо. Именно поради тази законова дупка няма и контролен орган, който да се занимава с тях. Какво се случва на практика? След като няма отговорни, топката се прехвърля между институциите. Забележително е, че единственият текст, споменаващ „мобилни бензиностанции“, е Законът за данък добавена стойност, чл.118, ал. 12, като той единствено ни казва, че ако НАП констатира продажба от подобен тип обект, то се сигнализират всички компетентни институции. Толкова. Важното е да се знае, а не да се действа. Няма санкционна разпоредба, няма и друга дума, какво де факто трябва да свършат „компетентните институции“, ако изобщо счетат за необходимо да се появят.

Реално проблемът започва и завършва с лошата нормативна база, тъй като българското законодателство разбира под бензиностанция единствено крайпътните търговски обекти по смисъла на Закона за устройството на територията, а това са всички законни обекти. Останалите не съществуват за нито един контролен орган, въпреки че

продават **опасни стоки**

отгоре на всичкото - акцизни. Легалните обекти отговарят на множество изисквания, например специален импрегниран бетон на мястото на доставка на гориво и на местата за зареждане на автомобили, системи за улавяне на бензиновите пари, „каломаслоуловители“ за отвеждане на евентуално изтеклото гориво в специален канал, противопожарен водопровод или специален резервоар за противопожарни нужди; авариен бутон (прекъсва ел. системи при авария), паник бутон (за връзка с полицията при спешен случай) и камери за видеонаблюдение. В мобилните обекти горивото не се съхранява в обезопасени подземни инсталации и съоръжения. При пожар се разчита само на божията милост.

Цистерните на колела са и сериозна нелоялна конкуренция за фирмите, които работят легално на пазара с горива. По-ниските цени поради произхода на стоката (често контрабанда), както и нулевите разходи за персонал и безопасност създават конкурентни предимства. От това страда както държавният бюджет, поради по-ниски приходи от корпоративни данъци, акцизи и ДДС, така и реалният сектор - поради невъзможността да бъдат създавани нови обекти, а оттам и да се повиши заетостта, особено в по-бедните райони, където процъфтява нелегалната търговия. Какво излиза – купуваш евтино, затриваш шанса си за по-високи легални доходи.

През тези „бензиностанции„, освен всички описани проблеми, тече и контрабандата - тук се осъществява „кеширането„ – реализирането на продукта и вливането на финансов ресурс в организираната престъпност, а може би и в терористични организации. Затова не е време за теории, а за сериозни мерки, тъй като от подобни обекти страда, както коректният бизнес, така и държавната хазна. Според Министерството на финансите и доклад, изнесен в началото на м.г.

всеки **трети литър**

гориво се продава в сивия сектор. Звучи стряскащо, но е факт, признат от ключово държавно ведомство. В ситуации като тези следва да се реши по-скоро какъв трябва да бъде отговорът на държавните институции. А той следва да е прост и ясен: Така не може!

Много прости нормативни промени могат да разрешат поставения проблем. В ЗДДС трябва да бъде добавен текст, който да забранява изрично продажбата на горива за транспортни цели, с изключение за морския и речния транспорт, от съдове, които не са солидно и неподвижно прикрепени към земята. Необходимостта от сериозна санкционна разпоредба е очевидна и тя трябва да е подсигурена с отнемане в полза на държавата както на средството, с което е извършено нарушението - цистерна, съдове, моторно превозно средство, така и на енергийните продукти, които се продават нелегално. Това се налага, тъй като често имуществените санкции и глобите или се заплащат лесно, тъй като контрабандната търговия е високо доходна, или въобще не се заплащат, понеже лицата, отговорни за „стопанисването“ на обекта са малоимотни, а често и неграмотни. Съвсем логично е процедурата по конфискация да бъде в компетенциите на НАП, тъй като данъчната администрация има опит в подобен род дейности.

Справянето с грозното явление „цистерна на колела„ ще благоприятства развитието на лоялната конкуренция в страната и намаляването на сивия сектор. Подобно действие би се вписало много добре в настоящата политика на правителството за борбата със сивия сектор в бранша и би довела до сериозни приходи в държавния бюджет. Стига да има законодателна воля за това.

НОВИЯТ КОДЕКС ЗА ЗАСТРАХОВАНЕТО ЧАКА РЕМОНТ

автор: Стефани **Симеонова**

Изстраданият от бранша, отлежал с години в парламента и накрая приет с голям шум в края на миналата година нов Кодекс за застраховането, и то заради задължителната евродиректива „Платежоспособност – 2“, вече е за ремонт. Той повтаря логическите несъвършенства на цялата ни законова база.

Още в първите дни на 2016 г. застрахователи поискаха да отпаднат текстове от Кодекса, свързани със сертификата „Зелена карта“ и хартиения стикер за застраховката „Гражданска отговорност“. Водени от Борислав Богоев, бивш заместник-председател на Комисията по финансов надзор, „реформатори“ обявиха, че сред брокерите цари пълен хаос.

С поправките в застрахователния кодекс се повишиха лимитите за обезщетение при смърт на пътя, което на практика оскъпява полиците. За да се компенсира ръстът, депутатите приеха застраховката „Гражданска отговорност“ да се сключва и по интернет, и то без електронен подпис, с презумпцията, че това ще съкрати разходи и застраховката ще поевтинее. Това обаче не се случи. Полиците дори може да поскъпнат заради половинчатото решение, при което хем има електронна полица, хем остава стикерът за предното стъкло и изискването за договор на хартиен носител. А стикерът отдавна е ненужен за контролните органи, защото КАТ вече има електронен достъп до базата данни на Гаранционния фонд, където през регистрационния номер на колата с помощта на обикновен таблет могат да проверят има ли „Гражданска“. Задължителната разпоредба застрахователните компании да издават и сертификат „Зелена карта“ още повече затруднява фирмите.

Най-лесното тържество на здравата логика над законотворческите волни съчетания е свързано точно със зеления отрязък. Няма смисъл от задължителното издаване на сертификат „Зелена карта“, тъй като 95% от издаваните в страната застраховки „Гражданска отговорност“ са свързани с автомобили, които се движат из страната или из Европейския съюз, а сертификатът е необходим, когато колата напуска територията на ЕС. Но по този повод настана голяма бъркотия. Първо, Националното бюро на българските автомобилни застрахователи, което е местното бюро към международната организация, изпрати указание на бизнеса да издава поголовно „Зелена карта“. След като застрахователи и брокери, а и клиенти, изразиха остро недоволство, бе изпратено второ писмо,според което „трамваите и тролеите нямат нужда от „Зелена карта“. Трудно бихме си представили, че наш трамвай ще пътува по пътищата на Турция например, за да му е необходима „Зелена карта“. Но законотворците са си законотворци – справедливост и равенство пред буквата и алинеята за всички...

Друг проблем: Сертификатът „Зелена карта“ се издава само за периода, за който е платена полицата „Гражданска отговорност“. Но ако застрахователната премия е разсрочена на 6 или 12 вноски, това значи, че браншът трябва да издава 6 или 12 сертификата, което носи само загуба на време и ресурси.

Относно запазването на стикерите при „Гражданска отговорност“, според Борислав Богоев това изискване е лобистко. Няма логика да си купиш застраховката онлайн и да чакаш куриер да ти достави стикер. „Няма друга логика

за запазване на стикера, защото той отдавна е изчерпал своята роля като удостоверителен документ“, коментира и Владимир Тодоров, председател на Българската асоциация на пострадалите при катастрофи. Временното решение, според някои застрахователи, е Гаранционният фонд да възложи на БНБ да печата тези ценни книги, а не частна печатница.

Проблеми възникват и за лизинговите дружества. Заради изискването в първоначалните предложения тоталните щети да се изплащат не на лизингодателите, които са реалните собственици на вещта, до края на срока на договора, а на лизингополучателите. „Това за нас беше абсолютен абсурд, слава Богу, законодателите разбраха аргументацията ни и го премахнаха“, коментира Борислав Тодоров, съпредседател на Българската асоциация за лизинг. Но частичните щети, ако не се ремонтират в доверени сервизи на застрахователи, се изплащат на лизингополучателя. Според Тодоров това води до допълнително бюрократизиране на пазара и може привидно да изглежда като загриженост и защитаване правата на гражданите, но на практика в никаква степен не е в услуга на клиента. „Застрахователят, вместо да ликвидира щети доста по-бързо, сега изисква допълнителни документи, с които клиентът един път удостоверява, че към момента на завеждане на щета е редовен лизингополучател и втори път, към момента на ликвидацията на щетата - че все още е със същия статут и че е същото лице. „Това е излишна бюрокрация и губене на време“, обяснява Тодоров.

Изпълнителният директор на ЗАД „Армеец“ Цветанка Крумова обясни генезиса на проблема. В Търговския закон, още при приемането на текстовете за застрахователния договор през далечната 1996 г., е било въведено изискването за писмена форма като форма за действителност на договора. Това ограничение не беше променено в стария Кодекс за застраховането, остана и при новия. Разбира се, това е чисто юридически нюанс, но е изключително важен за цялостното развитие на дигиталните технологии в бранша. В новия Кодекс за застраховането е записано, че договорът може да бъде съставен и под формата на електронен документ по смисъла на Закона за електронния документ и електронния подпис. Когато е съставен електронен документ, писмената форма се счита спазена, но формалният характер на договора остава. Защо е така? На английски „подписвачи“ е синоним на застрахователи - още от зората на застраховането, от Lloyds. Ако се върнем на стария Закон за задълженията и договорите от 1951 г., там се изискваше само подписът на застрахователя. Това е традицията на подписване - само от застрахователя. Но у нас някой е решил, че трябва да има и подпис на застрахования. Това е българският принос в застрахователната дейност, подобно регулиране няма в нито една европейска държава.

МНОГО ОТ ИЗИСКВАНИЯТА ЗАТРУДНЯВАТ
КОМПАНИИТЕ И КЛИЕНТИТЕ И СЪЗДАВАТ ХАОС .....

СЪЗДАЙ И ПРОДАЙ **БИЗНЕС**

автор: Татяна **Явашева**

ПРИ СЛИВАНИЯТА И ПРИДОБИВАНИЯТА ИМА МНОГО ТЪНКОСТИ, ЗАТОВА Е НЕОБХОДИМО ДА АНГАЖИРАТЕ M&A КОНСУЛТАНТ

Решите ли да продавате бизнес, първо се допитайте до хора с опит. В България вече има достатъчно натрупана практика по сливания и придобивания – (от англ.- Mergers and acquisitions -M&A). Редица предприемачи са купували и продавали бизнес. Георги К. Първанов е сред тях. Той е с 21-годишен опит в управлението на човешки ресурси. Участвал е в пет сделки - и като продавач, и като купувач. Готов е да сподели опита си, за да предпази други да повторят грешки, които той е направил.

Когато създава Consulteam, намерението му е в рамките на 5 до 7 години да намери стратегически инвеститор и да му продаде дял от компанията.

Има голяма разлика в стратегията на фирмата, организацията ѝ, структурирането на екипа, финансите и инвестициите, когато тя е създадена с цел продажба, и тогава, когато идеята е предприемачът да я задържи дългосрочно. В първия случай като правило цялата печалба се реинвестира, не се разпределят дивиденти, докато не се стигне до продажба. Стремежът е цената на фирмата максимално да се качи. Когато искаш да развиват бизнеса дългосрочно, стратегията е коренно различна.

Георги К. Първанов решава да продаде бизнеса си поради убеждението, че в Топ 3 на водещите фирми в консултантския бранш трудно ще намери място силна местна компания, когато най-големите чужди играчи стъпят на нашия пазар. Впоследствие се убеждава, че в много от

държавите в Източна Европа водещо място запазват местни фирми. В Русия, например, пазарен лидер е изцяло местната „Анкор“, която е многократно по-голяма от следващите в класацията.

Consulteam постига директно присъствие в България, Румъния, Сърбия, Хърватска, Литва, Черна гора и Русия. През лятото на 2005 г. Първанов я продава в момент, когато тя има изключително високи резултати - 15 млн. лв. оборот и 1,5 млн. лв. печалба.

HR сферата е бизнес с потенциал да се разраства. Недостигът на кадри в бъдеще ще означава и още по-голям ръст на пазара. Според Георги К. Първанов, извън ИКТ сектора има много други интересни сфери да развиеш и впоследствие да продадеш своя бизнес - например селското стопанство и биоземеделието, фармацията, енергетиката, медицината.

Когато продава Consulteam на холандската Vedior, тя е третата най-голяма компания за HR в света. Запазва 45% дял. Остава в управлението, има свобода при вземането на решения, същевременно е част от световен лидер в бранша. Vedior има централен офис в Швейцария и в продължение на две години съвместната работа върви перфектно до момента, в който Vedior е купена от друг голям играч - базираната в Амстердам Randstad.

Това е и една от рекордните сделки в HR бизнеса, като Randstad заплаща на Vedior 12,8 пъти EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization), или почти 4 млрд. евро. Randstad е с различна корпоративна култура – по-голяма централизация, липса на интерес към обучения и консултиране и единен бранд за целия свят. Бързо става ясно, че няма как да продължат с Consulteam. Впоследствие през 2009 г. Consulteam изкупува дела си. Същото се случва и с аналогични компании в Турция, Белгия и други страни. През 2011 г. Consulteam е продадена на италианска HR компания.

Георги К. Първанов е участвал и в още две сделки. При едната е продал друга своя малка HR фирма, а при другата се готви много голяма покупка, минава се през целия процес, но не се стига до сделка.

Когато купувате бизнес

1. Ползвайте всички канали за събиране на информация за компанията, която сте си набелязали да придобиете. Невинаги финансовите отчети дават пълната и реална картина.

2. Внимателно оценете екипа и реалното позициониране на фирмата. Всяка компания, която се продава, се представя за по-красива и по-печеливша. Всеки проблем, който откриете, може да помогне да свалите цената на фирмата.

3. Няма евтин способ да съберете тази информация. Ползвайте консултанти, одитори, съберете данни по всички достъпни за вас канали.

4. Ако откриете някъде проблем, задължително влезте в дълбочина и може да забележите разминаване в цифрите, да има по-голямо текучество на кадрите или проблем с продукт или услуга, недоволство от клиенти и т. н.

5. Не се ангажирайте с придобиването на компания, чийто бизнес не е изцяло на светло.

6. Търсете възвръщаемост на инвестицията в период от четири до седем години.

Фото: Стоян **Йотов**

Георги К. Първанов е натрупал опит в пет сделки

Георги К. Първанов съветва как да създадете бизнес и как да го продадете. Дава гледната точка и на купувача, и на продавача:

В България се създава поколение от успешни серийни предприемачи, които развиват компании в различни сфери и нямат сантимент в един момент бизнесът да премине в чужди ръце, а те да започнат нещо ново. Ако предприемачът реши да продава своя бизнес, е важно да направи добра предварителна подготовка. Най-рано бизнесът може да бъде продаден от три до пет години след неговото създаване. Изключение правят IT компаниите, които понякога намират нов собственик още през първите месеци от стартирането на дейността. Един от основните въпроси е

колко струва **компанията**

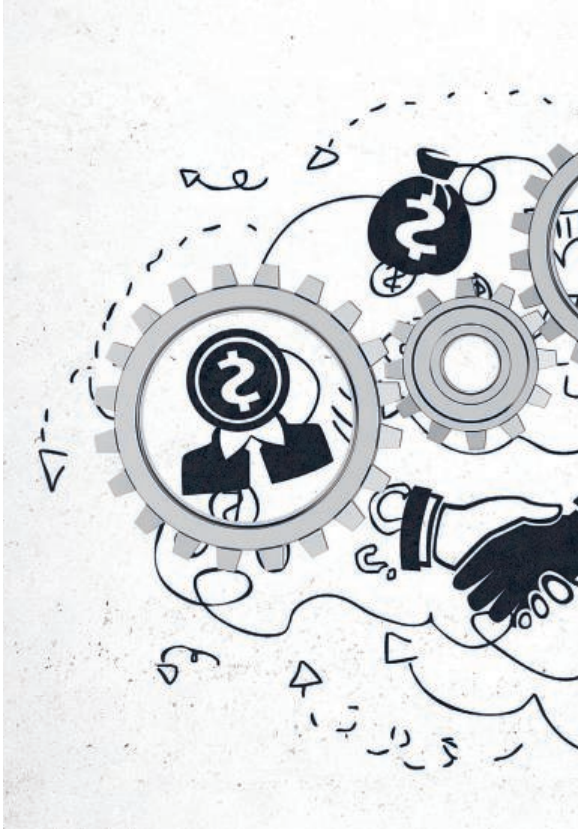
и как тя се оценява. Цените на фирмите в HR бизнеса на база най-често ползваната формула – multiplier x EBITDA - тръгваха от 5-6 пъти EBITDA и в бума през 2007-2008 г. стигнаха до 10 пъти годишната печалба - дори на Запад, където нормата на печалба е по-ниска, отколкото на развиващите се пазари. По време на кризата цените паднаха и имаше многобройни оферти дори и за 1 евро.

Георги К. Първанов препоръчва да ангажирате специалисти - фирма по сливания и придобивания и добри юристи. Това ще ви предпази от неправилни стъпки и грешни решения. По-добре да не се пести от професионален посредник при сделката, тъй като малките букви в договора крият големи изненади. Така например в края на 90-те години предприемач продава голяма HR фирма в Източна Европа. В договора има клауза, че след продажбата компанията трябва изцяло да се съобразява с правилата и политиките на купувача. Звучи стандартно и мнозина биха го подписали. Купувачът обаче налага своите доставчици за компютри, автомобили, софтуер, куриери, банки и т.н., което през първата година след сделката довежда до голяма загуба, в резултат на която продавачът загуби значителен бонус, обвързан с резултата. Друг съвет е да се търси

максимално широк **кръг от купувачи**

Добре е посредникът да организира стандартна процедура на продажба и да се разгледат вариантите за финансов или за стратегически инвеститор. Правилният избор е въпрос и на късмет. Каквото и да подпишеш, от добрата воля на двете страни зависи да го изпълнят коректно.

Има случаи, особено в областта на про-



изводството и на бързооборотните стоки, в които се купува конкурент само за да бъде затворен и купувачът да заеме по-голям пазарен дял. Важно е, когато предприемачът реши да се разделя с компанията си, да направи свой план-програма как да стигне до успешна сделка:

✓ Трябва да предложи реалистична цена, без да подценява или надценява стойността на компанията. Никой няма да плати 50 пъти годишната печалба и да чака след половин век да си върне инвестицията, освен ако не става въпрос за IT бизнес.

✓ Да изработи разумна времева рамка за продажбата. Ако в този период не се постигне споразумение за сделка, тя трябва да се отложи.

✓ Да се направи добър меморандум, в който да се опише бизнесът до момента, неговите резултати, силните страни, перспективите.

✓ M&A фирмата има свои канали, по които може да съобщи, че в България се продава определен бизнес. Ако сам търсиш купувач, по правило цената на бизнеса спада.

✓ Влезе ли се в процедура по продажба на компанията, ключовият персонал е добре да се информира по начин, който да не притесни екипа. Трябва да се има предвид, че фирмата може почти да спре да функционира, тъй като има много ангажименти по дюдилиджънс, одити, преговори, интервюта на ключови членове на екипа и т. н. Този период трае по правило минимум шест месеца, но понякога може да отнеме и година и половина. Опитът на Г. Първанов сочи още, че е

по-добре да продадеш **мажоритарен дял**

от бизнеса, но не и цялата компания. Запазете 30-45% и останете с този инвеститор 5-10 години, развийте бизнеса и тогава продайте своята част. Има обаче купувачи с изискване да купят 100% от фирмата.

Когато се продава бизнес, очакванията са купувачът да допринесе с инвестиции, нови клиенти, ноу-хау и технологии, по-широко географско присъствие и т. н., но в реалността това невинаги се случва.

Ако оставаш в компанията, трябва да има добри защитни клаузи свързани, с оставането на основателя, или евентуално какво се случва при неговото освобождаване. За един предприемач да работи в строга корпоративна среда може да е по-трудно, отколкото да излезе изцяло от този бизнес.

Живеем във времена на постоянни промени и всяка фирма може да бъде купена или продадена, може да се слее с друг играч на пазара. Продадеш ли фирмата, вече не трябва да гледаш на нея като на „своя“.

Когато продавате компания

1. Предварително наемете консултанти, които да ви помогнат добре да структурирате бизнеса си. Всеки лев, даден за тях, се връща многократно чрез повишаване цената на компанията или избягване на грешки.

2. Влезете ли в процедура по продажба на компанията, не бива да правите „резки движения“. Не трябва да се допускат проблеми от ПР гледна точка, както и проблеми по отношение на големи клиенти и партньори, или резки промени на финансовите резултати.

3. Тръгнете ли към продажба на бизнеса, се изисква голяма мобилизация на фирмата. Затова е препоръчително екипът да е въвлечен, а не постфактум да научи новината.

4. Бъдете особено внимателни за всеки детайл, докато сделката не приключи успешно. Той може да качи или понижи цената.

5. Всеки договор трябва да е юридически добре издържан. Но в същото време всяко подписано споразумение трябва да бъде и джентълменско.

6. Важно е да се избере точният момент за продажба.

7. Сложете реалистична цена. Понякога не продадете ли навреме бизнеса, той може да загуби пазарни позиции.

Михаил **Екимджиев**:

ОТЧАЙВАЩАТА НИЩЕТА НА ПРАВОСЪДИЕТО В БЪЛГАРИЯ СЕ НАРИЧА ПРАВОРАЗДАВАНЕ

МНОГО МАГИСТРАТИ ЗАБРАВЯТ, ЧЕ ДЪЛЖАТ СПРАВЕДЛИВОСТ НА ХОРАТА

автор: Тони **Григорова**

Адвокат Екимджиев, какво сочи актуалната статистика - колко жалби срещу България има в Страсбург, колко са спечелени и какво място ни отреждат те сред 47-те страни членки на Съвета на Европа?

- От ратификацията на Конвенцията за защита на правата на човека и основните свободи на 7 септември 1992 г. жалбите срещу България пред Европейския съд по правата на човека (ЕСПЧ, Съдът) са над 7000. Трудно е да се отговори колко точно са спечелените дела, тъй като някои казуси приключват със същински решения, а в други Съдът само одобрява „приятелски“ споразумения между жалбоподателите и държавата. България е осъдена от Съда в Страсбург да плати, под една или друга форма, обезщетения на над 600 души. Класацията на държавите, срещу които са водени най-много дела в ЕСПЧ, е динамична, но през последните години неизменно се оглавява от Русия, Украйна и страни от Източна Европа. При съпоставка на броя жалби спрямо населението, България доскоро беше в челната петица. През последните 3 години, главно заради кризата в ЕСПЧ, довела до безпринципно обявяване за недопустими на хиляди жалби, българите като че ли загубиха и тази последна надежда за европейско правосъдие. Това, а не съществено подобряване на правораздаването или повишаване на доверието в нашите институции, доведе до намаляване на броя и на относителния дял на българските жалби в Страсбург. Сега те са на средно източноевропейско ниво.

- Коя е причината за високия брой жалби срещу България – некомпетентно правораздаване, лоша съдебна система, добри защитници на правата на човека?

- Отговорът клише е „Причините са комплексни“. Това е заради всеобщото недоверие в държавността. В основата му са както сбъркани, недомислени и лобистки закони, така и отчайваща нищета на правосъдието, което в България се нарича „правораздаване“, вероятно заради бакалско-корупционния елемент в него. Причина за окаяното състояние на съдебната система е и негативният подбор на магистрати по силата на шуробаджанашки и политически връзки през последните 25 години. Вкарвайки на ключови места некадърни, но политически лоялни марионетки, висшите съдебни съвети в периода 1992 г. – 2016 г. подкопаха устоите на съдебната власт, обезличиха я и маргинализираха малцинството честни, ерудирани и независими съдии. Тяхната дисидентска съпротива беше смачкана от прокорупционното лоби, подкрепено от останалите власти, престъпни босове и олигарси. От символ на достолепие и държавност, магистратската тога

Михаил Екимджиев е управляващ съдружник в Адвокатско дружество „Екимджиев и партньори". Завършил е право в СУ „Св. Климент Охридски". Специализира наказателно и международно публично право. Има близо 200 спечелени дела на български граждани пред Европейския съд по правата на човека. Някои от тях дават нови насоки в практиката на съда в Страсбург. Те провокират радикални промени в националните закони и властови практики, привеждайки ги в съответствие с европейските правни стандарти. Адвокат Екимджиев е учредител на Асоциацията за европейска интеграция и права на човека. Носител е на наградата „Юрист на годината" за 2009 г. на сп. „Правен свят" и на Почетен знак на пловдивската адвокатска колегия за запомняща се професионална дейност и издигане престижа на адвокатската професия.

се превърна в униформа на привилегировано, арогантно и корумпирано съсловие, което се поставя над закона и извън дневния ред на обществото. Съчетанието на некадърност и разнопосочни зависимости с безотчетност и липса на надежден коректив превърнаха съдебните органи и особено прокуратурата в самодостатъчни, самодейни и самоцелно съществуващи карикатури на публични институции. Това предопредели краха на държавата в най-важната ú конституционна функция – защитата на човешките права и върховенството на закона, възприемани от хората като сигурност и справедливост.

- Как стана така, че специализирахте точно в тази материя?

- Вероятно е въпрос на възпитание, ценности, характер и случайности. Бях наясно, че корупционните схеми за бърз финансов и професионален просперитет не са за мен. Не можах да приема войнстващата некадърност и ретроградния манталитет на някои магистрати, от които за съжаление зависи изявата на професионалните ми качества. Преди 15 години се отказах от явяване пред българските институции, за да запазя здрав разум и морал. Вместо да се съобразявам с настроенията на държавни служители и магистрати, реших да печеля от тяхната некадърност, арогантност и чувство за недосегаемост. Така защитата срещу произвола на държавата стана професионален приоритет. Освен обезщетенията, които носят на пострадалите, делата срещу безобразията на държавата правят хората повече граждани, а държавата - по-правова. Това е обществената полза от тях.

- След случая КТБ какви изводи направихте по темата за силата на закона и властта на парите?

- Случаят КТБ показа частния, дори личен характер на управлението на България и криминогенната дейност на публични институции в интерес на олигархични групи. Години наред КТБ беше фаворизирана. В нарушение на европейските принципи за свобода на конкуренцията, огромни финансови ресурси на държавни предприятия, агенции, министерства, съдилища и други

ДЕЛАТА СРЕЩУ БЕЗОБРАЗИЯТА НА ДЪРЖАВАТА ПРАВЯТ ХОРАТА ПОВЕЧЕ ГРАЖДАНИ, **А ДЪРЖАВАТА - ПО-ПРАВОВА** .....

ОТ СИМВОЛ НА ДОСТОЛЕПИЕ И ДЪРЖАВНОСТ МАГИСТРАТСКАТА ТОГА СЕ ПРЕВЪРНА В УНИФОРМА НА ПРИВИЛЕГИРОВАНО СЪСЛОВИЕ, КОЕТО СЕ ПОСТАВЯ НАД ЗАКОНА И ИЗВЪН ДНЕВНИЯ РЕД НА ОБЩЕСТВОТО

бяха наливани в тази „каца без дъно“. Това се правеше въпреки данните за проблеми с капиталовата адекватност и с раздаването на необезпечени кредити на свързани с ръководството ú лица. Тревожни статии с такива факти излизаха години преди кризата от юни 2014 г. Въпреки това и БНБ, и КФН угодно и самосъхранително бездействаха. Когато обаче беше решено Ц. Василев да бъде „отстрелян“, а КТБ – разграбена, същите институции, заедно с прокуратурата и МВР, не дадоха никакъв шанс за заздравяване на банката и за спасяване на вложителите. Тази немислима за правова държава схема предопределя спечелването на арбитражното дело срещу България, заведено от Оманския фонд и други акционери. Налице са реални шансове да бъде спечелено и делото в Страсбург за лишаването на акционерите от право да обжалват отнемането на лицензa на КТБ. Идентично дело беше спечелено в Страсбург преди петнадесетина години при фалита на „Капиталбанк“. Проявявайки явен политически слугинаж, Върховният административен съд допусна същото нарушение в казуса с КТБ. От друга страна, отказвайки да разгледа жалба срещу задържането под стража на Ц. Василев, СГС, в синхрон с прокуратурата, даде правно основание на Сърбия да откаже неговата екстрадиция.

- Ако бизнес делата не се ползват с (политическа) протекция, може ли да разчитат на бърз и справедлив процес от независимата съдебна система?

- В известна степен - да, но решаващо е „качеството“ на съдиите. Трябва много да се промени обучението, критериите за подбор и изискванията за повишаване на професионалната квалификация на магистратите. Има поговорка, че няма лоши закони, а има лоши съдии. Дори идеален закон може да бъде профанизиран от некадърен съд. И най-лошият закон може да бъде вразумен и очовечен от честен, ерудиран и мъдър магистрат.

- Вие отлично познавате българското правораздаване, а и владеете езоповия език. Как метафорично бихте го определили?

- Като „организиран хаос“. Само той е по-лош от автентичния хаос, в който математици и физици намират еле-

менти на разум и предвидимост. Организираният хаос е алиби за субективизъм, произвол и безотговорност. Негови емблеми са назначенията и дисциплинарните дела на Висшия съдебен съвет, както и така наречената „система“ за случайно разпределение на делата.

- Кои са най-големите слабости на съдебната ни система, които ни „гарантират“ негативни мониторингови доклади всяка година?

- Освен корупция, некадърност и зависимости, като че ли много магистрати забравят, че дължат справедливост на хората, че с професионалното и с личното си поведение трябва да им вдъхват толкова липсващото доверие в държавността.

- Неотдавна припомнихте приказката за лаиците и професионалистите: аматьорите, направили Ноевия ковчег, а професионалистите – „Титаник“. „Ноевият ковчег“ на Христо Иванов обаче потъна. От министър Екатерина Захариева какво очаквате?

- Добре е, че министър Захариева е „консенсусна“ фигура. Лошо би било, ако консенсусът е базиран на компромис с обещаната и почти обезсмислена съдебна реформа.

- Как да се реформира система, която намира начин да изолира тези, които искат да я реформират?

- Единственият начин е обществен натиск. Колкото по-скоро бъде достигната критичната маса от активни граждани, които са готови решително да заявят подкрепа за реформата, толкова по-бързо тя ще се състои. Големите победи на гражданите срещу сатрапи и олигарси не се постигат с магическа пръчка, а с битки. Това не е едно решително сражение, а непрекъсната борба на доброто и злото, диалектика на вечното противопоставяне на светлината и мрака.

- Вярвате ли, че в обозримо бъдеще ще имаме справедлива и независима съдебна система?

- „Справедливата и независима съдебна система“ не е постижимо крайно, завършено състояние, тя е движение, път, стремеж към по-добър живот и по-справедлив свят.

Наталия **Футекова**:

БИЗНЕСЪТ И ОБРАЗОВАНИЕТО **НАМИРАТ ОБЩ ЕЗИК**

ERP академията се появи в отговор на практическа бизнес необходимост. Първата стъпка на ERP академията бе да създаде специалност, в която да се подготвят специалистите за нашия бранш. Това стана в партньорство с Висшето училище по застраховане (ВУЗФ), където основахме първата магистърска програма по „Бизнес анализ и ERP решения“. В нея предметите, свързани с ERP и бизнес софтуера, се водят от специалисти от нашия сектор, а икономическите дисциплини - от преподаватели на ВУЗФ. Програмата се радва на огромен интерес и се наложи да приемем два пъти повече студенти от предвиденото. ERP академията започна да организира различни семинари и в други университети с единствената цел да разпространим знанието и да стигнем до максимално голям брой хора. Такъв семинар на тема „Какво е ERP, BI и CRM“ се проведе в Софтуерния университет на Светлин Наков и на него присъстваха над 250 човека, а проявилите интерес бяха над 700.

Тази година ВУЗФ откри нова бакалавърска програма „IT анализ и бизнес стратегии“, насочена към създаване на консултанти по внедряване, поддръжка и маркетинг на бизнес софтуер, в която ERP академията отново ще партнира и ще добавя стойност към учебния процес. За по-малко от година академията влезе в руслото на своята дейност и мисля, че на практика показахме как лесно и бързо бизнесът и образованието може да намират общ език. Интересът на студентите сам по себе си говори, че сме намерили верния път и затова продължаваме да работим в тази насока.

Първата и най-важна стъпка за промяна във висшето образование е да се направи истинска либерализация на държавните университети. Действащата система в тях е много затворена и подборът на преподаватели е твърде спорен. От 10-годишния си опит като преподавател в държавен университет установих, че реално няма звено, което да коригира и да следи как се възлагат дисциплините и дали съответният лектор има квалификация и знания в материята.

В държавните университети се набляга на теорията и дисциплините не са съобразени с изискванията на практиката. Резултатът е, че ние започваме да обучаваме хората почти от нулата, а в нашата област такова обучение трае повече от година.

Хубавата тенденция, която забелязвам, е намесата на частните университети в образованието. В тях се търси съдействието на бизнеса и студентите се подготвят с голяма практическа насоченост. Преподавателите в тези университети се подбират именно по техните специализации и компетенции, а не на база лични симпатии. Истински впечатлена съм от организацията на учебния процес във ВУЗФ, както и от високото ниво на подготовка на студентите. Като започнем

ERP АКАДЕМИЯТА Е ПРИМЕР, ЧЕ КОГАТО ИМА ПРОБЛЕМ, **ВИНАГИ МОЖЕ ДА СЕ НАМЕРИ ПОДХОДЯЩО РЕШЕНИЕ**

от системата на преподаване, постоянното усъвършенстване и надграждане чрез въвеждането на нови и съвременни предмети и методи на преподаване, и стигнем до самите преподаватели, които са хора отворени към иновациите, практици и едновременно с това развиват и своята академична кариера. За мен това е правилният път за промяна в образованието.

Напоследък темата за мотивацията на учениците и студентите стана много актуална. Аз имам свой опит, на базата на който изградих мнение какво трябва да се прави. Когато водя часове в четвърти курс, постепенно започвам да разкривам на студентите какво са ERP системите, как се внедряват и като цяло какво представлява тази индустрия. В часовете давам различни примери от своята практика и каня гост-лектори от други компании. След това забелязвам, че у студентите се появява интерес как може да започнат да работят в нашите компании и тук вече ролята на преподавателя е ключова – възможно най-ефективно да свърже двете страни. Винаги препоръчвам на компаниите студенти с потенциал и се опитвам да помогна на тези млади хора да се реализират. За мен най-важната роля на преподавателя е да запали студентите си по материята, по която преподава, и при желание от тяхна страна, да съдейства да започнат кариера в този сектор.

Д-р Наталия Футекова е управляващ партньор на ERP.BG - една от водещите български компании за разработка на бизнес софтуер. Съчетава успешно предприемаческата кариера в сферата на технологиите с академичната и научната дейност, както и с активното участие в образователни и други обществени каузи. Научните й интереси са в областта на развитието на ERP системите и останалите бизнес софтуерни решения, управлението на бизнеса и внедряването на информационни системи.
Водена от желанието за промяна и в опит да помогне на студентите да се реализират успешно в България, д-р Наталия Футекова основава ERP Academy - проект, който обединява водещи компании от сферата на бизнес софтуера в усилието да направят висшето образование по-близко до реалните нужди на бизнеса, а бъдещите кадри - максимално подготвени за пазара на труда в сферата на бизнес мениджмънта и IT.

WEBIT.FESTIVAL

ENTERPRISE . POLICY . STARTUPS

СЪБИТИЕТО, КОЕТО ПРАВИ

СОФИЯ - ДИГИТАЛНА СТОЛИЦА НА НОВИТЕ ПАЗАРИ

БЪДИ НА

WEBIT.BG

18-20 АПРИЛ | СОФИЯ

Под патронажа на

Президента на България
г-н Росен Плевнелиев

Кмета на София
г-жа Йорданка Фандъкова

В XXI ВЕК УЧЕНЕ + ИНОВАЦИИ = БОГАТСТВО

ИЛИ ЗАЩО ГЛОБАЛИЗАЦИЯТА НИ НАЛАГА **ДА ПОВИШАВАМЕ КВАЛИФИКАЦИЯТА СИ**

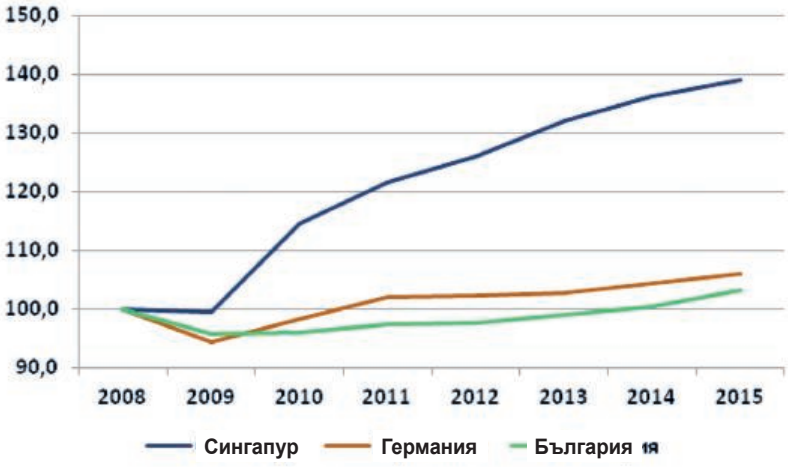
автор: Васил **Караиванов**

След последната световна икономическа криза отново темата за неравенството излезе на дневен ред. Множество изследвания доказват, че неравенството в богатството и доходите на населението се задълбочава и това задълбочаване е най-силно в по-бедните държави. Като основна причина се изтъква глобализацията и затова не са изненадващи твърденията от типа: „Глобализацията увеличи неравенството“, „Богатите станаха по-богати, а бедните станаха по-бедни“, „1% от населението притежава 99% от богатството“ и други. Безспорно неравенството нараства, но дали точно глобализацията е причината за това? По-вероятно е глобализацията да е средата, в която се наблюдава нарастването на неравенството, отколкото тя да е причината за него.

БВП в индексна форма

След разразяването на световната икономическа криза през 2008 г. България започна да изостава от Германия в икономическото си развитие (на практика стана относително по-бедна). В същото време и двете страни изостанаха сериозно от държави като Сингапур. Каква ли е причината? Едно възможно обяснение е внедряването на относително повече иновации и по-високото средно ниво на знанията и уменията на сингапурците в сравнение с германците и българите.

Източници: *Евростат, НСИ, Статистически институт на Сингапур*



Основното проявление на глобализацията е нарастването на световната търговия. За периода 1990 г. - 2014 г. Световната търговска организация (СТО) отчита, че обемът на международната търговия (стойността на изтъргуваните стоки и услуги) е нараствал средно с над 5% на година. Наред с намаляването на митата и тарифите в световен план и създаването на безмитни съюзи като ЕС или NAFTA, важна роля за нарастването на международната търговия имат иновациите в комуникационните технологии, които спомагат за по-лесното и по-евтино договаряне, както и по-ниските транспортни разходи.

Нарастването на международната търговия води до нарастване на богатството и това е безспорен факт, изказан от Адам Смит още през 1776 г. в книгата му „Богатството на народите“, който едва ли някога ще бъде опроверган. Наред с търговията световното богатство очевидно нараства и това се потвърждава от данните на СТО - за периода 1990 г. - 2014 г. световният БВП е нараствал средно с около 3.5% на година.

Богатството се увеличава поради нараснала търговия, но неравенството също расте. Това противоречи на друга основна икономическа теория - Теорията за сравнителните предимства на Дейвид Рикардо от 1817 г. Според тази теория при нарастването на търговията би трябвало богатството на по-бедните да нарасне и неравенството между богатите и бедните да намалее. Теорията на Рикардо е доказвана многократно през последните 200 години, но не и след последната световна икономическа криза (2008 г. - 2010 г.). Свидетели сме на това как неравенството наистина нараства: от една страна, бедните държави стават по-бедни, съответно богатите държави стават по-богати, а от друга - бедното население в конкретна държава става все по-бедно, за сметка на богатото население.

Дали теорията на Рикардо е грешна или просто е частен случай на по-обширна теория, не е толкова важно. По-важното е, че светът се е променил и нещата се случват по различен начин. За радост има икономисти, които разбират това и разработват нови теории и модели, като например нобеловият лауреат по икономика Ерик Маскин и неговият колега Майкъл Кремер. Те са разработили нова теория и модел *(виж карето)*, чрез които обясняват несъответствието между общоприетата теория на Рикардо и нарасналото неравенство.

Според Маскин и Кремер новото в света е интернационализацията на производствения процес. Както те посочват, често срещано е да си купите компютър (или друг продукт), който е разработен в САЩ, програмиран е в Европа и е произведен в Китай. Подобен бизнес модел беше разказан от член на борда на Дойче банк преди няколко години на една лекция в София: „Германия произвежда машините за Китай. С тези машини Китай произвежда стоки, които изнася за САЩ“. Китай, между другото, е една от страните с най-голямо неравенство сред населението.

Различните държави са се специализирали в различни производства, точно както препоръчва теорията на Рикардо. В действителност обаче тясната специализация води до това, че богатите държави се специализират в стоките и услугите с по-висока добавена стойност, докато бедните държави се специализират в тези с по-ниска добавена стойност. С времето разликата в

добавените стойности се увеличава и затова едни държави стават относително още по-богати, докато други стават относително още по-бедни.

Ако разгледаме структурата на икономиката на отделните държави, също ще открием интересни промени. Както Маскин посочва в едно интервю, до скоро важните за икономиката на САЩ са били традиционните компании от типа на „Дженерал Електрик“ или „Дженерал Мотърс“. Тези компании са напълно вертикално интегрирани - те разработват продуктите и след това ги произвеждат. В такива компании работят както инженерите, които са служителите с най-високата квалификация, така и хора, които работят на поточните производствени линии, за които и ниската квалификация е достатъчна. В тези компании разликите в доходите на служителите с различни квалификации са били относително постоянни и относително малки. Затова за дълъг период от време в САЩ неравенството между хората е намалявало.

Сега обаче важните и актуални компании са компаниите като „Майкрософт“, „Епъл“, „Гугъл“ (Алфабет), които само разработват нови продукти, но производството им се възлага на други компании. Възлагането на производството на друга компания, или аутсорсингът, е довело до силното разделение между компаниите както по отношение на квалификацията на служителите им, така и по отношение на доходите, които служителите им получават. Например, дори да вземем най-ниско квалифицирания служител на „Епъл“ - тя/той ще бъде много по-квалифициран от най-високо квалифицирания служител на една обувна фабрика. Съответно доходите на ниско квалифицирания служител на „Епъл“ ще бъдат много по-големи от доходите на високо квалифицирания служител на обувната фабрика. В крайна сметка се оказва, че неравенството в богатството е в резултат от голямото разделяне между квалификациите на отделните хора и компаниите. Тази причина носи със себе си решението на проблема с неравенството: обучение на ниско квалифицираните хора.

Проблемът е, че обучението е скъпо нещо. Ниско квалифицираните хора обикновено са бедни и нямат възможност да заплатят за образование сами. Другите, които могат да платят за такова обучение, са работодателите и държавата.

При решението за плащане на обучението за работодателите възниква дилема. От една страна, обучението на персонала може да доведе до по-висока производителност и съответно по-големи приходи и печалби. От друга страна, обучените служители могат да поискат по-високи заплати или след обучението да отидат да работят при някой друг - вероятно конкурент. Затова работодателите нямат конкретни стимули да заплащат за обучението на служителите си.

Остава единствено държавата. Тя може да даде директно пари на ниско квалифицираните хора, за да се обучат, но това няма да гарантира нито правилното изразходване на парите, нито изборът на правилното обучение. По-логично е държавата да стимулира работодателите да обучават служителите си или чрез конкретни грантове и субсидии, или чрез данъчни стимули. Все пак работодателите по-добре могат да преценят каква допълнителна квалификация е необходима за всеки служител. Стимулът за държавата е, че по-високо квалифицираните служители ще създават по-голям продукт, от който ще се събират повече данъци.

В крайна сметка глобализацията ще нараства и ако няма адекватно повишаване на квалификацията на хората, неравенството също ще нараства. Човекът обаче винаги се е стремял към по-доброто, а желанията му са неограничени. Затова глобализацията ще ни принуди да учим все повече.

**Авторът е асистент по икономика в Стопански факултет на СУ, управител на Инвестиционен посредник „Матадор Прайм“ ООД.*

Моделът на Маскин-Кремер

Нека разгледаме икономика, в която има мениджъри и служители. За да се осъществи производството, трябва да се формират екипи от един мениджър и един служител. Нека производствената функция за тази икономика е зададена със следната формула:

Производство = M^2xC

където M е нивото на компетентност на мениджъра, а C е нивото на компетентност на служителя. Във формулата M е на втора степен, само за да се покаже важната роля на мениджъра за производството.

Така ако **M=4, а C =3**,

Производството = $4^2x3 = 48$.

Сега да предположим, че в икономиката има само 4 човека: двама души с ниво на компетентност B=3 и още двама души с ниво на компетентност A=4.

Единият начин за формиране на екипите е да изберем мениджър с ниво на компетентност 4 и служител с ниво на компетентност 3 (кръстосано комбиниране). Тогава производството ще бъде:

Производство = $2x(4^2x3) = 96$

Другият начин за формиране на екипите е да изберем мениджър с ниво на компетентност 4 и служител с ниво на компетентност 4 и съответно мениджър с ниво на компетентност 3 и служител с ниво на компетентност 3 (Еднотипно комбиниране). Тогава производството ще бъде:

Производство = $4^2x4 + 3^2x3 = 91$

Очевидно еднотипното комбиниране дава по-ниски производствени резултати от кръстосаното комбиниране.

Нека сега разгледаме случая, когато двама души имат ниво на компетентност 5 и други двама имат ниво на компетентност 3.

При кръстосано комбиниране производството ще бъде:

Производство = $2x(5^2x3) = 150$

При еднотипното комбиниране производството ще бъде:

Производство = $5^2x5 + 3^2x3 = 152$

Вижда се, че при по-голяма разлика в нивата на компетентност между различните хора е по-добре да се използва еднотипното комбиниране, т.е. екипите да се правят от хора с еднакви нива на компетентност, защото комбинирането на хора с по-високо ниво на компетентност с хора с ниско ниво на компетентност ще доведе до по-лоши резултати.

Нека приложим тези принципи за две икономики: едната е богата, а другата - бедна.

В богатата икономика има хора с ниво на компетенции A=13 и B=8. В бедната икономика има хора с ниво на компетенции C=6 и D=4. В условията на неглобализиран свят, когато всяка икономика работи сама за себе си, най-удачно е да се избира кръстосаното комбиниране на екипите за работа. В богатата икономика екипите ще са от човек с ниво на компетентност A и човек с ниво на компетентност B, а в бедната икономиката от човек с ниво на компетентност C и човек с ниво на компетентност D.

В условия на глобализация ще е възможно да се прави интернационализиране на производството и тогава ще е най-удачно да се комбинират хора с ниво на компетентност B и C, а за хората с ниво на компетентност A и тези с ниво на компетентност D да се прави еднотипно комбиниране. На практика хората с ниво на компетенции D ще останат изолирани и ще е възможно да бъдат в екипи само с хора с тяхното ниво на компетентност или по изключение с хора от ниво C.

Затова е необходимо при глобализация квалификацията на хората с ниво на компетентност D да се повиши на B или C.

E=MC²

УЧИ, ЗА ДА РАБОТИШ

АКО НЕ ПУСНЕМ ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА И МОДЕРНИЗАЦИЯТА ПРЕЗ ВРАТАТА НА БЪЛГАРСКОТО ОБРАЗОВАНИЕ, **ТЯ ЩЕ ВЛЕЗЕ ПРЕЗ ПРОЗОРЕЦА**

автор: Яна **Колева**

Образованието в България се променя. С бавна стъпка, но върви напред. От него обаче очакваме много повече гъвкавост и по-малка съпротива за новото.

Децата, учениците и студентите са готови за дигиталната ера в образованието. Но нека да си го признаем – възрастните са тези, които не им предоставят тази възможност. И ако българското образование не отвори врати за цифровизацията, а и за цялостната модернизация, тя ще влезе през прозореца. Ако за електронните учебници говорехме със същия патос, с който проведохме дискусията турско робство, османско присъствие, иго или съжителство са били онези пет века, в които България е била част от Османската империя, то със сигурност на 15 септември българското училище можеше да се похвали с дигитален напредък. И все пак има издателства, които предлагат електронни учебници, макар и не цялата гама от издания. Засега „Просвета“ държи преднина. Следователно, промяната не е мисия невъзможна.

Но както природата не търпи празни пространства, така и младите хора заминават да учат навън, ако в България не откриват възможности за своето добро образование. Е, има и мода в това, докато не направим да е модно да учиш в България.

Списание „Икономика“ ви среща с един млад учител, любимец на учениците, и с един ученик, който вече е и учител. С опита си и двамата по обнадеждаващ начин показват, че образованието не е онова, което беше.

Илиан **Пехливанов**:

Очакваме бизнесът да предлага практики

Илиан Пехливанов е преподавател в Националната търговска гимназия в Пловдив

Развитието на технологиите промени учениците – много от тях идват със смартфони, с таблети и малки лаптопи, на които пишат. Те са готови чрез технологиите да улеснят процеса на учене. Ако има дигитални учебници, повечето от тях ще ги предпочетат, тъй като ще имат достъп до тях по всяко време през телефона, таблета, електронната книга. За днешните млади хора цифровите технологии са удобство.

Организацията в нашето училище е на ниво, методите на преподаване са съобразени с новите реалности. Учителите, които са ми преподавали, сега са мои колеги. Уважавам ги и ги ценя, тъй като благодарение на тях имам много знания и умения, същевременно винаги може да разчитам на подкрепата им. Оценявам тази приемственост.

Да готви квалифицирани кадри за бизнеса – това е целта на нашата търговска гимназия. Учил съм в същото училище специалността „Счетоводна отчетност“, а в университета – „Счетоводство и контрол“. Сравнявайки, мога да уверя, че средното образование ми даде много висока подготовка. Сигурен съм, че си струва да наемете ученик, завършил нашата гимназия, тъй като натрупаните знания са неговото огромно предимство при наемане на работа.

Първо преподаваме теория и учениците трябва добре да я усвоят, след това преминаваме към практически казуси от действителни компании, където те трябва да вземат решения като мениджъри. Казусите намирам с много търсене в интернет, това са примери от цял свят. Готов съм да приема реални казуси от български компании, това взаимодействие ще е полезно и за двете страни.

Предимство на нашата търговска гимназия е, че учениците от XI и XII клас имат практика в реални компании. Моето послание към бизнеса е да дава шанс на младите и да отваря врати за учениците, които да провеждат практика и стажове във фирми и предприятия. За студентите има различни възможности да карат стажове, време е да се помисли и за учениците. Ето защо според мен критиките към българското образование, че то няма връзка с бизнеса, са неоснователни. Училищата са готови за работа с бизнеса, остава и той да стане истински наш партньор в подготовката на професионалисти. Всеки работодател предпочита да наема хора с опит. Но когато вземат добре подготвени кандидати и направят малка инвестиция за тяхното конкретно обучение за позицията, която те ще заемат, вярвам, че това бързо ще се изплати. Младите имат иновативно мислене и ще дават нови идеи за развитието на бизнеса.

Работа в учебно предприятие е предмет, който се изучава в търговската гимназия и аз преподавам по него. Има разработен сайт, в който се създава онлайн предприятие. Попълват се всички документи, които са необходими за реална компания. След регистрацията започва купуване и продаване на стоки, прави се симулация на цялата реална дейност. Всяка пролет в Международния пловдивски панаир се провеждат учебно-тренировъчни срещи на ученици от цялата страна.

Реших да стана преподавател, защото за мен най-важното е професията да ми носи вътрешно удовлетворение. Имам планове да придобия квалификация, която да ми позволи да преподавам и в университети. Вярвам, че в България нещата може да се подобрят. Хората трябва да искат промяната и да се борят за нейното осъществяване. Реформите обаче трябва предварително добре да се обмислят.

ГОТОВ СЪМ ДА ПРИЕМА РЕАЛНИ КАЗУСИ ОТ БЪЛГАРСКИ КОМПАНИИ, НА КОИТО В ЧАСОВЕТЕ ДА ТЪРСИМ РЕШЕНИЕ

Слав **Славчев**:

Учениците и студентите са като флашки за памет

Слав Славчев е ученик в XI клас в Благоевград. Учи английски и математика, същевременно трупа знания в Софтуерния университет на Светлин Наков в София и преподава уеб технологии и дизайн в СофтУни.

Учениците нямат свободата да избират какво точно да учат, когато попаднат в едно училище. Длъжни сме да учим от всичко по много, а не по някои предмети да се ограничим само до базисни неща, за сметка на други, където е нашата сила и бихме желали да влезем в дълбочина. От нас се иска да носим в главите си излишно количество информация и то в момент, когато тя е само на един клик разстояние.

За днешното поколение е важно кой как сам развива себе си, а не само какво училището и университетът му дават. Днес компютрите и технологиите са улеснение и човекът вече има свободата да мисли и да създава новостите. В училище креативността не се толерира. На нас се гледа като на дискове и флашки за памет, които трябва да съхраняват информация и да я възпроизвеждат. Това е излишно. Днешните ученици са напълно готови за дигиталните учебници. Например в Софтуерния университет информацията не е налична на хартия, там нищо не трябва да се помни наизуст. По време на изпита достъпът до информация е позволен, но всеки трябва да знае къде да я намери и как да я ползва, за да може да се справи с дадения проблем. Затова при хората, които наистина искат да учат, а не се целят само в специалности с голямо заплащане, резултатите не закъсняват.

Един ученик може да бъде и учител, стига да се развива и в дадена област да постига забележим напредък. Има много начини да се набавят нужните знания. Аз съм в XI клас и съчетавам образованието в училище и обучението в университет. Имаше много безсънни нощи, докато стигна високото ниво, на което вече има какво да предавам на другите. Харесва ми това, което правя, и затова намирам начин.

Във висши училища като СофтУни се дава свобода за натрупване на знания и за радост я няма бюрокрацията, с която се сблъскваме на много други места. Този университет наистина осигурява добра възможност на своите възпитаници да се изградят като специалисти. Аз например съм организатор и лектор на курс от програмата на СофтУни в Благоевград. След като видя моите резултати на изпитите в университета, Светлин Наков ми се довери да преподавам уеб технологии и дизайн. Заедно с моя колега и съученик Антоан Димитров водим занятия, организираме курсове и работим по различни обучителни проекти.

В българското образование промените стават бавно, работи се по много остарели системи, има тежка бюрокрация. В сферата на технологиите нещата стават много бързо, а у нас реформите в образованието се бавят с години. За съвременните млади хора има много възможности да се изградят като висококвалифицирани специалисти. Не е нужно задължително да следват пътя „училище-университет-работа“. Затова е време да се даде свобода на учениците и студентите да се развиват, като училищата и университетите да станат места, където по по-гъвкав начин да се получават нужните знания.

Имам огромно желание да продължа образованието си в България, но все още не съм решил окончателно дали да не отида да уча в чужбина. После бих се върнал, защото вярвам, че с други хора като мен може да подобрим нещата.

ЗА СЪВРЕМЕННИТЕ МЛАДИ ХОРА ИМА МНОГО ВЪЗМОЖНОСТИ ДА СЕ ИЗГРАДЯТ КАТО ВИСОКОКВАЛИФИЦИРАНИ СПЕЦИАЛИСТИ И **НЕ Е НУЖНО ДА СЛЕДВАТ ПЪТЯ „УЧИЛИЩЕ-УНИВЕРСИТЕТ-РАБОТА“**

БЕЗКЕШОВОТО общество

автор: Тони **Григорова**

КАРТОВИТЕ РАЗПЛАЩАНИЯ ИМАТ БЕЗСПОРНИ УДОБСТВА, **НО БУМЪТ НА ТАЗИ ИНДУСТРИЯ В БЪЛГАРИЯ ТЕПЪРВА ПРЕДСТОИ**

Картовите разплащания в България продължават бавно, но уверено да набират популярност. По данни на БНБ у нас има над 7 млн. платежни карти и над 80 хил. ПОС терминала (от англ. point-of-sale – POS – точки на продажба). Парадоксалното е, че при тези предпоставки тегленето на пари в брой все още преобладава. Но все повече стават търговците, които са убедени, че картовите плащания имат повече предимства от тези в брой. И все по-често в магазините виждаме хора, които пазаруват с карти.

Къде сме ние

В България средно на глава от населението се пада по една платежна карта, така на практика повечето българи разполагат с платежен инструмент. Според статистиката на Европейската централна банка (ЕЦБ) за 2014 г. общият брой трансакции с карти, издадени в България, е 156 млн. броя, от които 91

СИЛНИ СТРАНИ

+ За виртуалните пари няма граници и работно време
+ Висока защита, бързина и удобство
+ Картите елиминират необходимостта от обмяна на валута
+ Влияят за намаляване дела на сивата икономика
+ На потребителите се предлагат гъвкави и удобни начини за разплащане, които правят живота им по-лесен
+ Голям потенциал за използване на електронните разплащания

СЛАБИ СТРАНИ

- Все още ниска степен на използване на картите за разплащане
- Слаба информираност на всички участници. Някои все още гледат на картовите разплащания само през фокуса на такси и комисиони, без да си дават сметка за високата стойност, която те добавят
- Все още недоразвитата ПОС инфраструктура в България

млн. са теглене на банкомат и 65 млн. броя плащане на ПОС терминал, или съотношението е АТМ 58% към ПОС 42%, докато съотношението в Европа е АТМ 21% към ПОС 79%. Спрямо 2013 г. страната ни отчита 44% ръст на платежните трансакции, което е добър показател за миграцията към електронни разплащания. Над 90% от трансакциите с карти, издадени в България, се извършват в страната. Около 10% са международни разплащания чрез други платежни услуги, като кредитни трансфери, директни дебити и др.

Сравнени по важност с другите платежни инструменти, картовите разплащания са с 20% към 80% тежест за другите платежни услуги. В Европа съотношението е различно и е в полза на картовите разплащания - с тежест 46%. Около 40% от паричния поток на кредитните трансфери се извършва кеш, на хартия, което е потенциал за електронизиране, а също така и за интегриране с картови

разплащания между гражданите, бизнеса и клиентите (P2P, B2B и B2C), обясняват от „БОРИКА – БАНКСЕРВИЗ“.

На опашката

Данните на ЕЦБ от 2014 г. сочат още, че делът на платежните трансакции на ПОС терминали в България е 0,14% от общия брой трансакции в Европа. Този резултат ни нарежда на предпоследно място с 9,02 броя платежни трансакции на глава от населението на годишна база, като след нас е единствено Гърция с 8,01 броя трансакции на глава от населението на година. За сравнение страните с развита платежна инфраструктура и стабилни национални картови схеми реализират над 100 платежни трансакции на човек всяка година, като например Дания – 268 броя , Франция – 142 плащания , Белгия – 135 броя, Португалия – 122 трансакции, информират от „БОРИКА – БАНКСЕРВИЗ“. Ниска степен на използване на картите и висок потенциал за развитие – това като цяло са изводите за България. Нужни са повече усилия и целенасочена работа за насърчаване употребата на електронните разплащания.

Предимства

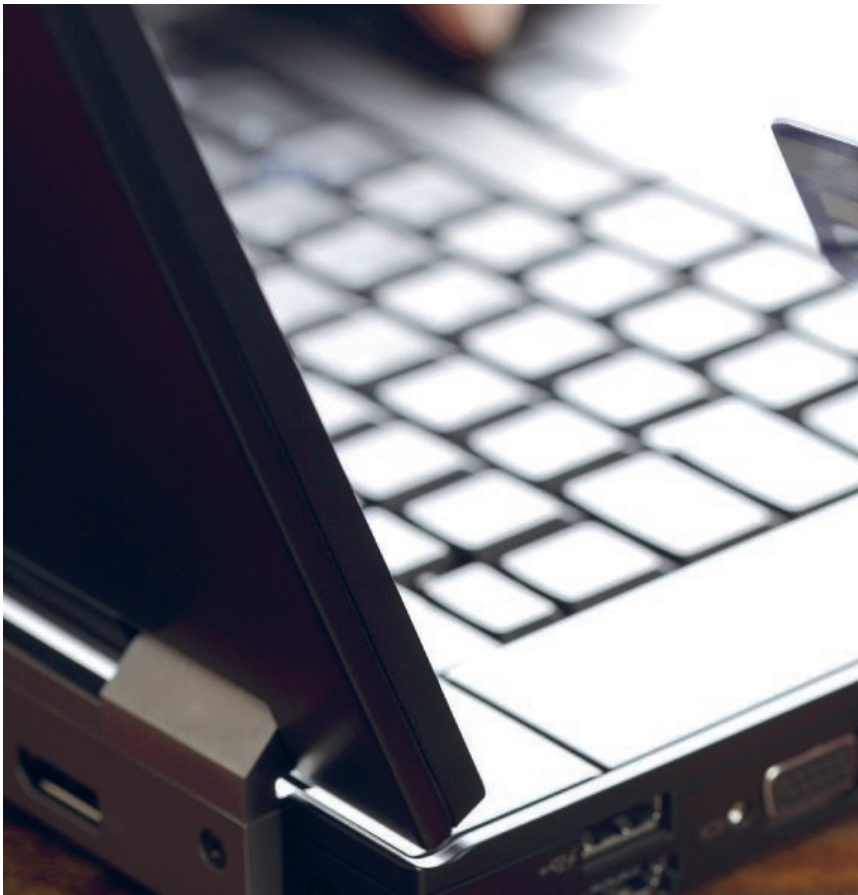
Основната сила на виртуалните пари днес е, че за тях няма граници и работно време. Те са напълно конвертируема валута. Приемат се навсякъде по света и по всяко време 24 часа в денонощието, 7 дни в седмицата. При това през всевъзможни канали. Виртуалните пари скъсяват разстоянията и правят възможни сделки, които във физическата реалност са невъзможни. Картите елиминират и необходимостта от обмяна на валута. Платежните инструменти са сигурно, удобно и бързо средство за разполагане с лични или бизнес финанси. Освен това произходът и изразходването на виртуалните пари са напълно проследими, което е изключително важно както за следене на личните финанси, но също и в борбата със сивата икономика и прането на пари, уверяват от MasterCard. Според специалистите в картовата индустрия в днешното динамично време хората, бизнесът, търговците и правителствата търсят сигурност, удобство, бързина, отчетност. Развитието на технологиите дава възможност мобилните устройства да се превърнат в средство за разплащане. Дигиталните пари на практика са неизменна част от цифровия свят, който масово навлиза в ежедневието ни.

Пречки

Слабото използване на картовите разплащания според експертите от „БОРИКА – БАНКСЕРВИЗ“ се дължи първо на навиците на българите да разполагат с парите си в кеш и да теглят заплатата си на банкомат. Друг фактор, който влияе върху слабия интензитет на използване на картите, е все още недоразвитата ПОС инфраструктура в България. Наблюдава се слаба наситеност на ПОС устройства в малките населени места, в сегмента на малките и средните търговци, в сферата на общинските услуги, транспорта. Според статистиката на БНБ към края на 2014 г. на пазара са позиционирани 77 170 ПОС терминала при 43 621 търговци, които са главно в големите населени места. Над 90 % от поръчките по интернет и телефон в България са разплащания в брой, при доставка с наложен платеж. Бизнес картите са около 2% от общия брой карти в страната. Всяка бизнес карта извършва три пъти повече трансакции и девет пъти по-голям оборот в сравнение с карта на физическо лице.

В крак с **времето**

Мобилните плащания и плащанията, които потребителите могат да правят в движение, са бъдещето. Добрата новина е, че те навлизат в ежедневието ни с бързи темпове. От 1 юли 2018 г. ще се изисква всички ПОС терминали да поддържат функционалността за безконтактни плащания. В мобилните телефони и технологичните джаджи картовата индустрия вижда огромен потенциал. Навлизащата безконтактна технология проправя пътя към мобилните плащания.



Красимира **Райчева**, мениджър на Visa Европа за България:

Безконтактната технология бързо еволюира

В световен мащаб индустрията на разплащанията преминава през безпрецедентна промяна в резултат на широката употреба на мобилни устройства. Наблюдаваме ръст на мобилните и безконтактните разплащания, P2P (разплащания от човек на човек), а прогнозата е до 2020 г. над 50% от трансакциите с Visa да бъдат направени през мобилни устройства.

С дигитализацията на разплащанията безконтактната технология бързо еволюира от разплащателните карти към други устройства, а европейците са сред първите, които възприемат тези нови технологии. Виждаме сериозен потенциал в т. нар. wearables - аксесоари за разплащания (часовници, брошки, гривни), чиято популярност расте сред технологично ориентираното младо поколение. Тези аксесоари притежават всички предимства на безконтактната технология – бързина, удобство и лесна употреба.

Visa работи за въвеждането на добрите западни практики и стандарти за разплащане в страната. Екипът ни води дългосрочна широкомащабна кампания, за да повиши информираността сред гражданите за предимствата на електронните разплащания, високите нива на сигурност и ползите от тях. Намаляването на дела на сивата икономика чрез увеличаване на електронните разплащания е сред приоритетите на Visa Европа в България и подкрепяме изцяло усилията на правителството в тази посока за преодоляване на негативните явления в икономиката.

През последните 10 години разплащанията с карти Visa в Европа отбелязаха внушителен ръст от 1 на всеки 12 евро до 1 на всеки 6 евро (средна стойност на една трансакция за континента). Днес в България тази стойност е 1 на всеки 20 евро, във Франция е 1 на всеки 4 евро, във Великобритания е 1 от всеки 3 паунда. Тази картина дава представа за големия потенциал за развитие на картовите разплащания не само в България, но и на целия континент.

ПРЕЗ 2020 Г. НАД ПОЛОВИНАТА ТРАНСАКЦИИ С VISA ЩЕ БЪДАТ ПРЕЗ МОБИЛНИ УСТРОЙСТВА

Ваня Манова, мениджър на MasterCard за България и Македония:

Има многобройни нива на защита

Живеем във времена на глобална трансформация, в която хората се дистанцират от офлайн и несвързания свят.

Когато пари в брой бъдат откраднати, те много рядко, ако не никога, се намират и връщат. Затова електронните плащания осигуряват на потребителя защита срещу неоторизирани трансакции, ако си загубят картите или им ги откраднат. Освен това потребителите, които имат карти, им е мирна главата, защото на тях вече не им е нужно да носят големи суми или чекови книжки, чрез които да пазаруват. Още повече електронните плащания са по-сигурни от кеш или чекови книжки, защото имат многобройни нива на защита, които помагат при засичане и предотвратяване на измами.

Причината броят на дигиталните плащания да расте е, че безкешовите плащания не се определят само от броя на картите, но се включват и мобилните плащания. MasterCard предлага стратегия за борба със сивата икономика, като един от ключовите поводи за безпокойство в много страни, където плащането в брой все още преобладава. През 2015-а EY проведе проучване за нивото на сива икономика в няколко държави от ЦИЕ, включително и България. Ние предлагаме конкретни мерки за редуцирането й. Ползите от електронните плащания са, че ако плащането не е в брой, а е електронно, то едва ли щеше да е възможно трансакцията да не бъде отчетена. Следователно нивото на сива икономика може да се ограничи чрез увеличаване на използването на електронните плащания.

СИВАТА ИКОНОМИКА МОЖЕ ДА СЕ ОГРАНИЧИ ЧРЕЗ УВЕЛИЧАВАНЕ ИЗПОЛЗВАНЕТО НА ЕЛЕКТРОННИТЕ ПЛАЩАНИЯ

Стоилка **Арсова**, директор „Национална картова схема" в „БОРИКА - БАНКСЕРВИЗ":

Ще стимулираме картовите разплащания

ИНТЕГРИРАМЕ И НАДГРАЖДАМЕ С НОВИ НАЧИНИ ЗА ПЛАЩАНЕ, **В ТОВА ЧИСЛО И МОБИЛНИ ПЛАТЕЖНИ РЕШЕНИЯ**

Нашата стратегия за стимулиране на картовите разплащания залага на създаването на национална картова схема – Би Карт. В момента тя е в предпилотна подготовка и чрез нея очакваме:

• Позициониране на национална картова технология със собствено управление на риска, която е гъвкава за интеграция и надграждане с нови начини на разплащане, в това число и мобилни платежни решения.

• Оптимизиране на разходите за трансакции в България. Статистиката сочи, че 99% от картите на пазара са с бранд на международна картова схема (VISA, MasterCard…) и въпреки че оперативно се обработват изключително в България, банките заплащат такси за тези трансакции.

• Приемане на дългосрочен план за увеличение на платежните трансакции на национално ниво и намаляване на външните рискове.

Европейската система е насочила своите усилия към създаването на хармонизирана, конкурентна и иновативна европейска зона на картовите разплащания, което проличава от приетия в края на миналата година европейски регламент на ЕС относно обменните такси за платежни операции, свързани с карти, и директивата на ЕС за платежните услуги във вътрешния пазар, които предстои да бъдат транспонирани в Закона за платежните услуги и платежните системи на българския пазар.

БЕЗПЛАТНИЯТ ВЕСТНИК НА БЪЛГАРИЯ

www.kmeta.bg

Тихомир **Чакъров**:

УМЕНИЕ Е ДА РАЗЧИТАМЕ **ПОСЛАНИЯТА на ЧИСЛАТА**

ИЗГОТВЯМЕ КАРТА НА РИСКОВЕТЕ И ТАКА ПОСТИГАМЕ ПРЕДВИДИМОСТ НА ВЪЗМОЖНИТЕ НЕГАТИВНИ СЦЕНАРИИ ЗА БИЗНЕСА

автор: Тони **Григорова**

Високите финансови резултати са цел на всяка компания. През 2015 г. екипът на „Карлсберг България“ успя да постигне ръст на пазарния дял, трансфомиран във високо ниво на финансов резултат. Зад този успех стоят няколко фактора – добрата работа на отделите Маркетинг и Продажби, ефективните производствени и логистични дейности, подкрепени от финансово планиране и анализ на текущото представяне. Променихме подхода на финасовото планиране и започнахме да изискваме прилагането на бюджетиране на празен лист (zero based budgeting) във всички отдели. Започнахме да оценяваме къде парите на компанията ще доставят допълнителна стойност и как те ще работят по-ефективно. Реализирахме ръст в обема продадена продукция спрямо планираното, което доведе до постигането на най-високия финансов резултат за последните 5 години.

Пивоварният бизнес е изпълнен с изключителна динамика. Той е с много силен летен период и относително постоянни продажби в края и началото на всяка година. В рамките на около 7 месеца формираме около 75% от общите продажби и в основата на успеха е прецизното планиране на оперативните дейности. Същевременно пивоварният бизнес изисква ангажирането на значителен финансов ресурс с цел безпроблемното функциониране в пиковия период и поради тази причина в „Карлсберг България“ разчитаме изключително много на добрата координация между отделите Маркетинг, Продажби, Производство и Логистика.

Финансовото здраве на една компания се поддържа от солидния капитал, който притежава и изгражда компанията. Всяка година в света се създават милиони нови фирми, които не успяват да изкарат един пълен 5-годишен финансов цикъл. Едва ли е изненада, че солидният капитал е в основата на успеха, като в дългосрочен план за него е нужно да има и умел ръководител. Той следва да има способността да оптимизира паричния поток, да наблюдава и комуникира финансовото представяне и да управлява риска.

Оценката на риска винаги е била предизвикателство. В „Карлсберг България“ стартирахме изготвянето на карта на рисковете в дългосрочен план. За хоризонт от три години се опитваме да определим не само вероятността на риска, но също така и ефекта, който ще повлияе на крайния резултат на компанията. На база картата на риска подготвяме и план с действия за намаляване влиянието на тези рискове върху компанията. Това ще ни помогне да планираме по-ефективно и да постигнем предвидимост на възможните негативни сценарии върху бизнеса.

В нашата индустрия има високо ниво на саморегулация, което другите индустрии в областта на бързооборотните стоки не практикуват в такава степен. В „Карлсберг България“ спазваме много стриктни изисквания за нашата търговска и рекламна комуникация.

Ролята на финансовия директор се променя заради променящата се среда, в която работи бизнесът. Той повече от всеки друг в организацията следва да бъде информи-

Фото: Стоян **Йотов**

ран за бизнес операциите и представянето на компанията. Финансовият директор има главна роля при определянето и развитието на бизнес стратегията. Позицията изисква да работи в партньорство с изпълнителния директор и да го подпомага при определяне перспективите и дейностите, в които може да се създаде стойност.

Опитът ми на финансов мениджър ме научи, че хората са най-важният ресурс на всяка компания. Управлението на голям екип изисква не само професионални, но и много непоклатими личностни качества, сред които на първо място поставям моралния код на самия мениджър – да е в унисон с този на компанията. От мениджъра се очаква визионерство, смелост във взимането на решения, умения да увлича и да мотивира хората, с които работи. Не на последно място е емоционалната интелигентност.

Станах финансист, защото се оказа, че по естествен наследствен процес в среда на икономисти обичам цифрите и умея да разчитам и предавам посланията, които числата ни изпращат.

За мен парите са актив, който трябва да се управлява разумно. На тях не бива да им се слугува. Те не дават сигурност или независимост, тъй като истинският актив са нашите знания, опит и способности, които следва да развиваме цял живот.

Най-добре похарчените пари са тези, които са вложени в успешни инвестиции.

Тихомир Чакъров е директор Финанси в „Карлсберг България" от септември 2014 г. Завършил е магистърска програма по счетоводство и контрол в Стопанската академия „Д. А. Ценов" в Свищов. Дипломирал се е по програма за финансов мениджмънт към Английската асоциация на дипломираните експерт-счетоводители (АССА). Заемал е различни финансови позиции в браншове като винопроизводство, търговия и производство на млечни продукти и търговия на дребно. В „Карлсберг България" успешно внедрява програми за управление на бизнеса.

ПАРИТЕ СА АКТИВ, НО ИСТИНСКИЯТ АКТИВ СА НАШИТЕ ЗНАНИЯ, ОПИТ И СПОСОБНОСТИ, КОИТО СЛЕДВА ДА РАЗВИВАМЕ ЦЯЛ ЖИВОТ

Константин **Бояджиев**,
управител на „Галакси Инвестмънт Груп“:

ИНВЕСТИРАМЕ В ПРОЕКТИ С БЪДЕЩЕ

Г-н Бояджиев, какви ще бъдат приоритетите в инвестиционната програма на „Галакси Инвестмънт Груп“?

- Компанията ни традиционно инвестира в проекти с потенциал за развитие, които носят добра доходност. Дългогодишният ни опит в придобиване, планиране, изграждане, управление, продажба и отдаване под наем на активи в сектора на бизнес имотите ни превърна в лидер на този пазар, като ключовите проекти от инвестиционния ни портфейл притежават конкурентни предимства, които привличат интереса на клиенти и инвеститори. В момента разширяваме фокуса си върху различни сектори от икономиката, като имаме готовност да инвестираме и да участваме като коинвеститор в проекти с потенциал заедно с местни и чуждестранни партньори.

- Какви са тенденциите и прогнозите за 2016 г. за развитие на имотния пазар? Къде се насочват инвеститорите?

- Ще се запази тенденцията на търсене на качествени офис площи, които да отговарят на нуждите най-вече на представители на IT и аутсорсинг индустрията. България е предпочитано място за нови инвестиции от тези сектори и това предполага нарастване на търсенето на офиси от компании, които разширяват бизнеса си или го стартират сега. Все по-често се откриват нови офиси извън София, което създаде предпоставка за устойчив растеж на пазара на офис площи в големите областни градове и най-вече в Пловдив.

Константин Бояджиев е управител на „Галакси Инвестмънт Груп" от началото на 2016 г. Преди това в продължение на девет години е заемал позициите директор „Бизнес развитие" и директор „Маркетинг и продажби" в компанията. Кариерата си стартира като мениджър „Продажби" в периода 2005 - 2007 г. Завършил е „Международен бизнес" в САЩ през 2005 г.

Като цяло през тази година очаквам значително активизиране в сектора. Инвеститорите се насочват към сгради, които имат потенциал за висока доходност. Това са вече завършени сгради или такива, които престои да бъдат завършени, с добро местоположение и дългосрочни наемни договори.

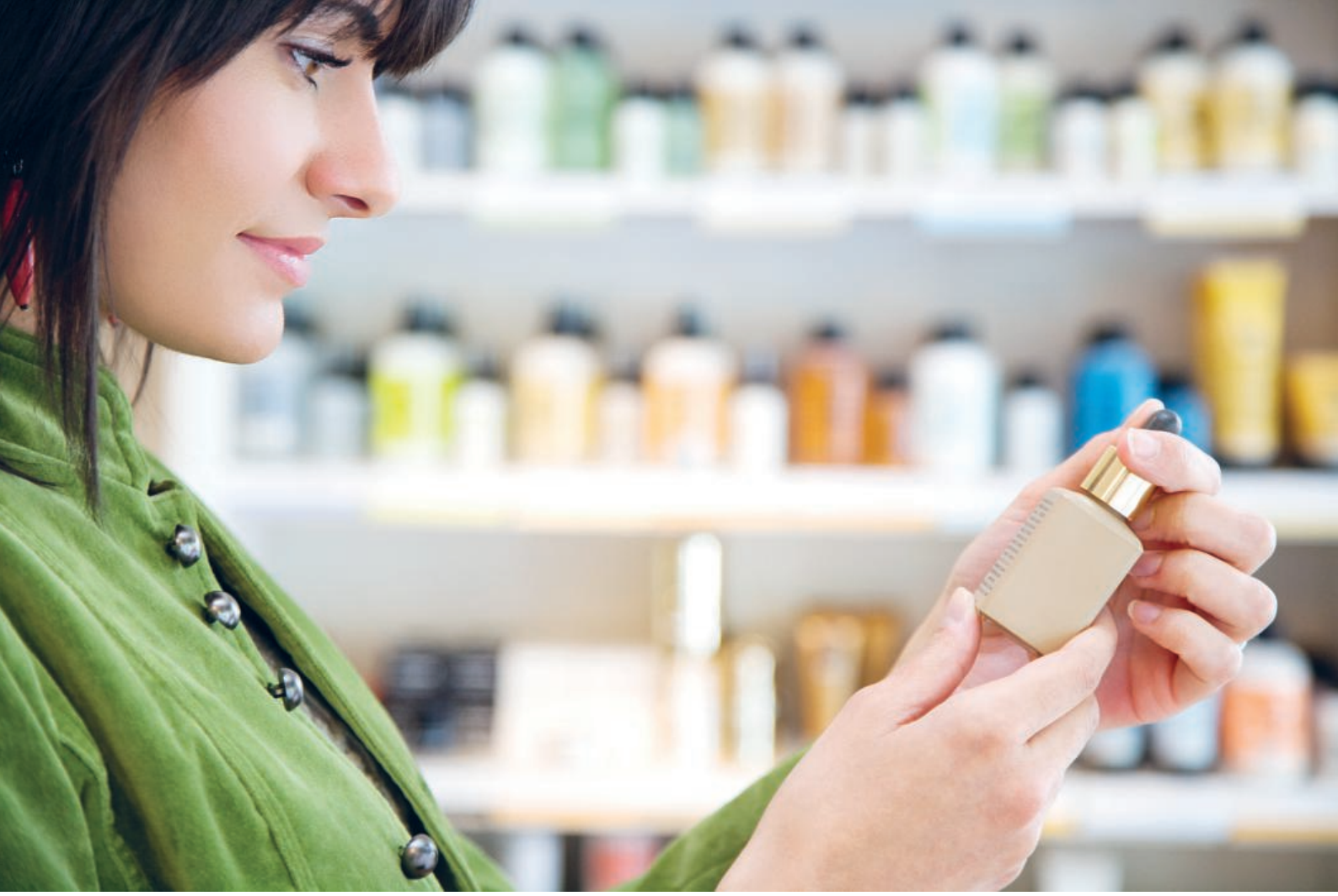
- Все по-често излизат новини за нови индустриални инвеститори, които навлизат в България. Каква е вашата прогноза за развитието на пазара на индустриални площи?

- Индустриалните зони ще са една от горещите теми на този пазар. Добрата новина е, че именно производствата, изградени в тях, генерират значителен икономически ръст. Затова смятам, че подобни компании трябва да се насърчават. Едно по-динамично развитие в този сегмент със сигурност ще е знак и за подобряване като цяло на бизнес климата и желанието на инвеститорите – и български, и чужди, да се развиват и разширяват именно в България. Развитието на сектора превърна Пловдив в индустриалната столица на България. Ключовото местоположение привлича все повече компании, в това число и големи световни производители от различни сектори. Това се дължи на по-ниските производствени разходи и развитата инфраструктура, която притежава областта. И през 2016 г. Пловдив ще остане предпочитано място за инвеститорите. Неслучайно авторитетното издание „Файненшъл Таймс" определи Пловдив като третия най-добър град за бизнес инвестиции в Европа. Вярваме, че инвестицията в нова офис сграда, която нашата компания стартира през миналата година, ще съживи икономиката в Пловдив, ще промени облика на града и ще помогне за разкриването на много нови работни места. С проекта „Офис парк Пловдив" ние на практика реализираме потенциала на нашия град като развиваща се бизнес дестинация.

- Инвестициите в бизнес имоти се преценяват като нискорискови, но и по-слабо ликвидни. Какви са другите възможности, на които залагат инвеститорите?

- Факт е, че напоследък България се възприема като добро място за инвестиции в млади компании. Развитието на стартъп културата, навлизането на големи IT компании и завръщането на много млади успели българи от чужбина са фактори, които насърчават инвестиционните фондове да подкрепят различни стартиращи бизнеси. Вече има и няколко примера на стартирали малки компании, които се продадоха доста успешно на големи инвеститори. Моята прогноза е, че фондовете ще продължат да инвестират парите си във високотехнологични проекти, защото там има потенциал, пък и те носят голяма добавена стойност. В крайна сметка, високите технологии влияят на всички сектори на икономиката и са основен двигател на растежа. За да се развие този сектор обаче, е нужна значителна промяна в образователната система. Първите стъпки вече се предприемат от отделни компании, които развиват свои школи за обучение на кадри. Държавата също демонстрира готовност за промяна в образователните политики и наскоро прие Концепция за насърчаване на обучението на софтуерни специалисти, която предвижда създаването на предпоставки за обучението на допълнително над 30 000 души през следващите 15 години.

И ПРЕЗ 2016 Г. IT И АУТСОРСИНГ ИНДУСТРИЯТА ОСТАВАТ **ОСНОВЕН ДВИГАТЕЛ В РАЗВИТИЕТО НА ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ**



КОЗМЕТИКАТА без МАСКА И ГРИМ

автор: Яна **Колева**

Козметиката е нещо, без което не можем. На пазара има изобилие от предложения и всеки сам прави избора си. Българската козметика е с все по-високо качество. Тя съчетава традиции, иновации и уникални натурални продукти. Все пак българското розово масло е номер едно в света, производител сме на етерични масла и други биокомпоненти и суровини, които се влагат в най-качествената козметика.

Днес българските производители не се състезават само за вниманието на българския потребител, а се стремят да спечелят доверието на все повече клиенти по света. И все по-смело излизат на нови пазари. Стремят се не просто да следват световните тенденции в сектора, но и самите те, макар и малки, да задават тенденции при козметичните продукти.

За козметиката без маска и без грим ще ни разкажат четири дами, които произвеждат козметични продукти. Те преодоляват всички препятствия и вярваме, че ще ви убедят да изберете българското.

БЪЛГАРСКИТЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ СЕ СТРЕМЯТ НЕ САМО ДА СЛЕДВАТ СВЕТОВНИТЕ ТЕНДЕНЦИИ В СЕКТОРА, **НО И САМИ ДА ГИ ЗАДАВАТ**

Емилия **Динкова**:

Световният пазар ни дава възможност да растем

Емилия Динкова е управител на „Стар Нейлз - България" и един от собствениците на компанията. Завършила е СУ „Св. Климент Охридски". Връзката ѝ със „Стар Нейлз" започва преди повече от 23 години. Тогава фирмата за първи път въвежда понятието „ноктопластика", а Емилия Динкова работи като маникюрист и търговец. Днес тя е постигнала мечтата си да създава продукти, произведени в България.

Г-жо Динкова, „Стар Нейлз" има вече 23-годишна история. Как успяхте да се задържите на пазара?

- Не беше лесно, но и никой не ми е обещавал, че ще бъде. Да се задържиш на пазара означава да се развиваш. А развитието изисква непрекъснати инвестиции – в хора, в материална база, в машини, в технологии, в имидж. Това е като непрекъснат кръговрат на приход и инвестиция, който ако спре, спира всичко. И в този кръговрат хората имат изключително важна роля. От една страна, това са клиентите ни и търговските ни партньори, които сме срещнали във времето и които са ни се доверили, от другата страна са добрите служители в компанията, които всеки ден се грижат клиентите ни да получават най-доброто. Ако тези хора не са с нас, „Стар Нейлз" не би била това, което е в момента, и не би успяла да се задържи на пазара.

- В какво точно сте специализирани и тясната специализация помага или пречи на растежа?

- Специализирани сме в производството на професионални продукти за маникюр, педикюр и ноктопластика. Собственият ни бранд SNB Professional предлага наистина високо качество, което се е доказало и в чужбина. Специализацията определено има своите положителни страни. Дълго време в България нямахме силна конкуренция точно в тази специализирана ниша. Бяхме вносител и представител на един от най-силните брандове в сферата на професионалния маникюр и педикюр. Постепенно увеличихме портфолиото от марки, които представяме в България. С времето пазарът се промени, но благодарение на фокуса, който имахме, натрупахме опит в конкретната пазарна ниша, съчетахме го с възможността за собствено производство и спечелихме едно много важно предимство – гъвкавост в предлагането.

- Кои формули за растеж се оказват работещи при вас?

- Най-работещата формула на растеж е разширяване присъствието на световния пазар. Увеличаване на екипа от търговци е част от тази формула, особено ако компанията има късмета да попадне

УСПЕХЪТ НЕ Е КРАЙНА ЦЕЛ, А СТЪПАЛО, СЛЕД КОЕТО СЛЕДВА НОВО СТЪПАЛО

на качествени и способни хора, които работят с желание.

- Какъв е пътят към външните пазари?

- Труден, дълъг и много опасен. Пътят преминава през участия в много международни изложения и търсене на взаимодействие със заинтересовани чуждестранни компании, които с времето да се развият в печеливши, лоялни и добри търговски партньорства. Убедих се, че за да си пробие път един продукт в чужбина, той трябва да съдържа колкото се може повече натурални висококачествени съставки, да е създаден с професионализъм, да отговаря на всички изисквания и директиви.

- През годините разбрахте ли коя е тайната на успешните продажби?

- Има огромна разлика между това да накараш някой да хареса продукта ти и да го купи еднократно и това да работиш с едни и същи клиенти десетки години. Работим много с нашите клиенти, те сами формулират своите потребности и ние се стараем да ги покрием максимално.

- Кое към момента ви дава основание да вярвате, че сте наистина успешни?

- Не мога да намеря точната мярка, с която да премеря успешността на една компания. Успехът не е крайна цел, а стъпало, след което следна ново стъпало или равна площадка, която трябва да извървиш, преди да стигнеш до следващото стъпало. Фактът, че вървим напред и се развиваме, сам по себе си е индикатор за успешност.

- Има ли предимства да се произвежда точно в България?

- Със сигурност, особено когато става дума за козметика. Страната ни има традиции в тази индустрия. Нашите специалисти следят новостите, които излизат в световен мащаб, посещават изложения и разполагат с едни от най-добрите суровини, произведени именно в България.

САМО ПРОДУКТ, СЪЗДАДЕН С ПРОФЕСИОНАЛИЗЪМ, **МОЖЕ ДА ПРОБИЕ В ЧУЖБИНА**

Таня **Калакунова**:

Търся разковничето първо в скрина с бабините рецепти

Таня Калакунова е собственик и управител на фирма „Кокона". Родена е в град Смолян. Завършила е ВХТИ и има следдипломна квалификация по интелектуална собственост в УНСС. Шест години е работила в отдел „Иновации" в „Българска роза Карлово" АД, след това три години в отдел „Иновации" в „Гея" ООД. През 1999 г. създават „Кокона".

Г-жо Калакунова, пазарът на козметични продукти е високо конкурентен. Вие как успявате да привлечете вниманието и доверието на клиентите?

- Целите на хубавата козметика са две: да прикрие недостатъците и да подчертае красотата. Привличането на вниманието е с все по-голямото присъствие на „Кокона" на българския пазар, а доверието е, когато нашите продукти решават проблеми – кръжащи комари, опасност от стрии, жарко и силно слънце.

- Кои бяха някои от най-трудните моменти от развитието на компанията?

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВОТО ДА УПРАВЛЯВАШ Е В УМЕНИЕТО ДА ИЗКАЧВАШ ВЪРХА, **НО И ДА СЛИЗАШ ОТ НЕГО, ВЗЕМАЙКИ СИ ПОУКИ**

- Имам дете на две години, асоциирам с въпроса в коя възраст е най-трудно да се отгледа. И единодушният отговор е: СЕГА. Така е и в бизнеса - нови изисквания нова нормативна уредба, все по-стегнат пазар, намаляване кошницата на потребление, все по-високи изисквания, на потребителя. Но предизвикателството да управляваш е в умението да изкачваш върха, но и да слизаш от него, вземайки си поуки.

- Каква е ролята на иновациите във вашата дейност?

- Иновацията е бъдеще. Сега творим продукт , който помага при вече образувани стрии, с клинични тестове за изсветляване и намаляване до 75% на регадите. Иновацията е от световното изложние IN-COSMETICS – международен форум за иновативни суровини и съставки. Удоволствие е да се създават специализирани продукти за бременни и майки, за бебета, за проблемни ходила, за здравословен тен. Целевата група не е толкова голяма, но се радваме на лоялни клиенти.

- Как използвате добрите традиции от Родопите, свързани със здравето и красотата?

- Аз съм от Родопа планина. Много исках преди 17 години там да изградим фабриката, но не успяхме. Сега сме на 8 километра от Пловдив, като логистика мястото е чудесно. Родопите са слънце, въздух, билки и енергия. Те са пример за био - с истинската си природа. Тази планина ме научи да търся разковничето първо в скрина с бабините рецепти от билки за лек. На помощ идват иновациите и все по-широкият обхват от козметични новости. Сверяваме часовника си по време на международни изложения, които ни показват къде сме ние и докъде е стигнал светът.

- Може ли без подкрепа от науката да се прави съвременна козметика?

- Няма къща без основа. И няма прогрес без наука. Ние и колегите от бранша сме четящи хора и имаме огромната нужда да се защити родното. Така е в Турция, така е в Корея, САЩ, така е по света – пазарен дял 80% родно производство и 20% внос. При нас е обратното. Имаме нужда от подкрепа за високотехнологични машини, без които няма как да направим съвременни и иновативни продукти. Ние също се целим в бъдещето.

- Имате ли амбиции за растеж на компанията, но има ли и достатъчно кадри, с които това да става?

- Амбициите пораждат растежа, но реалностите са свързани с живота. По-висока производителност е възможна само при нови пазари. Един възрастен човек ми каза: „Птичката се храни само с това около себе си. Ето защо има крила – за да полети.“ „Кокона“ също има криле за нови възможности, за нов свят, за смели идеи, а и за да докаже себе си.

- В какво е най-големият успех на „Кокона“?

- В хората, с които работя. В усмивките и благодарността на клиентите. В качествените и прецизни формули за здраве и хубост. В желанието да сте красиви с „Кокона“.

Свобода **Добрева**:

Сами разработваме нови продукти

Свобода Добрева е съсобственик и ръководител на изследователската и внедрителската дейност на фирма „Боди Бюти". Завършила е ВИХВП, днес Университет по хранителни технологии. Била е научен сътрудник първа степен в Института по парфюмерия и козметика в Пловдив.

Г-жо Добрева, „Боди Бюти" е носител на множество престижни награди. Как ги завоювахте?

- Да работиш в козметичния бранш е голямо удоволствие и предизвикателство. Трябва да се следят непрекъснато маркетинговите проучвания, иновациите в активните ингредиенти, емулгаторите, емолиентите и да ги внедряваш в производството. Разбира се, това е всекидневен труд.

- От колко години съществува фирмата, кои бяха някои от най-трудните моменти?

- Фирмата е регистрирана през 1991 г., но реално започна да предлага козметични продукти на пазара през 2000 г. Трудните моменти бяха до построяването на собствена база в с. Царацово.

- В какво е вашето конкурентно предимство?

- Не бих казала, че имам предимство. Информацията е много и достъпна за всеки. Но все пак това, че работих в Института по парфюмерия и козметика, ми дава самочувствие.

- Каква е ролята на иновациите във вашата дейност?

- Козметиката е динамично развиваща се промишленост. Стремим се да следим и внедряваме нови и с доказан ефект активни компоненти. През 2006 г. нашата фирма беше излъчена за иновативно предприятие на годината от фондация „Приложни изследвания и комуникации" със съдействието на Министерството на икономиката и енергетиката.

НЕПРЕКЪСНАТО СЛЕДИМ МАРКЕТИНГОВИТЕ ПРОУЧВАНИЯ И ИНОВАЦИИТЕ В НАШАТА СФЕРА

- Как разработвате новите продукти – само със собствени сили или ползвате и външни специалисти?

- Предимно със собствени сили. Голяма помощ ни оказват дистрибуторите на суровини, като д-р Павел Македонски, Еди Пинтева, Антоанета Царева – няма да мога да ги изброя всички. В производството на фирма „Боди Бюти" са внедрени над 100 козметични продукта, като сериите „Биле-ВА", Rooibos Stars и Pirin Dream са отличени с 5 златни медала на Пловдивския международен панаир. За цялостната дейност фирмата е наградена с два приза „Българска роза" от Българската национална асоциация Етерични масла, парфюмерия и козметика.

- Кои от проектите в сферата на козметиката, по които сте работили, ще откроите?

- През 2006 г. ръководих научнопроучвателен проект „Козметични продукти против стареене с антиоксидантен фитокомплекс" към Изпълнителната агенция за малки и средни предприятия, а от 2009 г. до 2012 г. фирмата беше включена в научноизследователски проект „Биосинтеза на екзополизахариди чрез екстремофилни микроорганизми" по договор с Националния фонд „Научни изследвания".

- В Пловдив много козметични компании развиват производство. Има ли битка между вас за кадрите, за пазарите?

- Битки, о, не! Има място за всички под слънцето.

- Лично вие в кой момент сте си казвали „Да, успях!"?

- Още не съм казала. Може би в някой момент в бъдещето…

Татяна **Бинева**:

Високото качество не е труднодостъпен лукс

Татяна Бинева е управител на „Дори Лукс" ООД. Фирмата е семейна и се занимава с производство на парфюмерия и козметика с марките ZAG ZODIAK и DORY COSMETICS. Вече 25 години е на пазара и е сред водещите фирми в този сектор в България.

Г-жо Бинева, как малката семейна фирма „Дори Лукс" успя да се развие за четвърт век?

- Това е дълъг период, през който във фирмата ни се ангажираха три поколения от семейството – баща ми, аз и брат ми, моят съпругът и нашата дъщеря. Прераснахме от търговска фирма в специализирано производство. Разработихме нови продукти и усъвършенствахме производствените процеси. Успяхме да умножим търговските си обороти, да пробием на нови пазари и да построим нова производствена база, за която получихме финансиране по Програмата за развитие на селските райони. Постигнахме всичко това с неуморим дух, вяра в успеха и непрекъснато усъвършенстване.

- Твърдите, че високото качество не е труднодостъпен лукс. Как го постигате?

- Високото качество на продуктите е в основата на нашия успех. То е на първо място при разработване на продуктите и никога не правим компромиси с него. Внимателно и прецизно подбираме доставчиците на суровини, материали и опаковки. А луксът е отношение. Вярваме, че клиентите ни заслужават най-доброто и им го даваме.

- Как печелите доверието на клиентите?

- Каквото и да произведеш, ако няма кой да го купи, е излишно. Ние сме се посветили на клиентите си и се съобразяваме с техните желания, мнения и идеи. Основните ни принципи при взаимоотношенията с партньорите ни са коректност, доверие и взаимно уважение. Просто гарантираме, че заедно сме един екип. Моделът ни на функциониране е специален – работим на заявка и почти не поддържаме готова продукция на склад, а производствените процеси ни позволяват да работим бързо и ефективно малки бутикови серии.

- Кои формули за бизнес развитие добре работят при вас?

- В една семейна фирма личният и професионалният план са преплетени. Бизнес успехите за нас са част от общото благоденствие. Отдаваме голямо значение на честните отношения - както с клиентите, така и помежду ни. Без смелост обаче не може да се направят крачки напред.

- Кои са пазарите, на които най-добре продавате?

- Клиентите ни непрекъснато се увеличават. Засега нашият пазар е в Европа, но в момента сме в процес на договаряне и на други континенти. Основните ни партньори са от Словакия, Полша, Холандия, Гърция, Кипър, Ирландия, Хърватска. Радваме се на нарастващ интерес към нашите продукти и в България.

- Кое е „камъчето в обувката" във вашата работа?

- Фирмата ни е позиционирана в София, но цехът за производство е в с. Отец Паисиево, на 50 км от Пловдив. Това налага доста пътувания. Запознахме се с условията извън столицата и живота в малките населени места. Основен проблем там, от който потърпевши сме и ние, е лошата инфраструктура и ограниченият достъп до качествени комунални услуги. Разбитите пътища, липсата на указателни табели, аварийните спирания на тока и водата са само част от неудобствата, с които често се сблъскваме. Демографският проблем ни затруднява в намирането на работници и служители с офис умения, но с перфектните условия в новия ни цех успяхме да привлечем хора от Пловдив. Има и други препъникамъни, но се справяме.

- Какво ще кажете на онези, които сега стартират бизнес?

- Новото начинание изисква да си наясно какво искаш, да имаш концепция как да го постигнеш и най-важното – несломима вяра, че ще успееш. Съветът ми е да се обградят с хора, на които могат да разчитат – знаещи, можещи и искащи. Да създадат добър екип. Да подхождат с отношение към всичко, с което се захващат. От сърце им желая успех.

ВЪВ ФИРМАТА СМЕ ТРИ ПОКОЛЕНИЯ ОТ СЕМЕЙСТВОТО

ЗЛАТОТО на **РОДОПИТЕ**

автор: Петър **Минков**

Новината, че производството на шафран може да замени тютюна като основен поминък в Родопите, привлече медийния интерес. Тютюнът вече създава много проблеми, макар в близкото минало на тази суровина да се гледаше като на "злато". В Кърджалийския регион за производството на шафран се говори като за алтернатива.

Пътят към **България**

Като единица тегло шафранът е най-скъпата подправка в света, неслучайно наричана „червено злато". Извлича се от цветовете на шафрановия минзухар (Crocus savitus). Заради лечебните му качества го наричат билка на билките. Растението се отглежда в средиземноморските страни. В Югозападна Азия расте в естествени условия. Шафранът е бил внесен и за първи път култивиран със стопанска цел в района на Гърция. У нас вече има ентусиасти, които не просто вярват, че той успешно ще се отглежда и в България, а и са се заели с това. Твърди се, че в цялата страна условията са подходящи за отглеждането му. Дори от около година Опитната станция по земеделие в Кърджали прави експерименти за отглеждане на шафран при българските климатични условия. Установяват, че тази култура вирее добре, презимува нормално, но за добив и за икономическа обосновка трябват поне 3-4 години.

Има ли **пазар**

Темата кое може да замени тютюна в Родопите не е от днес. За да се даде верен отговор на този въпрос, от една страна, трябва да се имат предвид почвено-климатичните условия, а от друга - уменията на местното население. Основен въпрос обаче е пазарът. Не е достатъчно нещо да се търгува добре в света, важно е производителят му да може да го продаде на добра за него цена, уверява доц. Божидар Иванов от Института за аграрна икономика. Според него е несериозно да се смята, че от утре тези хора се отказват от тютюна и автоматично започват да произвеждат друга култура. Това е твърде сложно и не е по силите на един човек да го организира за цяла общност от хора и за цял един регион. Пренастройването от едно производство към друго не става лесно. Още повече че държавата се е дистанцирала от тези процеси.

В търсене на **нов поминък**

През годините са правени различни стратегии за Родопския край и виждания за развитието не липсват. Но трябва стратегическо планиране и план за действие, който включва и осигурено финансиране, иначе преструктурирането няма как да се извърши. Посоката на промени в земеделието трябва да е свързана с увеличаване на добавената стойност. Трябва да се обърне внимание на производителността, на асортимента и на продажбите, да се намерят верните пътища към вътрешния и към световните пазари. Дори да си високопроизводителен, нямаш ли партньори, които да гарантират достъп и добра цена на пазара, успех няма да има. Тези връзки са взаимно зависими и ако една брънка се провали, това може да означава провал за всички, обяснява доц. Божидар Иванов. Светът е състезателен, той е динамична система, която не

спира, за да изчака някой да се нагоди към нея. И затова в търсенето на нов поминък държавата трябва да даде рамо.

Без **илюзии**

Въпросът за алтернативата е въпрос на пазар. Много е трудно излизането от тютюнопроизводството, тъй като става дума за един традиционен и дългогодишен начин за осигуряване на препитание в Родопите при уреден и регулиран пазар, казва бившият министър на земеделието Нихат Кабил. Според него самите производители имат много страхове и в подобна ситуация е необходим тесен диалог с общините и с държавата, с неправителствените организации в съответния бранш. Трябва да се проучат добрите практики на страните, минали през подобно изпитание. На държавата обаче в тази ситуация не бива да се възлагат големи очаквания, тъй като тя няма да изкупува продукцията.

Инерция

„Трудно се слага край на една многовековна традиция, тъй като тя е свързана и с ментална инерция. Но като се анализират проблемите, които тази традиция генерира към момента, логично се стига до извода, че трябва да се търсят решения", посочва Нихат Кабил. По време на прехода се стигна до отказ от дългосрочни политики, в това число и в земеделието. Всички добри намерения за предвидимост, приемственост и прозрачност в един момент се торпилират. По този начин не се намери решение на големите проблеми, като този с поминъка в Родопите. Така там процесът на обезлюдяване върви тихо, но осезаемо. Младите, а и хората на средна възраст отиват в големите градове или направо в икономически по-развити страни. По тези места остава население, което по инерция продължава да развива поминъка, с който и неговите родители са преживявали.

Подкрепа

Няма спор, че трябва да се намери алтернатива на тютюнопроизводството. Шафранът според Нихат Кабил е една добра възможност. Въпросът е по какъв начин да се „мигрира" към това ново производство. За целта е нужно допълнително подпомагане, трябва комуникация с ЕС, за да се получи съгласие за държавна помощ за тази алтернативна култура. Държавата например би могла да се ангажира с финансирането на проучване на възможностите за алтернативни на тютюна култури за тези райони. И е добре тя да съдейства за намирането на нов поминък.

Дали „червеното злато" ще намери добра почва в Родопите, предстои да разберем. Най-ценният ресурс там са хората и трябва да се намерят начини да им се помогне в осигуряване на достойно препитание, за да остават по родните си места. Родопчани не бива да влязат в Червената книга на изчезващите видове.

СМЯТА СЕ, ЧЕ ШАФРАНЪТ Е АЛТЕРНАТИВА, КОЯТО **МОЖЕ ДА ЗАМЕНИ ТЮТЮНА КАТО ТРАДИЦИОНЕН ПОМИНЪК**

„БЪЛГАРСКАТА“ БОЛНИЦА НА ОСТРОВА НА АФРОДИТА

„Спешна помощ“ и едно от най-новите крила на болницата са последното ѝ /засега/ голямо разширение

автор: Бранислава **Бобанац**, Кипър

Първият кабинет, който започва да функционира в първата в Кипър многопрофилна частна болница, е на… български лекар. Първият пациент също е негов, той извършва и първата операция в нея. Самата инициатива за нейното създаване също е негова. Д-р Любен Крушовски - основател и съсобственик на първата и най-голяма сега частна болница в Кипър „Аполонио“, която е в столицата Никозия, е сред водещите лекари на острова и един от най-известните и успели българи тук.

През септември „Аполонио“ ще навърши 25 години. „Още помня датата, на която за първи път влязох в този кабинет - 25 септември 1991 г., колегите дойдоха след два месеца. Мога само да се гордея, че през всички тези години, въпреки трудностите, се развиваме успешно, предлагаме на хората високо качество на медицинското обслужване, с всички възможни диагностични и лечебни процедури от най-съвременен тип, с извършване на всякакъв вид операции на европейско ниво. Нашите лекари са много добри професионалисти, а пациентите ни търсят и ни вярват“, обобщава работата си д-р Крушовски.

От Тешово през **Пловдив до Никозия**

Роденият в благоевградското село Тешово медик пристига на острова заради съпругата си кипърка – д-р Анастасия Крушовски. И двамата са възпитаници на Висшия медицински институт (сега Медицински университет) в Пловдив, като половинката му е първият чужденец, който взема специалност по анестезиология в България. Намерението им е да останат в Кипър само няколко години, докато тя изпълни договора си като стипендиантка на кипърската държава. „Краткото време“ продължава вече 32 години.

Фото: Имран Сайед

Болницата разполага с най-съвременната медицинска апаратура и постоянно се модернизира, гордее се д-р Крушовски

СЛЕД 32 ГОДИНИ В КИПЪР Д-Р ЛЮБЕН КРУШОВСКИ **ИМА ДВЕ ГОЛЕМИ ГОРДОСТИ - „АПОЛОНИО“ И СЕМЕЙСТВОТО**

Адаптацията в Кипър обаче е „шокова“ – от голяма университетска клиника в… кабинет в апартамент. 36-годишният тогава български лекар е вече утвърден специалист, с голям практически опит като старши асистент и хирург в известна университетска клиника – Втора хирургия в Пловдив, която е със 120 легла, с много интензивна работа и сложни случаи. Никозия го посреща с разпокъсаната система на фамилните лекари - всеки от тях работи в своя кабинет в апартамент или къща, пръснати из целия град, с една държавна болница и нито една частна болница на целия остров!

Започва със свой кабинет, но съвсем скоро не издържа на ограничението и отваря собствена частна клиника „Д-р Крушовски“ с 10 легла. В нея той е единственият лекар и за изненада и на колегите си, и на пациентите, доказва, че в такава малка болница могат да се правят големи операции. Успява благодарение на опита си от България, твърди той и сега. „От 1981 г., когато взех специалност „Обща хирургия“, досега без прекъсване работя обща и коремна хирургия. Това, което съм в хирургията, дължа на моите учители - проф. Мишев, проф. Петър Учиков и доц. Георги Паскалев от ВМИ, Пловдив. Благодарен съм им и се гордея, че бях специализант при тях“.

Следващата професионална стъпка вече е голяма частна болница. Инициативата за нея е на д-р Крушовски, а за изграждането й се обединяват 14 лекари със своя частна практика дотогава, сред които само той е чужденец. „Самата идея да се построи голяма частна болница беше огромна изненада за Кипър. Дотогава такава нямаше в цялата страна и се смяташе за нещо невъзможно, нереалистично. Гледаха ни с голямо недоверие, а и срещнахме голяма съпротива от системата“.

В началото „Аполонио“ е само хирургическа болница, но постепенно я разширяват и сега тук работят над 70 лекари от всички видове специалности, завършили образованието си в Англия, Германия, САЩ и други страни. Днес тя е една от най-модерните частни болници с широк профил на целия остров. В нея има „Спешна помощ“, поликлиничен сектор, операционен блок, реанимация, всички основни отделения, физиотерапия. Сред гордостите й е кардиологичното отделение и отделението по инвазивна кардиология, в което се правят сърдечни катетъризации и пластики на съдовете с отлични резултати, както и извършваните лапароскопски интервенции. Сега болницата е пред най-новото предизвикателство – в нея ще бъде създаден център за хирургия на гърдата.

Бизнес моделът: **всички са съсобственици**

„Аполонио“ се управлява от професионален мениджър, но е собственост на всички лекари, работещи в нея. Големият пакет акции се държи от 14-те й основатели, останалите имат различен по големина дял. „Ние държим всички да са съсобственици, макар и с малък процент, защото така имат различно отношение към работата, всички са заинтересовани и съпричастни към бъдещото развитие на болницата“, убеден е д-р Крушовски, който е в директорския й борд от самото начало.

В болницата няма лекари, които да получават заплата. „Принципът ни е - колкото заработиш, това получаваш. Всичко зависи от активността на лекаря, от привличането от него на повече пациенти, от работоспособността му“, обяснява д-р Крушовски. Приходите от прегледите, които лекарите извършват в кабинетите си в поликлиничния сектор, отиват изцяло в техния джоб. В същото време обаче всички те, макар че са собственици, плащат на болницата наем за тези кабинети, който сега е около 2500 евро на месец. Отделно болницата заплаща хонорар на докторите за участието им в спешната, операционната и лечебната й дейност. Той е около 1/3 от цената, която плащат пациентите, останалата част влиза в общия болничен бюджет.

Конкуренцията е **жестока**

Въвеждането на новата система на здравно осигуряване, т. нар. Общ здравен план, е една от основните реформи в Кипър, с които правителството се ангажира със споразумението му от 2013 г. с тройката международни кредитори (Европейската комисия, Европейската централна банка и Международния валутен фонд). Реализацията й обаче все се отлага и още е в етап на подготовка. Затова и голямата част от хората - 85%, отиват в големите държавни болници (по една във всеки град), където имат право на безплатно лечение, но тоталното претоварване създава огромни проблеми за медицинското обслужване. А целият развит вече частен медицински сектор се бори за едва 15% от пазара.

Д-р Любен Крушовски в работни моменти

Частната болница „Аполонио“ в Никозия е сред водещите лечебни заведения в Кипър

В тази тежка конкуренция между частните лечебни заведения и в условията на дълбока финансова и икономическа криза в Кипър през последните три години „Аполонио“ стои стабилно заради две свои предимства - цените и инвестициите, отчитат от ръководството на болницата. Цените за лечението в нея са балансирани и достъпни не само за хора с високи доходи, но и за тези със средни и по-ниски заплати.

„По време на кризата дори сме намалявали сумата, която болният дължи, или сме договаряли разсрочено изплащане. Намалихме и цените в кабинетите ни – един обикновен преглед, без допълнителни изследвания, от 50 евро, колкото е в целия частен сектор, стана 40 и дори 30 евро. Всеки лекар сам решава за себе си, но като цяло го спазваме. Много свои постоянни пациенти аз приемам и без заплащане“, уточнява д-р Крушовски.

Болницата постоянно се разширява и модернизира, като няма затруднения да изплаща банковите си заеми. Последният кредит в размер на 19 млн. евро бе за новото крило и бе взет точно преди да удари финансовата криза. Погасяването му сега върви заедно с увеличаване на работата и приходите.

„Аполонио“ е и университетска болница - за студентите по медицина в кипърския филиал на университета „Сейнт Джордж“ от Англия. Тя обаче не може да придобие същия статут от България и да се използва за обучението на бъдещите лекари от двата български медицински университета – от Варна и София, които работят по договор за франчайз с „Каса Колидж“ в Никозия. Проблемът е, че българският закон не предвижда възможност за акредитация на лечебни заведения в чужбина.

Докторите **Крушовски**

Съпругата на д-р Любен Крушовски – д-р Анастасия Крушовски, работи като анестезиолог в държавната болница в Никозия в продължение на 27 години и е един от най-известните специалисти в страната. Въпреки че вече се пенсионира, заради богатия й опит колегите й продължават да я търсят.

Синът Александър е с трета медицинска специалност във фамилията – ортопедия и травматология. Той се дипломира в Кралския медицински институт в Дъблин със златен медал по биохимия и след 3 г. работа в Манчестър се върна в Кипър – в „Аполонио“.

Двете поколения доктори-хирурзи Крушовски – баща и син, делят сега един кабинет в болницата. Александър е и старши преподавател в медицинското училище на „Сейнт Джордж“, член е на Европейската ортопедична асоциация и чете лекции в Европа.

Само дъщерята Илина, кръстена на българската си баба, е извън семейната професия. Тя завърши архитектура в Англия и остана на работа в една от нейните водещи архитектурни фирми.

„С жена ми много се гордеем и с двамата. От работа и постоянни дежурства не видяхме как децата ни пораснаха, сега оценявам пропуснатото“, признава той.

Д-р Любен Крушовски и „българската болница“, както често наричат „Аполонио“ заради него, са много търсени от българите на острова. Няма ден, в който той и синът му да не приемат сънародници. Нашите хора му вярват заради професионализма, вниманието, помощта. Това доверие също е част от формулата за успех.

+ Витаминова вода
+ Само натурални съставки
– Без консерванти
– Без изкуствени добавки

TOPSHAPE
КРАСОТА И ЗДРАВЕ В БУТИЛКА

www.topshape.bg
facebook.com/topshapevitaminwater

Д-р Илия **Будев**, Вимплант:

ПЪРВА СТЪПКА КЪМ УСПЕХА **СА ЗНАНИЯТА**

ЗА ВСЯКО ЗДРАВНО ЗАВЕДЕНИЕ **НАЙ-ВАЖНИ СА КВАЛИФИЦИРАНИТЕ КАДРИ**

автор: Александра **Сотирова**

Д-р Будев, как решихте да инвестирате в дентална клиника и към днешна дата оценявате ли решението си като успешно?

- Смятам, че винаги човек трябва да прави първи стъпки към успеха, като използва професията си и знанията, които е придобил в своето обучение. Иначе би било излишно да се учи цели 6 години, както е при нас, и после да се инвестира в друго. Още през 2006 г., когато беше моето дипломиране и прочетох Хипократовата клетва пред 3000 души на Античния театър в Пловдив, реших да направя първата си инвестиция, като открия дентална клиника, по-различна от останалите. Като студент изключително много се вълнувах от хирургията в денталната медицина и повтарях на моите колеги и преподаватели, че това е „докторлъкът в стоматологията“. А аз винаги съм искал да бъда малко повече от зъболекар. Разбира се, осъществих мечтата си, интересувах се много от хирургия и след като завърших, веднага се явих на конкурс за асистент в катедрата по Орална хирургия към Денталния факултет в Медицински университет-Пловдив. Спечелих конкурса и през 2007 г. започнах работа като преподавател по дентална хирургия. След 5 г. получих специалност по орална хирургия. По същото това време се интересувах много от дентална имплантология и работих заедно с моя учител проф. Гавелас, който ме научи на най-дребните тънкости в зъбната имплантология. Той завършва и работи в Милано и още от 80-те години специализира и практикува денталната имплантология. Получих от него несравним опит, какъвто никой още нямаше в Пловдив. Ето от тук тръгва моят първи успех. Започнахме през 2006 г. със съвместна дентална клиника „Вимплант“. Назначихме още 4-ма специалисти в други области, а ние работехме само дентална имплантология. Бяхме може би първите в Пловдив, които поставяха зъбни импланти. Аз асистирах на всяка операция и набирах пациенти. Не можех да повярвам колко печелим. Прибирах се всяка вечер късно, много уморен, но с няколко асистентски заплати. Не предполагах, че това е такава ниша. След 5-годишно асистиране на проф. Гавелас започнах да работя сам и вече имам изключителен опит в зъбната имплантология с над 500 клинични случаи и повече от 2000 поставени зъбни импланта. Не беше лесно, искаше много чакане и постоянство. Непрофесионално е, когато се появят колеги с една лекция и курс и вече стават специалисти. Липсва контрол върху дейността на практикуващите, липсват регламенти, липсват санкции за нарушителите. Не може да нямаш специалност хирургия и да извършваш кръвно-костна манипулация, каквото е поставяне на зъбен имплант. Това трябва да се забрани и да не се позволяват злоупотреби. Освен че не е редно, това е много опасно за пациента. Лекуват го хора без адекватните знания и квалификация.

- Какви са предизвикателствата при разкриването на здравно заведение от подобен тип?

- За да разкриеш такъв тип здравно заведение, ти трябват трима специалисти, спазване на условията и регистриране в Регионалния център по здравеопазване. Нищо сложно, но основното предизвикателство е квалификацията на кадрите. Ако нямаш качества и не си тясно специализиран в нещо, по-добре не си губи времето. Няма смисъл да правиш грешни инвестиции. Има достатъчно много клиники, където търсят за работа общопрактикуващи дентални лекари.

Д-р Илия Будев е управител на дентален център „Вимплант“- Пловдив. Завършва Медицински университет - Пловдив, специализира орална хирургия и 6 г. е преподавател в катедра Орална хирургия към Факултета по дентална медицина на МУ - Пловдив. Вече повече от 10 години работи и специализира дентална имплантология.

- Нужни ли са специфични банкови и финансови продукти, които да подпомагат лекарите при разкриване на самостоятелни практики?

- Да, може би е добре да се обърне повече внимание на денталните лекари от страна на банковите институции. Да предлагат по-добри условия за финансиране, преференциални лихви, гратисен период и по-различно отношение към нас, лекарите. А не да ни третират като купувачи на коли. Все пак ние се грижим за здравето на хората. Не е лесно да се инвестира в самостоятелна практика, да не говорим за клиника.

- Каква оценка бихте поставили на здравеопазването в страната и как медицинските услуги може да се подобрят?

- Това е болна тема на обществото. Трудно ми е да давам оценка на здравеопазването като цяло, всеки сам вижда какво е нивото. Но не е лесно да управляваш подобно изключително трудно звено. Виждам, че политиците полагат много усилия, но не забравяйте, че за да се промени каквото и да било, трябва ние самите да го пожелаем и да се потрудим всички заедно. Обществото трябва да е обединено в усилията си.

Ако ме питате към кое трябва да се наблегне в здравеопазването, веднага ще кажа - профилактика и превенция. А чисто финансово, ще кажа много простичко, че е по-евтино да обясниш на пушача какво си причинява и да се опита да спре цигарите, отколкото да го лекуваш от рак на белия дроб. Относно денталната медицина, мисля, че здравната каса трябва да обърне по-сериозно внимание и да се поемат част от разходите за импланти.

- Какви са иновативните технологии в практиките на „Вимплант“?

- Дентален център „Вимплант“ има всичко необходимо като нови технологии и апаратура, но професията ни е мануална и ако нямаш „ръце“, не става. Колкото и знания и техники да има, преди всичко е професионализмът. А относно хирургията, там ти трябват 3 неща – ръка на лейди, сърце на лъв и око на орел. Ако ги притежаваш и има кой да те научи на занаята, си номер 1.

- Имате ли намерение да разширявате бизнеса си извън Пловдив?

- Разбира се, винаги съм готов за нови предизвикателства.

ДОБРИЯТ СПЕЦИАЛИСТ ТРЯБВА ДА ИМА **РЪКА НА ЛЕЙДИ, СЪРЦЕ НА ЛЪВ И ОКО НА ОРЕЛ**

Добринка **Лазарова**:

ИНТЕРНЕТ НЕ МОЖЕ ДА **ЗАМЕСТИ КНИГИТЕ**

Да си издател е предизвикателство не само в България. Защото корективът в този бизнес е жив организъм – при това любознателен и много интелигентен, който те следи и преценява под лупа и когото ти не бива да разочароваш. Всяка книга трябва да намери своята аудитория, на която да хареса и да бъде полезна. Във всяка книга има послание, което трябва да докосва читателите. В противен случай книгата просто няма да се търси и ще отлежава по складовете. Нашата работа е точно в това – да открием вярното заглавие и да го предложим на хората по начин, който ще грабне вниманието им. А дали сме си свършили правилно работата, решават единствено и само хората, които отиват в книжарниците. Това е моето предизвикателство. И мисля, че то се споделя от повечето издатели, независимо къде се намират – у нас или в някоя друга държава. Колкото до България, проблемът тук е в пониженото ниво на потребителския интерес като цяло, без значение за какъв тип книги става дума. Много се радвам, че нашите заглавия се търсят от академичната общност, от хората от бизнеса. Много ни радва фактът, че са ценени и от бъдещите икономисти в лицето на студентите, където интелектуалният потенциал

е неограничен.

Започнах тази дейност с невероятен респект. Да издавам книги за мен беше и винаги ще бъде огромна отговорност – пред себе си и пред читателите. Започнах с голяма любов. Смених тотално „игралното поле". Следвах желанието си да бъда част от процеса на „книгосъздаването". Исках да участвам в сътворяването на нещо полезно и същевременно красиво като визия и оформление - да бъда смислено ангажирана и неподвластна на усещането, че времето изтича като пясък между пръстите ми. Това бяха моите мотиви в началото. А кое ме задържа? Надеждата, че повече хора ще започнат да влизат в книжарниците, че те ще имат потребност да го правят, че ще се повиши интелектуалният дял в нацията ни, че ще отмине ширещата се апатия сред сънародниците ни, че ще преодолеем икономическата и социалната незрялост на обществото ни и ще се върнем към изконните ценности на нашия род – а те се възпитават основно чрез книгите.

Издателство „Топ Ню Букс" вече осем години се стреми да издава в България най-търсените икономически заглавия на международния книжен пазар - както личи и от името ни. Поставихме си за цел да следим потребностите на българския бизнес и да запознаваме неговата аудитория с най-добрите практики и успешните стратегии на утвърдените лидери в бранша. Изкушихме се, под марката „Еастра", да публикуваме също историческа, юношеска и детска литература. Но нашата специализация си остават икономическите и финансовите издания. Може да се каже, че сме издателството за икономическите изследователи.

Най-хитовото заглавие, което издадохме дори в допълнителен тираж, е „Кризата идва" от проф. Макс Оте – един абсолютен бестселър на германския, а и на нашия пазар. Ние сме и българските издатели на Аня Фьорстер и д-р Петер Кройц - най-популярните и търсени консултанти от големите икономически и финансови корпорации в Европа. Книгите им „Всякакви, но не!стандартни", „Следи вместо пепел", „Само мъртвите не се променят" и „Спрете да работите!" вече са добре познати на българския читател. Други знакови издания за нас са „В къщата на парите" от Стивън Дробни, „Сблъсък на пазари" от Мохамед Ел-Ериан, „Мениджмънт на клиентите" от Андреас Прайснер, както и най-новата ни книга „Как и защо се случва успехът на борсата", написана от Сузан Леверман – мениджър на DWS (най-големият инвестиционен фонд в Германия), която бе обявена

Фото Стоян **Йотов**

Добринка Лазарова е собственик и управител на издателство „Топ Ню Букс". Завършила е Немската езикова гимназия в Бургас, а след това международни икономически отношения в УНСС. Работила е в сферата на външната търговия и в държавната администрация. В частния бизнес е от началото на 2008 г., когато създават „Топ Ню Букс".

за най-добрата финансова книга на световното изложение във Франкфурт.

Новото, което предстои, ще бъде продължение на „нашата“ тематика – бизнес, финанси, инвестиране. Книги с достъпен стил, предназначени за по-широк кръг от заинтересовани читатели. Нека не споменавам заглавия, които са в работен вариант. Да запазим елемент на изненада.

Начинът една издадена от „Топ Ню Букс“ книга да накара повече хора да си я купят е тя да бъде интересна, полезна и лека за четене. Трябва да бъде актуална и съдържателна, забелязана от своята читателска аудитория и препоръчана от нея. Книгата трябва да носи познание. Е, разбира се, своята роля играе и добрата реклама.

Интернет направи информацията по-достъпна. Не е еднозначен обаче отговорът на въпроса какво отражение даде тази глобална информационна свързаност върху четенето на книги. От една страна, всички търсим в интернет информацията, която ни е нужна, и я намираме несравнимо по-бързо, по-лесно и в най-актуализиран вид. Това е предимството на интернет. Но не мога да се съглася, че е причината за по-малкото четене на книги напоследък. Защото предимството на книгите е коренно различно – съдържа се в класическата привилегия да ги разтвориш и в удоволствието да препрочиташ написаното, което те е впечатлило. От друга страна, различните препратки в глобалната мрежа би трябвало да повишават популяризирането на книжните информационни носители и да подтикват към четенето им. Така че, според мен едното не замества другото, т. е. интернет не може да замести книгите.

Електронните книги са нещо, което ни интересува, тъй като по ред основателни причини - по-евтини, по-лесно преносими и достъпни навсякъде и всякога - те са много популярни и дори предпочитани основно сред младите хора.

Книгите в България са относително скъпи, зависи кой ги купува. Но като цяло, от гледна точка на покупателната способност, те са скъпи за хората. Едва ли е нужно да обяснявам защо е така и да се аргументирам с цените на съответните етапи от създаването на една книга. А и нашият пазар е сравнително малък, което оскъпява единичната цена на всеки отделен екземпляр. Сигурна съм, че за себе си издателствата калкулират минимална печалба. Иначе книгите биха били непродаваеми. Подкрепям идеята за преференциален данък добавена стойност в бранша. Това би направило книгите на българския пазар много по-достъпни, а българския народ – по-информиран, по-просветен и по-образован.

ПРЕФЕРЕНЦИАЛЕН ДАНЪК ДОБАВЕНА СТОЙНОСТ ЗА КНИГИТЕ **БИ ГИ НАПРАВИЛ МНОГО ПО-ДОСТЪПНИ ЗА ХОРАТА** .....

КОРАБОПЛАВАНЕ С ТРАДИЦИИ ОТ ВЕКОВЕ

1892

NAVIGATION
MARITIME
BULGARE

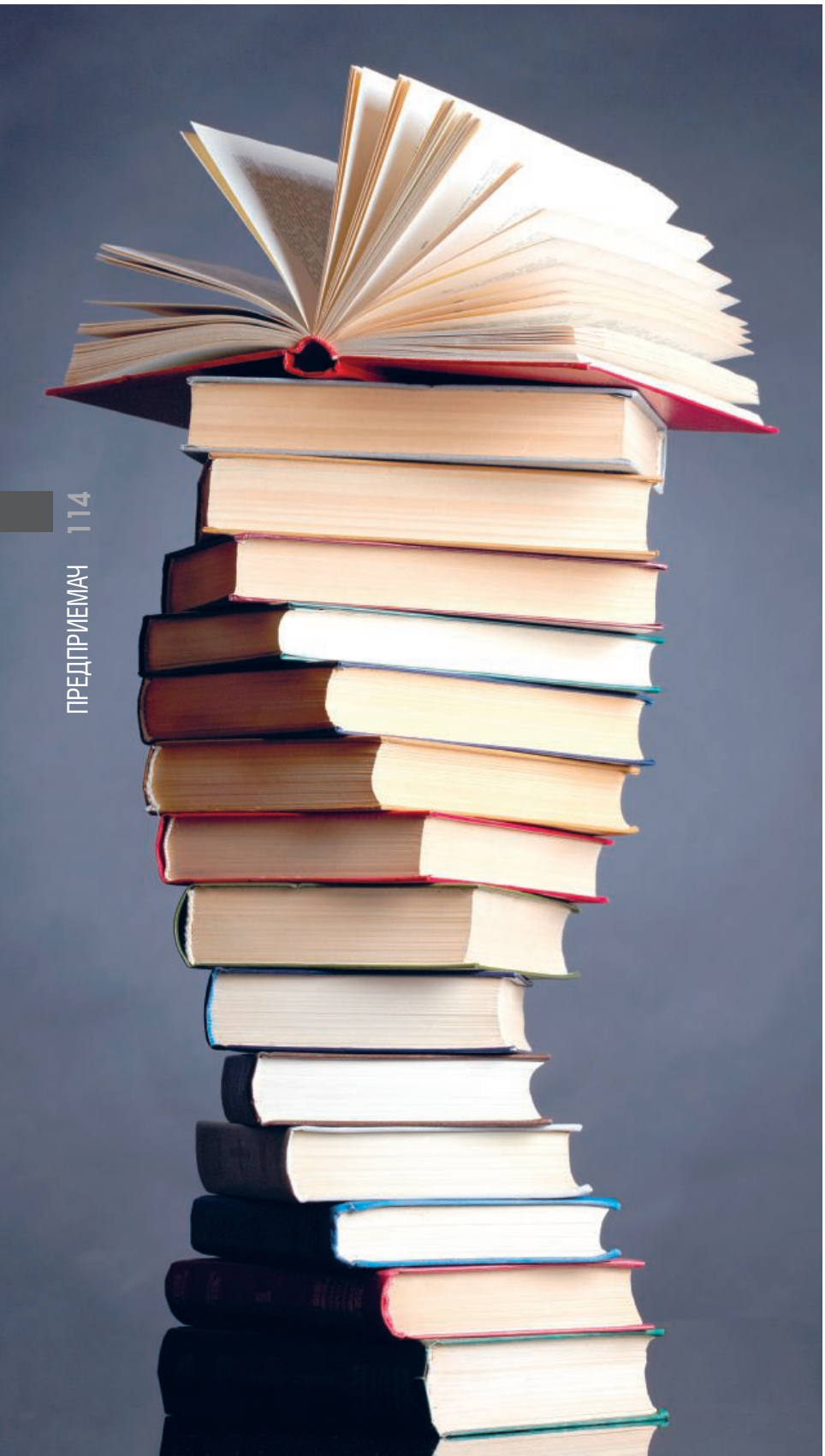
www.navbul.com

НАДЕЖДЕН ПАРТНЬОР

BŬLGARIYA
BULGARIA

В МОРСКИЯ ТРАНСПОРТ!

СПОДЕЛЕНО ФИНАНСИРАНЕ



автор: Александър **Александров**

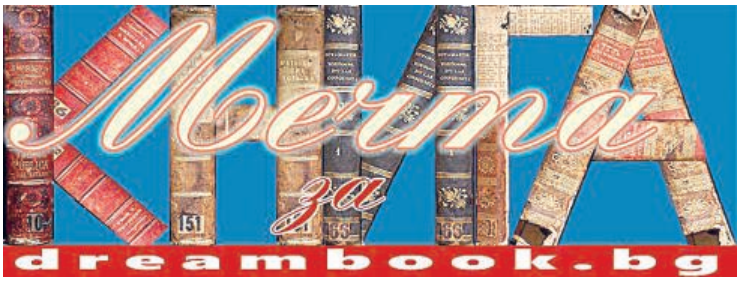
Сайтовете за споделено финансиране като Kickstarter и Indiegogo вече са безспорен хит сред онлайн потребителите, позволявайки им да подкрепят с малки суми интересни проекти за нови джаджи, мобилни приложения или социални каузи. Някои от най-успешните кампании за финансиране през такива сайтове като този за умния часовник Pebble, игровата конзола OUYA или универсалното туристическо яке BauBax успяват да привлекат милиони долари, а общият размер на средствата, вложени чрез споделено финансиране (crowdfunding) по света, е стотици милиони.

Днес споделеното финансиране до такава степен се свързва с нови технологични джаджи и с предприемачески проекти, че мнозина забравиха откъде то всъщност води началото си – изкуството. Години преди споменатите по-горе сайтове да се появят, някои музиканти и писатели използват crowdfunding методи, за да финансират своите нови албуми или романи. Затова и вероятно най-логичната следваща стъпка в развитието на този онлайн сегмент е появата на crowdfunding сайт, изцяло посветен на изкуството.

Именно такъв е проектът „Мечта за книга“ (Dreambook.bg) на Фондация „Български издател“, който е фокусиран върху подкрепата за литературни произведения. „Мечта за книга“ е онлайн спомоществователна платформа за създаване и реализиране на проекти в областта на литературата“ - разказва пред сп. „Икономика“ Иван Богданов, който е основател на проекта, и допълва, че сайтът предоставя възможност за набиране на средства и друга нефинансова помощ чрез доброволни дарения, в полза на проекти в областта на литературата.

За разлика от другите подобни платформи, „Мечта за книга“ е специализирана именно във финансирането на книги и има множество инструменти, улесняващи този процес. Платформата позволява авторите например да продават „на зелено“ екземпляри от своите книги на отделни

НА КНИГИ



лица, както и да търсят по-мащабно финансиране за произведенията си. Финансират се както художествени, така и нехудожествени литературни произведения. Всеки автор или група от автори може да кандидатства в сайта, стига да има готова книга и желанието и силата да я защити. „Както е известно – мечтите искат много труд“ - посочва Богданов.

За да се включи в сайта, все пак авторът трябва да разполага с готова книга, която да представи за одобрение. Не се допускат за набиране на средства само идеи, частично написани произведения или нахвърляни записки. Авторите могат да кандидатстват и с вече издадени книги, при условие, че имат правата върху тях. За да се включат в платфомата, те трябва да публикуват представяне на себе си и на проекта, подбрани части от текста, примерна корица, илюстрации, рекламен видеоклип, както и текст на английски език. Срокът на един проект е два месеца и ако в рамките на този срок авторът е набрал 50% от финансирането, той получава още един допълнителен месец за донабиране на липсващата сума.

На въпроса как му е хрумнала идеята за създаване на такава платформа в България, Иван Богданов отговаря: „Микрокредитирането съществува от няколко години в световен мащаб (основно Kickstarter.com), но последната година няколко български автори успяха да наберат чрез западни сайтове средства за книгите си. Това ни даде идеята да разработим подобна платформа, която да даде сериозни инструменти за набиране на средства и най-вече – да даде сигурност, че парите ще се използват по предназначение.

Но такава традиция съществува още от Възраждането. Примерно, за издаването на „Неделник“ Софроний Врачански е набирал средствата си по подобен начин (е с доста по-трудна логистика).“ Инициаторът на проекта добавя: „Тази платформа ще ви помогне да сбъднете своята мечта за книга!“, обяснявайки откъде е дошла идеята за името.

Към новата платформа вече има интерес от българската писателска общност. На първата сесия са представени пет романа, а три са намерили добро финансиране. Първите три финансирани книги са „Сеизмичен роман“ на Цветелина Александрова, „Самотата спи на възглавницата ми“ на самия Иван Богданов и „Как се става рицар“ на Борислав Беленски (посмъртно). На втората сесия вече набира средства един роман, а още няколко ще се включат от 1 март тази година. Dreambook.bg вече доказва потенциала си и все повече хора са на мнение, че проектът ще е много полезен за българските писатели – една общност, която през последните години по стечение на обстоятелствата трудно успява да получи достойно заплащане за труда си и в която малцина печелят добре само чрез писане.

Всеизвестно е, че повечето успешни български кампании в сайтове като Kickstarter досега винаги са били насочени към по-платежоспособната чуждестранна аудитория. Дали обаче българите, въпреки всичките трудности и безпаричието, са склонни да предоставят собствени средства за чужди каузи и проекти? Задаваме тези въпроси на Иван Богданов. „Първоначално и аз самият не вярвах, но първата сесия показа, че проектът е работещ. Три от книгите намериха финансиране, като е интересно, че най-голямо финансиране получи посмъртната книга на един автор, който е починал само на 20 години в края на XX век.“ - отговаря той и добавя - „До голяма степен за това помагат и известността, и доброто име на фондацията ни, което дава сигурност на проектите.“

Така едва направила първите си стъпки, платформата Dreambook.bg вече е на път не само да предложи една алтернатива за българските писатели да финансират работата си, а и да върне доверието в способността на българите да даряват за стойностни каузи. Резултат, който сам по себе си би осмислил начинанието като един от значимите онлайн проекти, появявали се у нас през последните години.

ПЛАТФОРМАТА DREAMBOOK.BG Е ПЪРВАТА ПО РОДА СИ У НАС И ИМА ЗА ЦЕЛ ДА УЛЕСНИ ПИСАТЕЛИТЕ В ПРИВЛИЧАНЕТО НА СРЕДСТВА ЗА ТЕХНИТЕ ПРОИЗВЕДЕНИЯ

НАМЕРИ МЕЧТАНАТА **РАБОТА**

ВОЛЕН ВЪЛКОВ РАЗКАЗВА ЗА ВЪЗМОЖНОСТИТЕ, КОИТО СЕ ОТКРИВАТ ПРЕД ПЛАТФОРМАТА ЗА ПИСАНЕ НА ПРОФЕСИОНАЛНИ АВТОБИОГРАФИИ ENHANCV

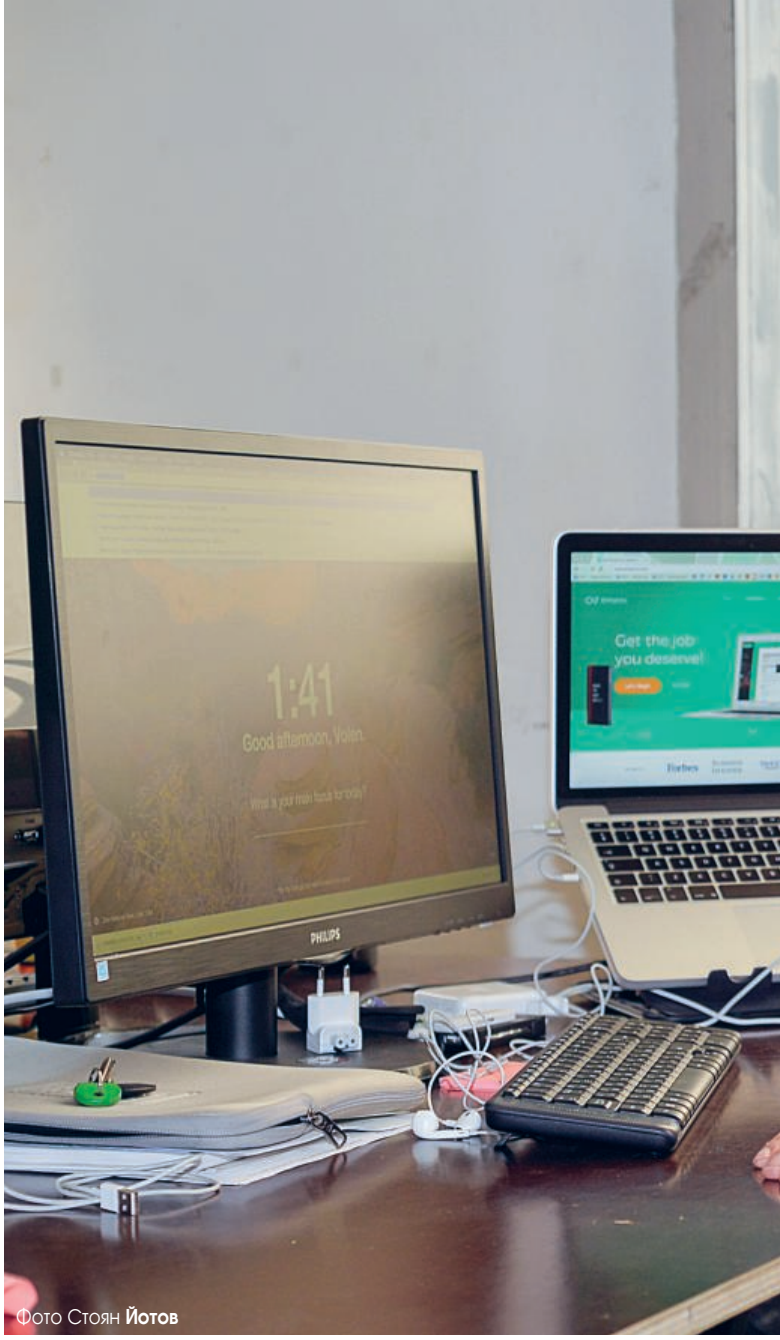


Фото Стоян **Йотов**

автор: Яна **Колева**

Когато кандидатствате за работа, сигурно си задавате въпроса кое ли е това, което е знак за работодателите да предпочетат едни кандидати пред други. Когато като работодател трябва безпогрешно да отсеете най-подходящите хора сред множеството CV-та, винаги остават подозренията, че може да пропуснете някой ценен човек и да поканите на интервю друг, за когото още в първите 11 секунди от срещата да разберете, че няма да се сработите. Няма начин в тази комуникация да няма начин да се пишат по-забележими CV-та, които да правят по-пълно представяне на опита, уменията, възможностите и интересите на всеки кандидат за работа. Това си казал Волен Вълков, който заедно със своите партньори от Enhancv доказа, че има начин.

Мечтите на другите

Като илюстрация какво трябва да съдържа професионалната автобиография, Волен Вълков показа как би изглеждало CV-то на Марк Зукърбърг, ако той бе останал обикновен колежанин, който си търси работа. В тази автобиография на основателя на Facebook се описват неща, които човек не би включил - например любимите му книги или философията на живота му. Неща, които показват какъв е той като човек, в какво вярва и как се развива, а не просто лист от опит и умения. В CV-то пише, че Марк обичал да пие бира по колежански купони, което показва, че е бил доста социален, а не е стоял само да учи или да работи по Facebook. Всичко това е по-скоро да привлекат внимание с висш пилотаж при писането на CV.

Опит

Но кой е Волен Вълков, съоснователят на платформата за професионални автобиографии Enhancv? В момента той е пред завършване на висшето си образование във Факултетета по математика и информатика на СУ.

Още като ученик в езиковата гимназия във Варна мечтаел да пътува. По средата на следването си във ФМИ решил, че е най-подходящото време да изкара един семестър обучение по програма „Еразъм +“ в Германия. Преди да замине, искал да поработи три-четири месеца. Започнал да подава CV-та, но никъде не го поканили за интервю. Това за него било сигнал, че в нещо греши. Направил проучване как се пише добро CV, оформил го с хубав дизайн и веднага бил нает. „В повечето български университети и училища не се преподава как да си направиш CV, а реално 95% от кандидатите не успяват да си намерят работа заради лошо написана автобиография“, казва днес той.

Право в **целта**

Останал втори семестър в Германия, но вече без стипендия, и трябвало да работи, за да се издържа. В Германия е

В писането на професионална автобиография Волен Вълков откри огромна бизнес ниша

наложен определен стандарт за писане на CV. Волен обаче решил, че ако влезе точно в тези рамки, ще е също толкова незабележим, колкото и всеки друг кандидат. Затова направил CV, което да се откроява, разбира се, без грешка на немски. Седмица след като го подал, бил поканен на интервю и нает на работа. Това станало възможно, защото успял да идентифицира компанията в Кьолн, в която иска да работи. Използвал техния корпоративен шрифт, техните цветове, техния език. Автобиографията изглеждала като продукт на компанията. Доброто съдържание и визуалното внушение привлякло вниманието на HR екипа.

Помощ за приятел

Скоро приятели и познати започнали да търсят съдействие при изготвянето на CV. Двамата с бъдещия му бизнес партньор Георги Иванов помагали на всички, но това им отнемало доста време. Скоро започнали да им плащат дори. В един момент си дали сметка, че има сериозен проблем с кандидатстването за работа, който още не е решен. В CV-то си всеки пише какво образование и квалификация има. Наблюденията при писането на множеството автобиографии им показва, че младите хора нямат достатъчен опит и влизат в един омагьосан кръг на кандидатстване. Така решават, че за да бъде забелязан, кандидатът е важно да се изтъкне що за човек е, от какво се интересува, какви книги чете, какви са неговите таланти.

Hoy-хау

Кариерните центрове са важно звено

Основателите на Enhancv искат да стигнат до повече потребители през университетите. Висшите училища в САЩ отделят важно внимание на реализацията на своите студенти. Там още от стъпването в университета те обучават как да си направиш CV, има кариерни форуми, а кариерните центрове имат твърде много работа. Намерението е университетите да станат техни клиенти. Така в своите кариерни центрове те ще предлагат по-добър продукт. В САЩ измерител за качеството на всеки университет е колко бързо след завършването ще си намерят работа и колко добре платени ще са. Затова те инвестират много в своите кариерни центрове. В България сега само Софтуерният университет е оценил възможностите за наистина професионално писане на CV. Там обучават студентите как да пишат автобиография, получават и промо кодове от Enhancv, за да направят това по най-добрия начин. В тази съвместна работа са направили проучване, което е показало, че над 80% от кандидатите са стигали до интервю в избраните от тях три компании.

Фото Стоян **Йотов**

За всеки стартъп изграждането на екип е трудна работа, но в Enhancv този проблем е успешно решен

Стратегия

Enhancv не насърчават да се кандидатства на 20-30 места едновременно, защото не може да си мотивиран да постъпиш в толкова много и различни организации. Според Волен Вълков сериозен проблем е, че хората не четат внимателно обявите за работа, най-често подават документи безразборно, без да посочват своята мотивация да работят точно в тази компания. Добре е да се обърне внимание на ключовите моменти в обявата, тъй като работодателят после ще ги търси в CV-то на кандидата. Софтуерът на Enhancv анализира обявите и обръща внимание те да бъдат включени в автобиографията.

Освен това платформата е така разработена, че тя не позволява да допускате грешки в CV-то си, и то не само правописни. Прави се софтурен лингвистичен анализ, който обръща внимание на паразитните думи и нищо незначещите изрази. Платформата продължава да се развива и усъвършенства, тя е абсолютно автоматизирана, като автобиографията може да се прави на различни езици, в това число и на китайски. Около 30% от CV-тата, правени с помощта на Enhancv, са поръчани от България, над 30% са от САЩ и Канада, десетина процента са от Великобритания и другите са от различни части на света.

Ниша за **бизнес**

Хората не са наясно как точно да опишат себе си, а и компаниите не са наясно как да формулират обявите си. Към момента цената е 15 долара. Всеки 7-8 души, които са влезли на сайта, за да видят как се прави CV, си плащат. Това е много голяма ниша, навлизат в индустрия с огромни перспективи. До 3-4 години Enhancv имат за цел да станат фактор на англоговорящия пазар и да са номер едно по популярност.

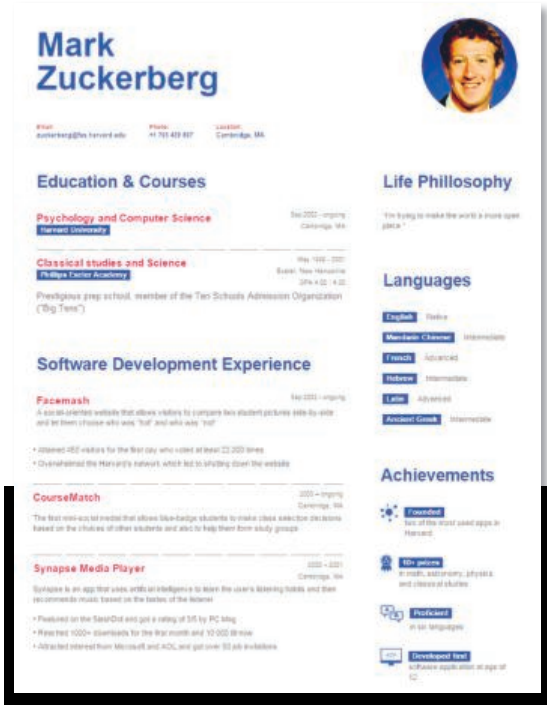
Финансиране

След няколко транша финансиране от Eleven, младите предприемачи са постигнали значителен напредък. Сега са в преговори за дялово инвестиране и се очаква скоро да се стигне до сделка. Това няма да зависи от техните CV-та, тъй като вече са доказали, че умеят да ги пишат, а и има впечатляващи факти от професионалната им биография, които са от значение за всеки инвеститор.

Опит

Когато започваш нов бизнес

- Бъдете готови да работите много, наистина много и да жертвате и неделите, освен съботите си;
- Намирането и изграждането на добър екип е най-трудната задача пред един стартъп;
- Всичко е маркетинг и той се прави 24/7. Преди да изградиш, продай и продавай, докато изграждаш;
- Стартирайте бизнес, а не стартъп - колкото по-бързо една компания започне да изкарва пари, толкова по-добре;
- Правете продукт, който наистина решава огромен проблем в днешния или бъдещия свят;
- Бъдете щастливи и благодарни. Да управляваш стартъп е изключително трудно, но същевременно е най-правилно нещо, което може да правите с времето си.



Mark Zuckerberg

Education & Courses

Psychology and Computer Science

Classical studies and Science

Software Development Experience

Facemash

CourseMatch

Synapse Media Player

Life Phillosophy

Languages

Achievements

CV- то на Марк Зукърбърг, направено от Enhancv, привлече медийния интерес

НИКОЙ НЕ ПОЗНАВА СВЕТА ПО-ДОБРЕ ОТ DHL. ЗАТОВА НИ Е ТОЛКОВА ЛЕСНО ДА ВИ СВЪРЖЕМ С НЕГО.

DHL терминалите са на самообслужване. Повече информация за услугата и търговски комплекси Shell, където се предлага, може да намерите на dhl.bg.

DHL
EXCELLENCE. SIMPLY DELIVERED.

БЪЛГАРСКА СЛЕДА
ВЪВ ВИРТУАЛНАТА РЕАЛНОСТ

СТАРТИРАЩАТА КОМПАНИЯ INTUGAME ВЪЗНАМЕРЯВА ДА УЛЕСНИ СЪЗДАВАНЕТО НА СЪДЪРЖАНИЕ ЗА РАЗЛИЧНИТЕ VR ПЛАТФОРМИ. ТЯ ВЕЧЕ ПРИВЛЕЧЕ ИНТЕРЕСА НА ГОЛЕМИТЕ СТАРТЪП АКСЕЛЕРАТОРИ, А ОСНОВАТЕЛИТЕ Й СА ПОКАНЕНИ В СИЛИЦИЕВАТА ДОЛИНА

автор: Александър **Александров**

През последните години виртуалната реалност (VR – Virtual Reality) е един от най-бързо развиващите се ИТ сегменти, към който вече проявяват интерес гиганти от ранга на Microsoft, Facebook, Google, Samsung, Nokia и HTC. Нови решения за достъп до VR съдържание, както и за заснемането на такова се появяват непрекъснато, а някои компании като Oculus (собственост на Facebook), Samsung и др. вече започнаха да създават екосистеми около своите продукти. Единственият проблем е в липсата на единни стандарти, които да позволят една и съща игра, филм или друг материал да се гледа през различни очила и шлемове. Резултатът е един нововъзникващ бранш, в който издателите и авторите на съдържание са принудени да разработват версии на своите продукти за Oculus Rift, Samsung Gear VR и т.н., ако искат те да бъдат достъпни за потребителите на различните устройства.

Една малка българска фирма с екип от едва четири човека е на път да предложи решение на този проблем. Тя се нарича Intugame и създава продукти за виртуална реалност, сред които е и цялостен комплект за разработка на софтуер (т.нар. SDK – Software Development Kit), който позволява игри и друго съдържание лесно да получат версии за най-популярните VR шлемове и очила. Ако младежите успеят да го наложат, техният Intugame SDK може да доведе до бум в сегмента на виртуалната реалност и съответно да заеме централно място в него.

обединявайки различните екосистеми

И не на последно място – да стимулира креативните хора от различни области да се включат в този иновативен сектор. „Вие може да сте един креативен човек, без познания по програмиране, да имате хубава идея за игра и да я направите, без изобщо да разбирате от разработка на игри. Идеята на нашето SDK е да се фокусирате върху своето приложение, без да мислите за спецификите на виртуалната реалност“ - споделя Краси Николов, който заедно с Георги Георгиев е съосновател на Intugame и продуктов мениджър на проекта.

Двамата създават стартиращата фирма преди около година и за кратко време я поставят на европейската карта на технологиите за виртуална реалност. Тя вече е преминала през две фази по привличане на инвестиции от рисковия фонд LAUNCHub, а неотдавна беше избрана да участва в един от най-големите стартъп акселератори във VR областта в света - Boost VC. Той инвестира в стартиращи фирми с фокус върху виртуалната реалност и криптовалутите, а българският проект е избран между хиляди други от целия свят. В резултат двамата основатели са поканени в Силициевата долина, където ще участват

в акселераторската програма. Освен тях екипът на Intugame включва още разработчика Драгомир Стойчев и маркетинг мениджъра Виктория Викторова.

Първоначално екипът се насочва към приложения за игри, тъй като това е една от първите сфери, в която се налага виртуалната реалност. Те са много впечатлени от възможностите на шлема Oculus Rift, но установяват, че няма достатъчно съдържание за него и реално няма почти нищо, което можеш да правиш. „Ние създадохме приложение, което позволява съществуващите компютърни игри да се играят във виртуална реалност. Направихме го за телефон, тъй като това е устройство, което всеки има. Сега то съществува във версии за Android и iPhone и има над 10 000 потребители. Оказа се, че на хората много им харесва да играят компютърни игри с шлем на главата си. От месец и половина поддържаме Samsung Gear VR. Скоро ще пуснем и функция, която позволява да използваш вградените сензори в Gear VR за следене на главата, вместо просто да поемаш контрол над мишката“ - добавя другият основател Георги Георгиев.

Платформата се оказва хит сред младите хора. Има потребители, които играят по седем часа в седмицата и интересът нараства. Сега младият екип се е насочил към по-сериозната си цел – развитието на SDK, който ще улесни значително създателите и издателите на съдържание да достигат до различните VR шлемове, очила и други решения.

Перспективите

пред бранша са много добри. Към момента най-популярните приложения за виртуална реалност са игрите. Това обаче бързо се променя и все повече фирми разработват туристически и образователни продукти. Тепърва започва да се появява интерес от киносредите, а на първото VR събитие у нас преди няколко месеца е имало много представители от филмовата индустрия. Виртуалната реалност може да промени правилата на играта в много браншове, включително маркетинга и рекламата, продажбите, машиностроенето, създаването на прототипи, архитектурата, интериорния дизайн, конферентните връзки, образованието, изкуството и всички останали сфери, в които може да бъде от полза достъпът до реалистична триизмерна картина от разстояние.

С появата на нови камери за виртуална реалност (както вече писахме, Nokia има сериозни планове в този сегмент и не е единствена) заснемането на такива материали ще става все по-лесно, а целта на Intugame е да се наложи като свързващото звено между създателите на съдържание и разработчиците на очила и шлемове. Ако успее да постигне това, може да се окаже, че не Microsoft, Facebook или Samsung, а една малка българска фирма ще играе ключова роля в един от най-иновативните ИТ подсегменти и ще определя как той ще се развива в бъдеще.

Краси Николов

Георги Георгиев

ИДВА СЛЕДВАЩОТО ПОКОЛЕНИЕ **МОБИЛНИ ИНОВАЦИИ**

автор: Александър **Александров**, Барселона-София

Много скоро смартфоните ще поемат управлението върху нашите домове и офиси, автомобили и публични инфраструктури, а все по-малко предмети от ежедневието ни ще остават без връзка с глобалната мрежа. Това беше основното послание на тазгодишния Световен мобилен конгрес, който се проведе от 22 до 25 февруари в Барселона. Събитието беше посетено от рекордните 100 000 представители на телеком оператори, производители, стартъпи и медии, сред които беше и журналист на сп. „Икономика“.

Ако в предишни години телекомуникационният форум преминаваше под знака на конфронтацията между оператори и онлайн корпорации като Google, Skype и Facebook, а първите виждаха във вторите потенциални конкуренти, които „изяждат“ все по-голяма част от техните приходи, то през тази година фронтовата линия изглежда се измести и от едната й страна се оказаха всички технологични играчи, а от другата – представителите на редица традиционни икономически сектори като автомобилостроенето, разплащателните услуги, здравеопазването и домашните електроуреди.

Мотото на тазгодишното телеком шоу „Mobile is Everything“ съвсем ясно показва амбициите на бранша да навлезе постепенно във все повече икономически сектори – тенденция, която беше осезаема още на миналото издание на конгреса. През тази година обаче тя беше многократно по-силна. Чудесен пример за това е автомобилната индустрия, чиито представители вече възприемат събития като Световния мобилен конгрес и изложението за потребителска електроника Consumer Electronic Show като сравними по важност със собствените им автомобилни изложения. И има защо – след като видяха как софтуерните и онлайн компании превърнаха телеком мрежите в базова платформа за своите услуги и приложения, сега производителите на коли са притеснени, че същото може да се случи и с превозните средства.

Автомобили **без шофьори**

вградени развлекателни системи на задните седалки, интегрирани решения за управление на трафика, електрически коли – това са само някои от насоките на дигитализиране на тази стара индустрия. И затова много от нейните представители използваха форума, за да покажат, че те самите вече извършват активна развойна

дейност в дигиталния бранш.

Въпреки участието на гиганти като Ford обаче, най-интересната автомобилна лекция по време на мобилния конгрес се оказа тази на … технологичния производител Qualcomm. Компанията покани на сцената трикратния шампион във Формула 1 Луис Хамилтън и изпълнителния директор на отбора Mercedes AMG Пади Лоу да представят заедно с нея бъдещето на свързаните коли. Компанията представи нова телеметрична система, която събира всевъзможни данни от болидите на Mercedes във Формула 1 и ги изпраща на екипите, ускорявайки процеса на взимане на решения в реално време. „В миналото чакахме дълго, докато данните се прехвърляха, и е впечатляващо колко бързо се случва това сега“ - потвърди и Луис Хамилтън, добавяйки, че тази оптимизация може да създаде разликата между победата и загубата в състезанието. Президентът на Qualcomm Дерек Ейбърли от своя страна посочи, че много от тези технологии могат да бъдат прехвърлени от моторните спортове в автомобилите за ежедневна употреба.

Другите важни акценти от тазгодишното изложение бяха т.нар. „Интернет на нещата“ (Internet of Things), както и мобилните разплащания. Днес три четвърти от човечеството все още нямат банкови сметки, а огромни региони са лишени от финансови услуги, поради огромните разстояния до най-близките банкови клонове. Затова и все повече анализатори виждат в

платежните системи за смартфони

решение на този проблем. Този тип решения включват както по-нискотехнологични методи за разплащане посредством SMS, така и иновативни системи, базирани на стандарти като NFC (Near Field Communications) или решения като това на стартъпа Square. Затова и интересът към този подсегмент беше голям и на мобилния конгрес бяха представени както традиционни платежни оператори като VISA и MasterCard, така и алтернативни разплащателни системи като PayPal. Последната обяви остър завой в политиката си, залагайки отново на технологията NFC, която през последните години така и не успя да се наложи в световен мащаб. От PayPal все пак изразиха оптимизма си за този стандарт и използваха телеком форума, за да анонсират мащабно партньорство с Vodafone за предоставяне на съвместни NFC – базирани услуги. Двете компании ще позволят на потребители на Vodafone в редица европейски страни да използват PayPal за безконтактни разплащания в търговски обекти и заведения.

Услугата вече е достъпна в Испания, а до месеци ще бъде пусната и на други пазари. Очакванията са през второто тримесечие на годината PayPal да предложи и NFC услуги

Луис Хамилтън и Пади Лоу представиха бъдещето на свързаните коли

СВЕТОВНАТА СТОЛИЦА НА ТЕЛЕКОМУНИКАЦИИТЕ БАРСЕЛОНА ОТНОВО СЪБРА СЕКТОРА, **ЗА ДА ОЧЕРТАЕ КОНТУРИТЕ НА БЪДЕЩИТЕ ДИГИТАЛНИ УСЛУГИ**

в САЩ и Австралия. Мащабната стратегия, залагаща на този протокол за безконтактен пренос на данни, е в противоречие с широко афишираното мнение на предишния президент на платежната платформа Дейвид Маркъс, който многократно е изразявал скептицизма си относно неговия потенциал. Така или иначе, ако NFC се наложи на пазара, ще бъде своеобразното липсващо звено, което ще даде тласък за развитие на плащанията през телефона.

По всичко личи, че този мобилен подсегмент е много перспективен, защото към него гледат и компании, които традиционно не се занимават с финансови услуги. Водещият производител на смартфони Samsung, например, обяви на пресконференцията си на конгреса, че разширява покритието на своята система Samsung Pay, включвайки Австралия, Бразилия, Сингапур, Китай, Испания, Великобритания и още държави. Припомняме, че самата услуга беше представена също на мобилния форум, но година по-рано. Миналата година стартира и Apple Pay, която вече е достъпна в САЩ, Обединеното кралство, Канада и Австралия, докато Android Pay на Google все още има покритие само в САЩ.

Междувременно Samsung представи и новия си флагман Galaxy S7, позиционирайки го отново като най-добрия смартфон на пазара в момента, с 12 мегапикселова камера, 5.1 инчов екран, редица подобрения за геймъри и дори система за водно охлаждане. Компанията представи също и версията с огънат дисплей Galaxy S7 edge, както и камерата за виртуална реалност Gear 360, заснемаща съдържание на 360 градуса.

Новини имаше и при мобилните приложения, чиито приходи ще достигнат общо 100 млрд. щ. долара до 2020 г., според ново проучване на анализаторите от App Annie, представено малко преди конгреса. Още до края на тази година пък същият показател ще надмине 51 млрд. щ. долара, като сред ключовите двигатели в сегмента ще бъде бързото развитие на пазарите за мобилни апликации в развиващите се страни. Появата на все по-достъпни смартфони на цени от порядъка на няколко десетки долара също ще има значение за този процес.

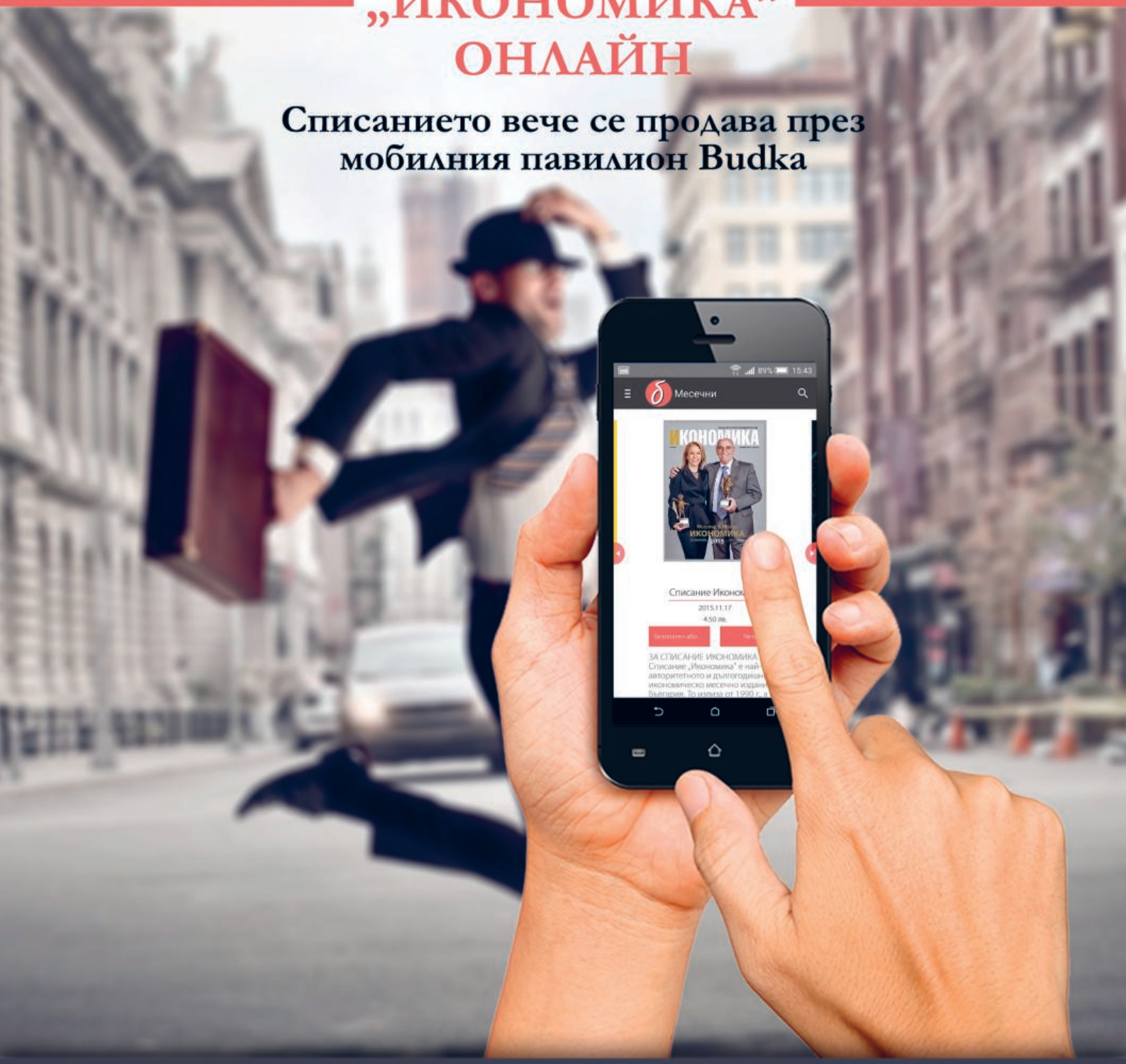
Българското участие

Две български стартиращи фирми се включиха в тазгодишното издание на мобилния конгрес. Доставчикът на облачни услуги pCloud, който е позициониран в Швейцария, имаше свой щанд в палатата AppPlanet и представи своята криптографска услуга pCloud Crypto, която увеличава сигурността за файловете в облака. Тя вече се превърна в истинско предизвикателство за хакери от цял свят, които бяха поканени от компанията да се опитат да разбият защитата й. До момента са направени 2789 опита, но без успех.

Един друг нашенски стартъп - Allterco Robotics, който развива решения в областта на Internet of Things, се включи с демонстрационен камион на мобилния конгрес, представяйки своята система за домашна автоматизация She. Тя позволява отдалечено управление през смартфон или таблет на целия дом, включително осветителните тела, телевизорите, кухненските електроуреди, кафеварката, щорите и други автоматизирани елементи. Системата оптимизира потреблението на електроенергия, а многобройните й сензори се грижат за здравето на обитателите на дома, наблюдавайки в реално време температурата, влажността, чистотата на въздуха и други параметри.

КУПЕТЕ „ИКОНОМИКА" ОНЛАЙН

Списанието вече се продава през мобилния павилион Budka



Списание „Икономика" вече се продава и онлайн. Актуалният брой може да бъде купен от мобилното приложение Budka и всеки може да го прочете през своя смартфон, таблет или компютър. Цената на списанието е по-ниска от коричната - 4,50 лева.

Сътрудничеството ни с нашите партньори от Тераком/Allterco ще позволи на много наши читатели от чужбина достъп до актуалния брой.

Всеки потребител със смартфон първо трябва да свали мобилната платформа Budka, която се разпространява в Google Play Store като апликация за Android устройства. Свалянето е безплатно. Мобилен павилион Budka представлява приложение, в което потребителите могат да намерят всички български списания на едно място - с опции за абонамент и единична покупка.

Очакваме скоро списание „Икономика" да може да се разпространява и за потребители с iOS, както и през платформи на мобилни оператори в страната.

„ПРАВЕЦ" ВЕЧЕ Е И СМАРТФОН

автор: Лора **Горовска**

Миналата година на пазара се появи лаптоп „Правец". Едноименната българска компания реши да възроди познатата от социализма марка, обличайки я в съвременна технология. Този март е ред на друга технологична новост – на пазара излиза смартфон с името „Правец". Едва ли може да се нарече български смартфон, защото частите му са вносни, само се сглобява в страната ни. Но със сигурност името му е българско, познато на поколения.

Умният телефон "Правец 4+" с 4-ядрен Qualcomm Snapdragon процесор, софтуер Android 4.4.2 с възможност за ъпдейт до 5.0 и 5.1, IPS екран и HD резолюция. Корпусът е с поликарбонатен капак, а стъклото е Gorilla glass и трудно може да се счупи. Моделът има 8-мегапикселова камера. Батерията може да издържи до 5 дни на standby режим, а при интензивна употреба на интернет достига 2 дни. Платката на „Правец 4+" се прави в Тайван, а моделът се асемблира в България.

Според собственика на компанията Бойко Вучев най-големите предимства на телефона са достъпната цена и теглото му - струва само 169 лв. и тежи 100 грама.

Смартфонът ще се продава в шоурума на „Правец" в столицата, може да се поръча и по интернет през сайта Pravetz.bg. В бъдеще компанията смята да започне да продава модела и чрез мобилните опера-

ПОЗНАТАТА ОТ СОЦИАЛИЗМА МАРКА „ВЪЗКРЪСНА" ВЪРХУ ЛАПТОП, ЩЕ ИЗЛЕЗЕ НА ПАЗАРА И С ГЕЙМЪРСКИ КОМПЮТЪР

тори в страната.

Българският смартфон обаче не е последната технологична изненада от „Правец". Компанията вече има прототип и на супер компютър за геймъри, който определя като рядко срещан модел. Той е с 8-ядрен Intel процесор, 32 GB RAM DDR4 памет, 3 TB Solid state дискове. Притежава и отделна видеокарта Nvidia GTX 970. В сравнение с други геймърски компютри, той тежи само 2 кг, което се дължи на IPSекран с Full HD резолюция. При изработката му „Правец" се съсредоточава и в детайлите, които са липсвали в бизнес лаптопа. Новият модел има 5 нива на подсветка на клавиатурата и е възможно да се поръча с 4K екран. Бойко Вучев обясни, че целта е да се предостави компютър за геймъри с впечатляваща скорост и супер леко тегло, в сравнение с останалите подобни модели, които тежат 7-8 кг. Освен за любителите на игри, лаптопът е подходящ за програмисти и дизайнери, тъй като е бърз и мобилен.

Продуктът е напълно готов и ще бъде пуснат в продажба скоро.

Миналата година, с пускането на лаптопите си, „Правец" обяви и планове за създаване на българска операционна система. Естествено, с името „Правец OS". За момента обаче идеята остава в режим „изчакване", тъй като за реализацията й е необходим твърде голям ресурс. Все пак собственикът на компанията твърди, че е „въпрос на време", макар че пазарът е доста по-строг и изисква точна и ясна стратегия.

Следващият проект, към който фирмата се е отправила, е разработването на мобилни приложения. Вече има написан проект за апликация, но все още не е патентован.

На този етап продуктите на компанията се продават единствено в България, но по-нататъшното развитие ще бъде съпътствано от търсене и на чужди пазари. Бойко Вучев смята, че продуктите са конкурентни, дори и на най-известните марки, тъй като освен с добри характеристики, са и с ниски цени. Фирмата започна да работи преди година, заради което собственикът й я определя като бутикова.

До момента най-продавани са вариациите на бизнес лаптопа „Правец 64 M+" и M++, въпреки че компютърът е висок клас и на по-висока цена.

Компанията готви компютър за геймъри с впечатляваща скорост и супер леко тегло, насочва се и към разработката на приложения, казва Бойко Вучев

КАК ЕДНА БЕЗПЛАТНА ПЛАТФОРМА **ПРЕВЗЕ ИНТЕРНЕТ**

автор: Александър **Александров**

ОТ МАЛКО РЕШЕНИЕ ЗА ИЗРАБОТКА НА БЛОГОВЕ WORDPRESS ЗА 10 Г. СЕ ПРЕВЪРНА В НАЙ-ВЛИЯТЕЛНАТА УЕБ СИСТЕМА, НА КОЯТО СА БАЗИРАНИ ОКОЛО 25% ОТ АКТИВНИТЕ УЕБСАЙТОВЕ НА ПЛАНЕТАТА

През не толкова далечната 2003 г. един американски младеж се включва към екипа, работещ по изоставената и на пръв поглед безперспективна блог платформа B2 Cafelog. Резултатът е една нова система за създаване на уебсайтове, която броени години по-късно става известна на всички уеб разработчици по света, а днес е отговорна за функционирането на около 1/4 от активните уебсайтове на планетата. Името на младежа е Мат Муленвег, а платформата се нарича WordPress. Започнала съществуването си като малка система за поддръжка на интернет блогове, днес тя се използва за изработката на сложни корпоративни и медийни уебсайтове, онлайн магазини, портали и редица други проекти.

Към момента WordPress е най-популярната платфома за създаване на уебсайтове от типа CMS (Content Management System). Този тип системи, към които спадат също Drupal и Joomla позволяват разработката на пълноценни уеб проекти с минимални усилия и най-често почти без никакво програмиране. Това прави създаването на лични или фирмени сайтове много по-лесно и евтино, което е причината все повече фрийленсъри, а вече и фирми за уеб разработка да използват такива системи.

WordPress днес държи над 50% от пазара на CMS платформите, следвана от Joomla с 9% и Drupal с 6 на сто. Днес на системата, създадена от Мат Муленвег, са базирани над 74 милиона уебсайта по целия свят, а съпътстващият сайт WordPress.com има повече уникални посетители от Amazon.com. При това, платформата е постигнала всичко това само с 229 служители. Само в САЩ на 22% от новорегистрираните домейни работят WordPress сайтове, а всяка секунда в света се появяват шест нови WordPress публикации. Броят на публикациите във всички уебсайтове, базирани на тази платформа, вече е 2.5 милиарда, а броят на коментарите под тях - над 3 милиарда.

Всеки ден някъде по света се появяват около 50 000 нови WordPress уебсайта, а сред водещите световни медии, чиито уебсайтове използват системата, са сп. Fortune, сп. Time, технологичният портал TechCrunch, The New Yorker, MTV News и BBC America. На нея са също корпоративният сайт на The New York Times, правният

блог на The Wall Street Journal, блогът на Reuters, както и този на Harvard Business Review. Музикантите, чиито уебсайтове използват WordPress, включват Beyonce, Snoop Dogg и рок динозаврите от Rolling Stones, а сред корпорациите са Xerox, eBay, Quartz, Nokia, Google Ventures, Marks & Spencer и много други.

На какво се дължи тази огромна популярност? Както WordPress, така и Joomla, и Drupal са безплатни платформи и се използват сравнително лесно. Те са с отворен код (open source) и използват отворени стандарти като езика за програмиране PHP и базата данни MySQL. Конкретно WordPress се разпространява под свободния лиценз GPLv2 (General Public License) на Фондацията за свободен софтуер (Free Software Foundation). Всичко това означава, че ако преди десетина години сайтовете на много от фирмите бяха разработени от племенника на шефа, съседското момче, което поразбира нещо от уеб дизайн или от уеб агенции, които искаха значителни суми, за да направят качествен интернет проект, то днес съществува алтернатива, чрез която една компания, неправителствена организация или физическо лице може да се сдобие с пълноценен уебсайт за относително малка сума. Въпросът е как WordPress успя да изпревари всички останали безплатни CMS системи.

Предимството на **разширенията**

Плъгините, или разширенията, са допълнителни софтуерни функционалности, които могат да бъдат добавени към един WordPress сайт, увеличавайки значително неговите възможности. Въпреки че такива има и за останалите уеб платформи, при WordPress този модел е най-добре развит. Може да мислите за това като за един голям кораб (самият WordPress софтуер), на който има множество по-малки плавателни съдове (лодки), разширяващи неговите възможности (например позволяват на моряците да достигнат брега). Именно тези по-малки плавателни съдове са плъгините. Чрез тях към един WordPress сайт могат да бъдат добавени всевъзможни функционалности – за онлайн продажби, за вградени разплащания, видеоклипове, галерии със снимки, многоезичност, слайдери, контактни форми, имейл нюзлетъри и всевъзможни други неща. Към момента съществуват близо 30 000 WordPress плъгина, създадени от независими екипи от разработчици или софтуерни фирми. Много от тях са безплатни, а други могат да бъдат закупени срещу относително малки суми – между 10 щ. долара и 100 щ. долара.

Подобен е и моделът с шаблоните (темите) за WordPress, които също могат да бъдат добавяни към сайта, променяйки неговия външен вид и функционалност. Те отново се разработват от хиляди независими екипи по света и също се разпространяват безплатно или срещу малки суми. Разширенията и шаблоните са изключително успешен модел, който превръща WordPress в отворена платформа за иновации, около която вече е създадена цяла екосистема от разработчици, създаващи и поддържащи допълнителни функционалности. Не са малко и българските фирми, които инвестират месеци в разработването на интересен нов плъгин, продават го за по 10-15 щ. долара, след което регистрират стотици или дори хиляди продажби, генерирайки сериозен приход.

За десет години WordPress успя да изгради около себе си цяла нова индустрия, включваща фирми за изграждане на сайтове, разработка на плъгини и шаблони, онлайн магазини за тяхната продажба, дизайнери, специалисти по сигурността и разнообразни други участници. Днес платформата е на път да заеме ключово място и в бързо развиващия се сегмент на онлайн търговията. Най-популярният WordPress плъгин за онлайн магазини – Woo Commerce, вече има над 2.2 милиона инсталации, сред които както малки магазинчета, създадени от отделни физически лица, така и мащабни проекти на големи търговски компании. При това, само за година техният брой се е утроил. Истината е, че все повече големи компании виждат в WordPress решение за своето уеб присъствие, което я превръща от система за блогъри и малки фирми в гъвкаво решение за организации от всякакъв тип. И вероятно не е пресилено да прогнозираме, че както днес повечето хора търсят онлайн информация с Google и общуват през Facebook, така в обозримо бъдеще ще използват именно WordPress за представяне в мрежата на своя бизнес, своите каузи и дейности.

СЪСТЕЗАНИЯ С ДРОНИ

НОВИЯТ ЕКСТРЕМЕН СПОРТ **ВЕЧЕ Е ТУК**

автор: Александър **Александров**

Летящите дрони отдавна не са новост и едва ли има жители на големите градове, които да не са ги виждали над главите си по време на музикални и спортни събития, политически протести или просто летейки над улиците. Затова и следващата стъпка – превръщането им в инструмент за състезания – изглеждаше напълно логична. Представете си, че управлявате летателен апарат, който преодолява всевъзможни препятствия с висока скорост, докато гледате случващото се от „негова гледна точка“ през специални очила. Звучи като забавление, което дори не се доближава до изживяването от който и да било друг традиционен спорт и единствено футуристични надпревари от филми като „Междузвездни войни“ биха могли да се сравняват с него. Затова и не е изненадващо, че интересът към този нов тип развлечение расте с бързи темпове и мнозина вече го определят като спорта на бъдещето.

Всичко, което ви трябва, за да организирате състезание с летящи дрони, е изоставено производствено предприятие, електроцентрала, горска местност или стадион, както и група ентусиасти, които да премерят силите си. Самите дрони, участващи в подобни игри, разбира се, нямат нищо общо с комерсиалните модели на Parrot и други производители. Те също са с по четири перки (т.нар. куадрокоптери), но са създадени специално за състезания, имат много подобрения по отношение на маневреността, ускорението и баланса, а най-често зад тях стоят цели инженерни екипи, които все повече започват да наподобяват това, което сме виждали при състезанията от Формула 1. Повечето такива дрони разполагат с огромен брой сензори, които им помагат да запазят стабилност, докато извършват маневри с висока скорост. Те са много по-трудни за контролиране, но ако са управлявани от добър пилот, стават несравнимо по-бързи и маневрени от конвенционалните дрони, достъпни по магазините. Най-добрите състезатели дори могат да изпълняват акробатични номера, които не отстъпват на тези по авиошоутата.

Друг характерен компонент от оборудването на „пилотите“ са очилата за гледане от първо лице (т.нат. First Person View – FPV), които предлагат на участника изживяване, наподобяващо истински полет.

Всичко в тези състезания има значение. Дори и да разполагате с най-бързия и маневрен дрон, достатъчно е връзката с него да не е добра или очилата ви да не предават достатъчно бързо картината, за да „се разбиете“ в най-близката стена или дърво. В общността вече се възприема жаргонът от автомобилните състезания, а за самите състезатели дори се говори, че са „в пилотската кабина“.

Първото по рода си национално първенство по този нов спорт се проведе през миналото лято в САЩ и в него се включиха 120 състезатели, сред които и представители на други държави (всъщност, самият победител е австралиец). Тази липса на ограничения е типична за прохождащи спортове, в които все още няма ясна международна структура по модела на FIFA и UEFA във футбола и водещата сила е ентусиазмът, за сметка на бюрокрацията. През тази година предстои и първото издание на нова международна лига, в рамките на която ще се проведат поредица от състезания в няколко страни по света. Трасетата ще бъдат разнообразни стари постройки, зали и гористи местности, а участниците ще трябва както да достигнат най-бързо до финала (скоростта при такива състезания достига 145 км/час), също да преминат през различни препятствия, проходи, прозорци и други елементи от терена.

За надпреварата вече се подготвят десетки пилоти, много от които разполагат със сериозни екипи от инженери и поддържащ персонал. Създателите на лигата планират постепенно тя да се превърне в световно първенство. Същевременно се развива и пазарът на състезателни дрони,

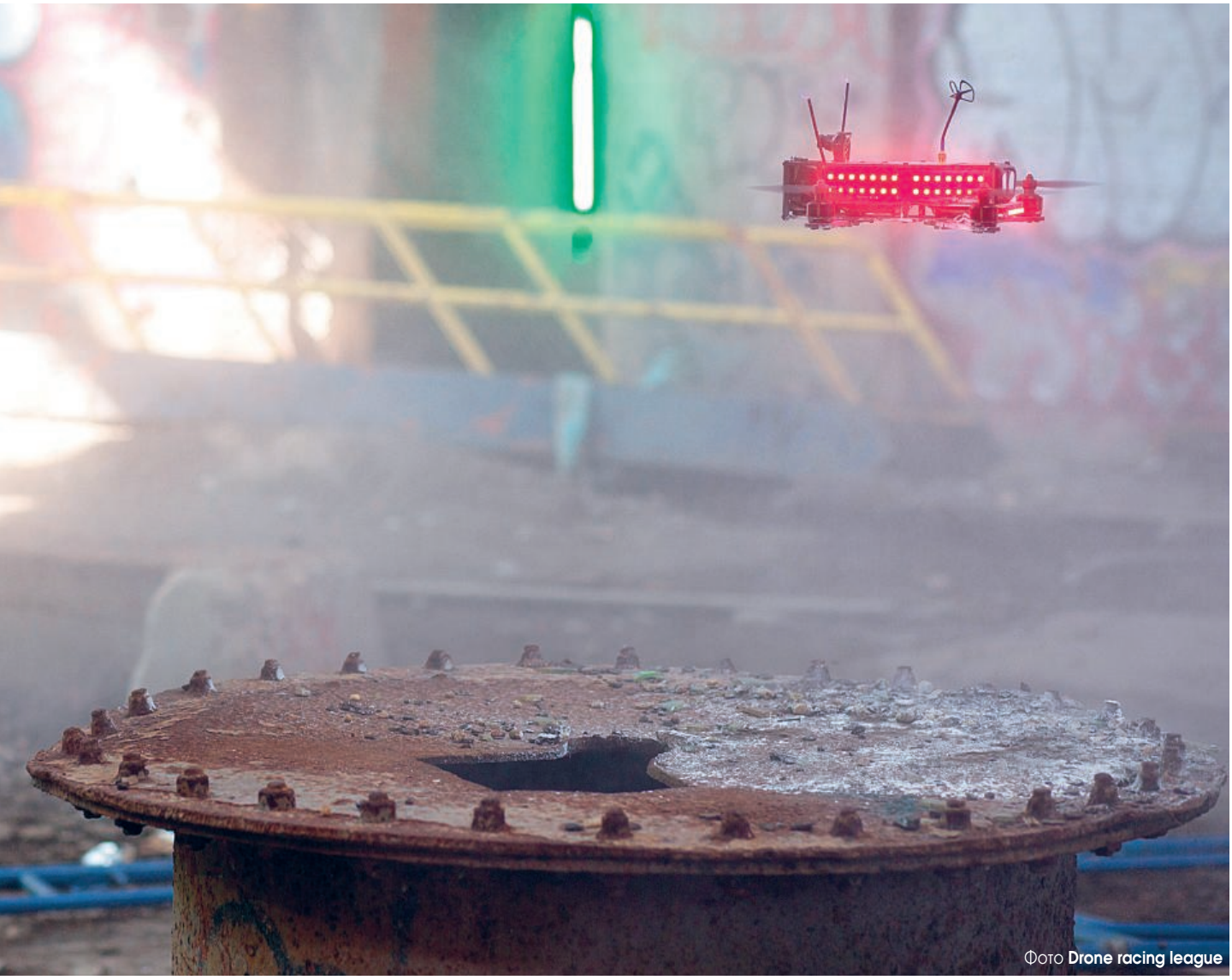


Фото **Drone racing league**

като няколко нови компании вече предлагат подобни машини, в комплект с FPV очила. За онези, които не могат да си го позволят, са създадени и симулатори – софтуерни програми, които могат да се свалят на компютър и позволяват на потребителя да се почувства като в състезание. Неформални срещи в различни точки на САЩ и други страни пък имат за цел да набират пилоти и да привличат повече фенове към новото забавление.

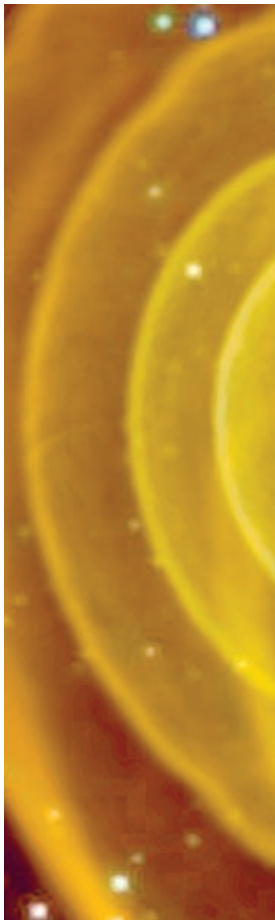
Спорт без зрители **на място**

Това, което е любопитно при състезанията с летящи дрони, е, че за разлика от всички традиционни спортове, при тях няма физическа публика. Без значение дали става въпрос за футбол, бойни спортове или шахмат, при всички тях са налице телевизионни предавания, но зрителите могат да изберат и да гледат надпреварата на място – от трибуните на съответния стадион или спортна зала. Това важи и за автомобилните състезания, които в най-голяма степен се доближават до този нов вид спорт. При летящите дрони обаче публика на място просто няма. Причината за това е както в трасетата, които най-често не са подходящи за голям брой зрители, така и в скоростта, с която се движат дроните, техния размер, както и самото естество на състезанията с тях.

Именно това е и причината в новата лига за надпревара с летящи дрони да има силен акцент върху предаването онлайн. Всяко трасе и всеки кръг ще бъдат създадени специално, за да се виждат добре от онлайн зрители и самите машини ще бъдат оптимизирани за тази цел. Очакванията са хиляди фенове да могат да гледат новия спорт от различни точки по света, застанали удобно пред своите компютри. Или пък гледащи през своите телефони, по традиционната телевизия или чрез шлем за виртуална реалност. Това създава много нови възможности, но и променя традиционната представа за спортни мероприятия като за събития, на които се събират големи тълпи и се предлага бира, хотдог и тениски. Вместо това, новата лига за състезания с дрони ще предоставя на зрителите всевъзможни гледни точки от „кабината“ на превозните средства, както и около тях. А бизнес моделът на подобни спортни мероприятия ще бъде фокусиран не върху събирането на огромни тълпи на живо, а върху създаването на качествена пост продукция.

И макар повечето „пилоти“ на дронове, участващи в подобни надпревари, засега да споделят, че го правят за удоволствие и нямат никакви планове за професионална кариера, някои предприемачи вече виждат възможности за обособяването на нова спортна екосистема с всички характерни за това елементи – клубове, национални федерации, международни организации и официален календар на състезанията. А ако подобна организация бъде създадена, спонсорите няма да закъснеят да се включат в играта. И макар все още да е рано да се говори за участия в олимпийски игри, по всичко личи, че надпреварата с летящи дрони има бъдеще като спортна дисциплина от ново поколение.

Гравитационните вълни променят представата ни ЗА ВСЕЛЕНАТА



ЕПОХАЛНОТО ОТКРИТИЕ Е НА ПЪТ ДА СЪЗДАДЕ ЦЯЛА НОВА АСТРОНОМИЯ И ДА ДАДЕ НА ЧОВЕЧЕСТВОТО НОВ ИНСТРУМЕНТАРИУМ ЗА ИЗСЛЕДВАНЕ НА КОСМОСА

автор: Александър **Александров**

Американската обсерватория LIGO (Laser Interferometer Gravitational-Wave Observatory) е едно от най-странните съоръжения за изследване на Космоса, създавано от хората. Особеното при нея е това, че се състои от два наблюдателни комплекса, намиращи се на цели 3002 км разстояние – в Ливингстън, щата Луизиана и близо до Ричленд, щата Вашингтон. Сложният проект обединява усилията на Масачузетския технологичен институт MIT, Caltech, както и много други университети, научни лаборатории и организации (общо над 900 по целия свят) и е финансиран от Националната научна фондация на САЩ, Съвета по научните и технологични съоръжения на Великобритания, Общността Макс Планк в Германия и Австралийския изследователски съвет.

Проектът започва да работи преди 13 години с основна цел да докаже съществуването на едно от най-загадъчните астрономически явления, познати на човечеството – гравитационните вълни, които представляват движение в самата тъкан на пространство - времето. Идеята е това да се случи чрез използване на метода на триангулацията, чрез който да бъде измерена точно разликата между момента на пристигане на вълните във всяка от двете свързани обсерватории. А след пресконференцията, дадена от екипа на 11 февруари тази година, стана ясно, че мисията е изпълнена – лабораторията е доказала съществуването на гравитационни вълни на 14 септември м.г. Статия за откритието вече е публикувана в сп. Physical Review Letters.

Епохалното откритие идва точно сто години след публикуването на Общата теория на относителността на Алберт Айщайн, в която за първи път е предсказано съществуването на гравитационни вълни. Или с други думи – на технологичния прогрес са му трябвали цели 100 години, за да успее да изобрети инструментите, чрез които да докажем явление, предсказано от гениалния учен. Това, което са засекли детекторите на LIGO, на практика са вълните, появили се вследствие на сблъсъка между две черни дупки, намиращи се на разстояние 1.3 млрд. светлинни години. Което означава, че събитието се е случило преди 1.3 млрд. години (една светлинна година е разстоянието, което светлината изминава за една година). Самите черни дупки са били с маса съответно 29 и 39 пъти по-голяма от тази на нашето Слънце.

Любопитно е, че през 70-те години на миналия век астрономите Джоузеф Тейлър Младши и Ръсел Хълс откриват звездна система от две неутронни звезди и предполагат, че постепенно смаляващата се орбита на едната около другата се дължи на гравитационните вълни. Двамата получават Нобелова награда за това откритие, което е и първото косвено доказателство за наличието на тайнственото явление.

Значението за науката, което може да има откриването на гравитационните вълни, е огромно. То не само доказва, че Айнщайн е бил прав и гравитацията има геометричен характер, определен в неговата Обща теория на относителността, но също дава и нови доказателства за съществуването на черни дупки, както и на двойки от черни дупки.

В по-широк план откритието има потенциала да създаде цяла нова астрономия, която някои вече побързаха да нарекат „гравитационно-вълнова“. От хилядолетия различни човешки цивилизации са наблюдавали небесните обекти единствено чрез излъчваната от тях светлина. През отминалия век технологичният прогрес добавя към оптичните инструменти и следващото поколение радиоте-

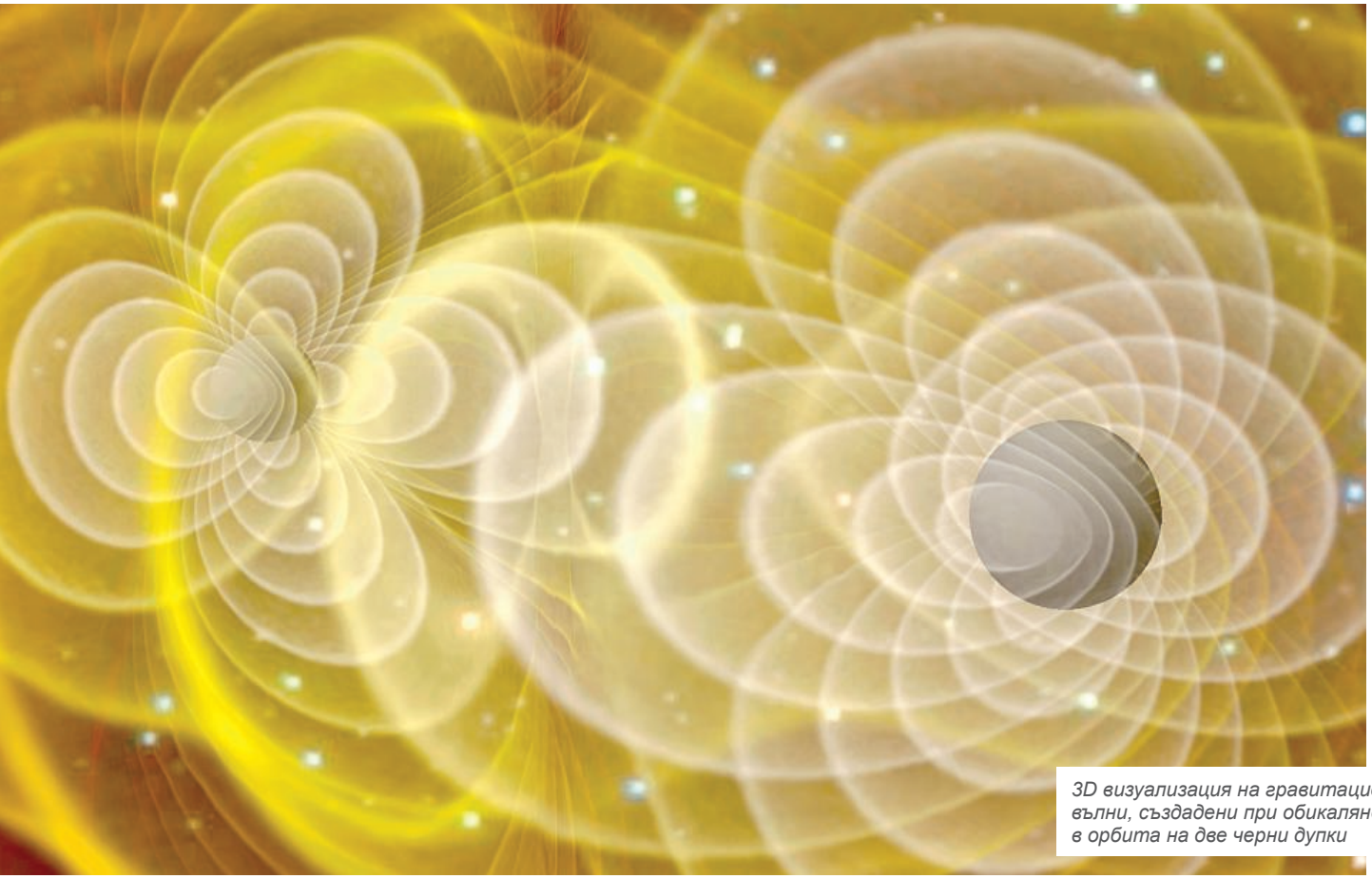


Фото ligo.org

3D визуализация на гравитационни вълни, създадени при обикалянето в орбита на две черни дупки

лескопи, които разширяват значително възможностите ни да изследваме Вселената. Днес редица нови проекти за гигантски телескопи се изграждат в САЩ, Чили, Китай и Африка, но всички те принадлежат към едната от двете групи.

Гравитационните вълни ни дават още един начин за изследване на космическото пространство, който ще доведе до създаването на ново поколение телескопи и специалисти, работещи с тях, разширявайки значително инструментариума ни за опознаване на небесните явления. Нещо повече – свойството на гравитационните вълни да преминават през всякакви препятствия ще ни даде възможност да наблюдаваме дори още по-далеч, достигайки до кътчета, които преди са били скрити за нас. Възможно е именно те да ни помогнат да разгадаем природата на прословутата „тъмна материя“, от която е съставена по-голямата част от Вселената и за която днес не знаем почти нищо, тъй като за съществуването й съдим единствено по гравитационното й влияние върху останалото вещество.

Наблюдението на гравитационните вълни ще ни даде и нова гледна точка за опознаване на обекти, които наблюдаваме чрез радио или оптични телескопи и си мислим, че познаваме добре. Вече се появиха предположения, че това ще ни позволи да разберем какво се случва в недрата на свръхновите – нещо, което астрономите се опитват да направят отдавна. Очаква се освен това откритието да доведе до нов тласък в изграждането на големи научни проекти.

LIGO е само една от първите обсерватории за гравитационни вълни, но тепърва предстои да бъдат създадени много по-мощни подобни комплекси, които да разширят значително познанието ни за това космическо явление.

Един такъв проект е обсерваторията eLISA (Evolved Laser Interferometer Space Antenna) на Европейската космическа агенция (ESA), която, за разлика от LIGO, ще се намира в Космоса и на практика ще представлява най-големия телескоп, създаван от човешка ръка. Тя ще се състои от три спътника, обикалящи Слънцето, следвайки орбитата на Земята. Трите апарата ще са прецизно свързани помежду си, което ще им позволи чрез триангулация да засичат гравитационни вълни. За разлика от наземните обсерватории на LIGO обаче, тези на eLISA ще се намират на 5 000 000 км една от друга, което ще направи комплекса много по-мощен. За сравнение – диаметърът на Слънцето е 1 392 000 км.

Броени дни след обявяването на откриването на гравитационните вълни Китай също обяви, че планира цели три проекта за тяхното изследване. Два от тях също ще са космически (единият ще е в партньорство с ESA), а третият ще е наземен интерферометър, който ще се намира в Тибет.

Новите обсерватории със сигурност ще разширят разбирането ни за гравитационните вълни и ще дадат нов тласък за научни изследвания. А някои физици стигат дори още по-далеч, прогнозирайки, че това откритие може да се превърне и в отправна точка за създаването на т.нар. „Теория на всичко“ - отдавнашната мечта на физиците за единна теория, която да обедини четирите фундаментални сили във Вселената - силната и слаба ядрена сила, електромагнетизма и гравитацията, обяснявайки всички аспекти от света на физиката. Затова и според повечето представители на научната общност доказването на съществуването на гравитационни вълни тепърва ще разширява кръгозора на учените и ще ни доведе до нови вълнуващи открития.

ИНЖ. ТОНИ **ГРОЗДАНОВ**, НКЖИ:

13 МЛН. ЛВ. В НАЦИОНАЛНИ ТРАНСПОРТНИ КОРИДОРИ **ЗА 2015 Г.**

За това кои железопътни обекти бяха ремонтирани през изминалата година и какви са плановете на Национална компания „Железопътна инфраструктура“ (НКЖИ) за настоящата разговаряме с инж. Тони Грозданов, ръководител отдел „Изпълнение на програми с национално финансиране“.

През изминалата година успяхме ефективно да изпълним набелязаните в нашата програма за инвестиции железопътни участъци и гари. Отдел „Изпълнение на програми с национално финансиране“ отговаря за три от обектите на проекти по железен път, включени в инвестиционната програма на НКЖИ със средства от капиталов трансфер от държавния бюджет на Република България, а именно: извършване на ремонтни дейности в междугарията Пирдоп-Антон, Клисура-Христо Даново и участъка Подвис-Прилеп по 3-та главна жп линия.

НКЖИ, като управител на железопътната инфраструктура, стопанисва железопътни гари, спирки и технически сгради (МРЦ, АТЦ, жп участъци, кантони, четни помещения и др.) на територията на цялата страна, като голяма част от сградите са построени преди 1980 г. ДП „НКЖИ“ изпълнява проекти с национално финансиране за ремонти на по-малките гари, за да им придадем облик и европейски вид, отговарящ на всички изисквания на санитарно-хигиенните норми, енергийна ефективност, за нормална и достъпна среда за лица с намалена подвижност и комфорт на пътуващите.

НКЖИ ПОСТАВЯ БЕЗОПАСНОСТТА И СИГУРНОСТТА НА ДВИЖЕНИЕ НА **ПЪТНИЦИ И ТОВАРИ НА ПЪРВО МЯСТО**

По проект „Удвояване и електрификация на железопътна линия Карнобат - Синдел“ за 2015 г. бяха разчетени 1 329 471 лв. с ДДС, които използвахме за стартирането на ремонтните дейности по железопътната инфраструктура в участъка Подвис-Прилеп, които ще продължат и през настоящата година.

По проект „Увеличаване на пропускателната способност, чрез подобряване параметрите на железния път и увеличаване на проектните скорости на жп линията София-Карлово-Зимница“ за 2015 г. бяха разчетени 7 100 030 лв. с ДДС, с които довършихме започналото механизирано подновяване в междугарието Пирдоп-Антон с дължина 6195 м, където достигнахме проектната скорост от 100 км/ч, съответно намалихме времепътуването и повишихме комфорта на пътуване. По същия проект започнахме и рехабилитация на железния път и съоръженията към него в междугарието Клисура-Христо Даново с дължина 13 484 м.

По проект „Преустройство на възлови жп гари в съответствие с европейските изисквания“ за 2015 год. бяха разчетени 4 796 949 лв. с ДДС за извършване на ремонти строително-монтажни работи по 55 (петдесет и пет) обекта. НКЖИ извърши текущи ремонти на гари Ботев, Раднево, Черноград, Христо Даново, Антон, Кунино, Тополите, Дъскотна, Завет, Янтра, Джулюница и др., както и технически сгради на жп инфраструктурата - жп участък и четно помещение гара Велико Търново, сграда МРЦ (маршрутно-релейна централизация) в гара Филипово, сграда МРЦ в гара Скутаре и др. През 2015 г. са стартирали ремонтни работи по приемно здание и вертикална планировка жп спирка Трапезица, Цех за смяна на талиги - висока и ниска част Фериботен комплекс Варна и ПВЦ (почивно-възстановителен център) Кюстендил, които са преходни през 2016 г.

През тази година възнамеряваме да довършим започнатите ремонтни дейности по железопътната инфраструктура в участъка Подвис-Прилеп с дължина 4 410 м, където освен постигането на проектната скорост от 85 км/ч, ще осигурим безопасно движение на возилата в участъка и подобрим капацитета на линията. Заложили сме започване на ремонт на железния път в участъка Люляково-Дъскотна с дължина 10 417 м, който предвиждаме да завършим през 2017 г.

Освен това, през настоящата 2016 год. ще завършим рехабилитацията на железния път и съоръженията към него в междугарието Клисура-Христо Даново. Сериозно предизвикателство за нас ще бъде рехабилитацията на железния път и инженерните съоръжения /5 бр. тунели и 3 големи моста/ в междугарието Стряма-Клисура с дължина 6594 м / от които 2 200м са съоръженията/, която също се надяваме да изпълним до края на 2016 г.

С реализацията на всички тези обекти компанията като отговорен управител на железопътната инфраструктура ще продължи да изпълнява своята инвестиционна програма, поставяйки на първо място безопасността и сигурността на движение на пътници и товари, постигане на проектните скорости, увеличаване на пропускателната способност и повишаване комфорта при пътувания.

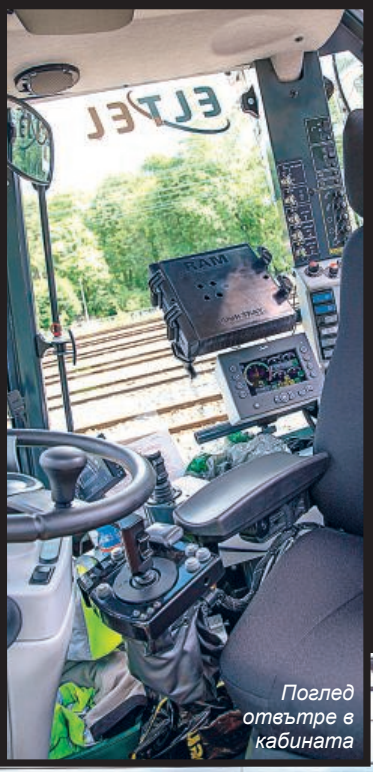
През 2016 г. с бюджетни средства е предвидено да приключат ремонтните работи по жп спирка Трапезица, ПВЦ Кюстендил, Цех за смяна на талиги - висока и ниска част Фериботен комплекс Варна, както и извършване на ремонт на сградата и вертикална планировка жп гара Сливен.

С извършването на ремонтни работи по сградния фонд се цели постигане на нормални условия за пътуващите и работещите в гаровите комплекси, трайно отстраняване на течове върху съоръженията с високо напрежение за гарантиране безопасността на експлоатацията им, осигуряване на изискванията за противопожарна безопасност и енергийна ефективност, както и привеждане на гарите в съответствие с изискванията на нормативната уредба за изграждане на достъпна среда в урбанизираните територии (за лица с намалена подвижност).

С реализирането на ремонтни дейности сградите ще придобият съвременен вид, напълно отговарящ на европейските изисквания.

За финал можем да кажем, че предвидените инвестиции за реализиране на проекти по националните транспортни коридори за тази година с осигурени средства от държавата, възлизат на 34 млн. лева, обобщава инж. Грозданов.

БАГЕРЪТ Lännen 8800i Rail БЕЗ КОНКУРЕНЦИЯ ПРИ ЖП РЕМОНТИТЕ



Поглед отвътре в кабината

Надпреварата с времето е най-голямото предизвикателство пред работата на екипите, които сменят проводници над жп линии в Хелзинки. Когато до 1500 влака минават всекидневно по разписание през работната площадка, никой няма интерес да остава там и миг повече от необходимото върху релсите. Всяка минута за работа е ценна. Състезанието с времето е спечелено след като в полунощ на място в каньона Птича песен пристига многофункционалната машина Lännen 8800i Rail, снабдена с всички възможни екстри за монтаж и техническо обслужване. С нейна помощ „операцията“ по смяна на 1500 м въздушен контактен проводник приключва за планираните 28 часа, и то докато по съседните коловози са преминавали влакове. Това съобщи официалният представител на финландската марка Lännen (Ланен) за България – Геотрейдинг АД. По време на „операцията“ многофункционалният багер-товарач Lännen 8800i Rail се е качил върху един от коловозите. Машината вече е снабдена допълнително с релсови колела отпред и отзад, за да се движи безпроблемно. Освен това има и хидравлично кабелно устройство, което се върти отпред и не само развива новия кабел, но и навива стария на макарата. На задната лопата е свързан блокът за релсовите колела, както и стрелата за вишката, на която е качен монтажният екип. Тя има обхват от 19 метра – достатъчен за смяна на контактни проводници.

И макар гледката на багер-товарач върху релси да изглежда на пръв поглед странно, Lännen 8800i Rail се управлява лесно по коловозите благодарение на прикачените релсови колела и камерите. Видеоочите са монтирани в предната част на машината, движението на заден ход е лесно – единият обектив показва релсовите колела, а другият дава общ изглед към посоката

Багер-товарачът е с прикачено хидравлично устройство, което се върти отпред и не само развива новия меден проводник, но и навива стария на макарата

на движение. Многофункционалният багер-товарач има още едно преимущество, което го прави изключително подходящ за изпълнение на жп проекти - светлините. На Lännen 8800i Rail те са светодиодни, като осигуряват чудесна видимост и през нощта. Това е изключително важно, защото работата на жп трасета рядко се извършва през деня, тъй като движението на влаковете е натоварено.

„Много ми харесва кабината. Благодарение на извитото стъкло имам видимост нагоре и няма нужда да си протягам врата изпод дългия покрив, за да виждам как колегите работят с кабела“, казва операторът Мико Каркайнен.

Монтажният екип разказва още, че преди години в Хелзинки са използвани две машини за смяна на кабелите, а „операцията“ по смяната на въздушен меден проводник е отнемала много повече време от сегашните 28 часа. „Преди тази работа се вършеше с една традиционна жп ремонтна машина и открит вагон за макари или дори с две различни машини. Тогава определено се работеше по-бавно – обяснява Ярко Юхилахти от екипа, който сменя проводника, и допълва - Сега можем да се възползваме от предимствата на тази машина по отношение на времето още на етап планиране. Платформата за въздушни работи и устройството за макарите са основните работни приставки и е ясно, че машината много бързо ще възвърне направените инвестиции при тази работа. Техниката, екипът и времето – всички фактори за разходите са намалени“. Освен това придвижването на машината между различни работни обекти, и то по време на натовареното движение на Хелзинки, например, става безпроблемно. „Инвестицията със сигурност си заслужава“, казват от Геотрейдинг АД.

В България машината Lännen 8800i Rail би могла да се използва при предстоящата модернизация на жп линиите Драгоман – София и втория етап на трасето Пловдив – Бургас, които ще се изпълняват по оперативна програма „Транспорт и транспортна инфраструктура“ 2014 - 2020. За жп проекти по нея са предвидени 673 млн. евро. От тях около 344 млн. евро ще отидат за трасето Пловдив – Бургас. То е част от основната Трансевропейска транспортна мрежа и част от коридора Ориент/Източно-Средиземноморски. Линията е сред най-важните жп връзки в страната с голямото регионално, икономическо и стратегическо значение и е най-пряката връзка на Западна и Централна Европа с Близкия изток и Азия. След модернизацията на жп линиите Драгоман – София и Пловдив – Бургас трябва да се повиши скоростта на пътническите влакове до 160 км/ч, а времето за пътуване да се намали значително.

Фото: ЮХА ПОКИ

Многофункционалната машина е снабдена допълнително с релсови колела

Освен при жп ремонти, Lännen 8800i може да се използва и без релсовите колела - при строителство на пътища, железопътни и други инфаструктурни проекти. Lännen 8800i е подходящ за изключително трудни и хълмисти терени. Той впечатлява с големите си размери – дължина 9,3 м, ширина 2,6 м и височина до покрива на кабината 3,17 м. Предната кофа е 4 в 1, с обем от 1500 литра. Освен това офсет стрелата на багерната уредба може да се оборудва стандартно и с Rototilt.

Багер-товарачът Lännen 8800i се движи с максимална скорост от 45 км/ч. В същото време има икономичен и надежден 4-цилиндров дизелов двигател Agco Power 49 AWI, с мощност 124 киловата. Работната хидравлика и ходовата трансмисия отчитат товара и така не натоварват излишно двигателя като по този начин разходът на гориво може да се намали с 10%.

Осцилацията на рамата, големият ъгъл на завиване от 42° и траекторията на наклон +/- 400 мм и големите гуми с размер 34" повишават проходимостта на машината. Изцяло армираната долна част на рамата, високият клиренс и удълженото 2700 mm междуосие осигуряват постоянна подвижност и стабилност на машината дори в най-тежки условия.

Многофункционалният багер-товарач Lännen се управлява лесно с джойстици, има напълно автоматична система за отопление, охлаждане и циркулация на въздуха в кабината, както и климатична инсталация, като така се осигурява комфорт на работещите в машината, обясниха от Геотрейдинг АД.

Българското дружество достави първия съчленен багер–товарач Lännen 8800i през м.г. на голямо предприятие, което има модерна пречиствателна станция за отпадни води. Към нея е направена система от отводнителни канали със завои. Те се почистват с Lännen 8800i.

ГЕОТРЕЙДИНГ АД Е ОФИЦИАЛНИЯТ ПРЕДСТАВИТЕЛ НА ФИНЛАНДСКАТА МАРКА В БЪЛГАРИЯ

Виктория **Димитрова**,
Фондация „Майки за донорството“:

ДОНОРСТВОТО ПОМОГНА ДА СЕ РОДЯТ **900 БЕБЕТА У НАС**

автор: Александра **Сотирова**

Г-жо Димитрова, какво всъщност означава донорството на яйцеклетки?

- Донорство на яйцеклетки е вид трансплантация, като донорство на кръв, костен мозък, сперматозоиди, при органните - черен дроб, бъбрек. При донорството на яйцеклетки една жена бива стимулирана за 10 дни и яйцеклетките, които образуват яйчниците й, се даряват на жени, чиито яйчници не функционират или са отстранени някога по медицински причини.

Изключително хуманен акт, който е узаконен в България и е анонимен и безвъзмезден. Целта на този вид донорство и трансплантация е да се даде възможност рецепиентът да има дете.

- Много българи ли имат репродуктивни проблеми?

- В България през 2013 г. за първи път се прави статистика на двойките с репродуктивни проблеми и тогава включените са 145 000 двойки. Неофициално се смята, че са двойно повече, а общо са половин милион души. И всичко това е само споделено, регистрирано. Колко хора изобщо не знаят дали имат или не репродуктивни проблеми, не можем да кажем. Те просто не са се замисляли за нищо дори и да имат партньор. Нямат един хормон в живота си изследван до 30-35 годишни.

- Трудно ли е да се бориш за правото на хората да имат дете?

- Много трудно. Тази борба на първо място трябва да я води държавата. Децата са нейното бъдеще. Те са тези, за които родителите харчат пари, бизнесът функционира, те са бъдещите данъкоплатци и хората, които ще издържат пенсионерите. Трудно е, защото онази част от обществото, която не се сблъсква с проблема, трудно си представя колко всъщност е тежък той. Борбата е на цялото общество, от обикновения човек, който се бори за себе си, през съпри-

частния непознат до бизнеса и институциите.

- Колко семейства досега сбъднаха мечтата си да имат дете чрез донорство?

- Досега родените от донорски материал деца в България са над 900. От средата на 2015 г. стартирахме финансиране на двойки за донорско ин витро чрез благотворителни базари във фейсбук и на събития. Фейсбук страниците ни са: „ Донорството е живот“ и „ Майки за донорството“ и от този базар до момента успяхме да финансираме 9 двойки. Тези двойки, освен от донор, се нуждаят и от средства за процедурата си. Първото ни бебе от тях вече е на път.

- А колко са героите на „Майки за донорството“?

- Героите са 2050. Това са до момента жените и мъжете, потърсили фондацията, за да изяват своето желание да бъдат донори. Те са смели, решителни, съпричастни и отговорни хора. Повод за гордост! Героите на фондацията, обаче, не са само те. За нас герои са и двойките, които ни търсят за финансова помощ. Приели сме правилото да излизат с лицата и историята си. Те открито разказват за борбата си и не се притесняват да кажат, че мечтаят за дете. За тях набираме средства в базарите ни. Герои са и всички дарители за базарите и всички хора, които си купуват от тях, за да помогнат за сбъдването на тези мечти.

Герои са и българите в Англия, които се включиха в каузата ни. Четири дами станаха координатори на фондацията, а стотици са дарителите, които купуват от базарите, за да помогнат. Това са българи далеч от България, които помагат да се ражда нов живот тук.

- Какво е да работиш подобна работа и какво ви дава тя, което друг вид професия не може?

- Фондацията работи в обществена полза и сме приели, че няма да има възнаграждения в нея. Средствата, които се дарят, отиват за финансиране на двойки или информационни кампании. Нито управителният съвет, нито координаторите получават средства за дейността си. Разбира се, имаме нерви като при работен процес, че и повече, а удовлетворението ни се остойностява с.. бебета. Всяка от нас има своя работа в ежедневието си, с която печели пари, а дейността във фондацията не може да бъде сравнена с никоя професия.

Лео най-накрая получи дълго чакания Оскар

ГОДИНАТА НА ЛЕО

2016-а е годината на Леонардо ди Каприо. Това прогнозира още в началото на годината неговата екранна партньорка в не една лента Кейт Уинслет. И се оказа права. След като много пъти се разминава със заветната статуетка Оскар за главна мъжка роля, най-накрая той я получи. И не само нея, а всички награди от началото на годината до церемонията на филмовата академия. Изпълнението му в „Завръщането“ на Алехандро Иняриту му донесе „Златен глобус“, награда БАФТА, наградата на гилдията на американските филмови актьори...

Да, според доста познавачи на киното оскарът точно за „Завръщането“ е пресилен и това далеч не е ролята, за която заслужава да го получи. Но повечето са на мнение, че Лео е един от най-добрите актьори на съвремието и заслужава най-голямата филмова награда.

Кое е това **момче**?

Леонардо ди Каприо се ражда на 11 ноември 1974 г. в Лос Анджелис, Калифорния. Родителите му се развеждат, когато той е на годинка и майка му поема изцяло грижата за израстването му. Като малък работи като уличен актьор и продавач на комикси. Започва да се снима още като дете. Първият филм, в който звездата му изгрява, е „Защо тъгува Гилбърт Грейп“ (1993 г.), където си партнира с Джони Деп и играе неговия по-малък брат с умствена изостаналост. Получава номинация за Оскар и по много мнения още за тази роля си го заслужава. Голямата слава идва след „Титаник“ (1997 г.). Печели два пъти наградата Златен глобус за „Авиаторът“ (2004) и „Вълкът от Уолстрийт“ (2013). Третият дойде тази година за „Завръщането“, последван и от Оскар.

Талантливият актьор вече е на 41 г., любимец е на публиката и на жените, имал е връзки с много известни и красиви представителки на нежния пол, сред които Жизел Бюндхен и Бар Рафаели. Все още обаче е ерген.

Голямата страст и кауза на Леонардо ди Каприо си остава природата. Той е ревностен еколог и посвещава много от времето и парите си на тази своя страст. Дава и личен пример – кара хибриден автомобил, а домът му е снабден със соларни панели.

Късче от **рая**

Едноименната фондация на актьора Leonardo DiCaprio Foundation, основана през 1998 г., подкрепя екологични каузи. Миналото лято стана ясно, че е дарила 15 млн. долара на организации за опазване на околната среда, сред които „Спасете слоновете" и Световния фонд за дивата природа.

От 2014 г. Лео е посланик на ООН за въпросите на климата. През миналата година той направи знаменателна 3-минутна реч пред 120 световни лидери в централата на ООН в Ню Йорк на световен форум, посветен на климатичните промени. В изказването си актьорът призова за поставяне на цена на въглеродните емисии в световен мащаб, за премахване на държавните субсидии за компаниите, които се занимават с добив на въглища, газ и нефт и насърчаване производството

Фото www.un.org

Актьорът говори пред Общото събрание на ООН

на възобновяема енергия.

В края на януари тази година той получи кристална награда за „подобряване на състоянието на света“ заради усилията му за опазване на природата от Световния икономически форум в Давос. От трибуната актьорът не пропусна възможността отново да разкритикува „корпоративната алчност“ в лицето на компаниите, които вредят на околната среда (предимно тези, които разработват изкопаеми горива) и настоя за повече реални действия за овладяване на негативните последици от климатичните промени.

Климатът и екологията бяха основни теми и на още една знакова изява на звездата - в началото на февруари Ди Каприо бе на 15-минутна аудиенция при папа Франциск във Ватикана.

Островът **мечта**

Сред най-големите екологични начинания на Ди Каприо е неговият остров край бреговете на Белиз, който той смята да превърне в уникален екокурорт. Блекадор Кайе се очаква да бъде завършен през 2018 г. и на него да бъдат построени 68 вили, които ще се отдават под наем, както и 48 частни домове. Всеки ще струва между 5 и 15 млн. долара. Вилите пък ще имат по една миля усамотен плаж. Лео купува острова от 42 хектара (104 акра) през 2005 г. за 1,75 млн. долара. Тъй като той е много близо до Сан Педро, палмите са били систематично изкоренявани, за да бъдат отнесени да украсяват хотелските зони в града. През това време пък рибарите изсичали мангровите дървета, за да опушват риба на острова, преди да заминат обратно към континента да продават стоката си.

Целта на проекта е островът да бъде

Фото www.goldenglobes.com

С режисьора на „Завръщането“ Алехандро Гонзалес Иняриту

възстановен, за което работи цял екип от учени, дизайнери, инженери и ландшафтни архитекти. Около 45 процента от територията на острова ще бъде обявена за защитена територия. За да останат тук, гостите на комплекса ще трябва да минат през програма за екологична ориентация. Пластмасови бутилки няма да бъдат допускани на острова. „Целта е да се направи нещо, което ще промени света,“ каза Ди Каприо, който е влюбен в Белиз от първото си посещение в страната през 2005 г.

Зелени **инвестиции**

Актьорът има и някои инвестиции в технологични компании. И при тях водещ елемент е екологичната насоченост и опазването на природата. Звездата от “Титаник“ е сред инвеститорите в мо-

ДИ КАПРИО ПОЛУЧИ ВСИЧКИ ВЪЗМОЖНИ ФИЛМОВИ НАГРАДИ, ДОРИ ДЪЛГО ЧАКАНИЯ ОСКАР. ВСТРАНИ ОТ АКТЬОРСКАТА СИ КАРИЕРА, ТОЙ ИНВЕСТИРА СМЕЛО В ЗЕЛЕНИ ТЕХНОЛОГИИ

Остров Блекадор Кайе край Белиз и къщичките, които Ди Каприо планира да изгради

билното приложение Mobli за обмен на снимки. Той работи и като маркетинг специалист по брандирането на апликацията.

В края на миналата година станаха ясни и още няколко инвестиции на актьора. Едната от тях е в Diamond Foundry. Стартъпът от Санта Клара, Калифорния, работи по проекта Nanosolar за отглеждане на истински диаманти в лабораторни условия. За разлика от синтетичните диаманти, тези на Nanosolar се добиват от парченца от натурален диамант като субстрат. След участието си във филма „Кървав диамант“ Ди Каприо подкрепя редица инициативи срещу диамантената индустрия, която е критикувана заради вредното въздействие върху околната среда, нечовешките условия на труд, експлатацията на деца. Процесът на производство на лабораторните камъни включва малко парче диамант, използван като „семе“, който се поставя в реактор с много висока температура – около 8000 градуса по Фаренхайт (над 44 000 градуса по Целзий). При загряването се получава плазма, от която върху кристала започват да „растат“ нови слоеве, докато се формират нови диаманти. След това „семето“ се отделя и се ползва повторно - за добив на нови диаманти. Стотици скъпоценни камъни могат да се направят по този начин само за няколко седмици, като най-големият, създаден вече, е над 9 карата.

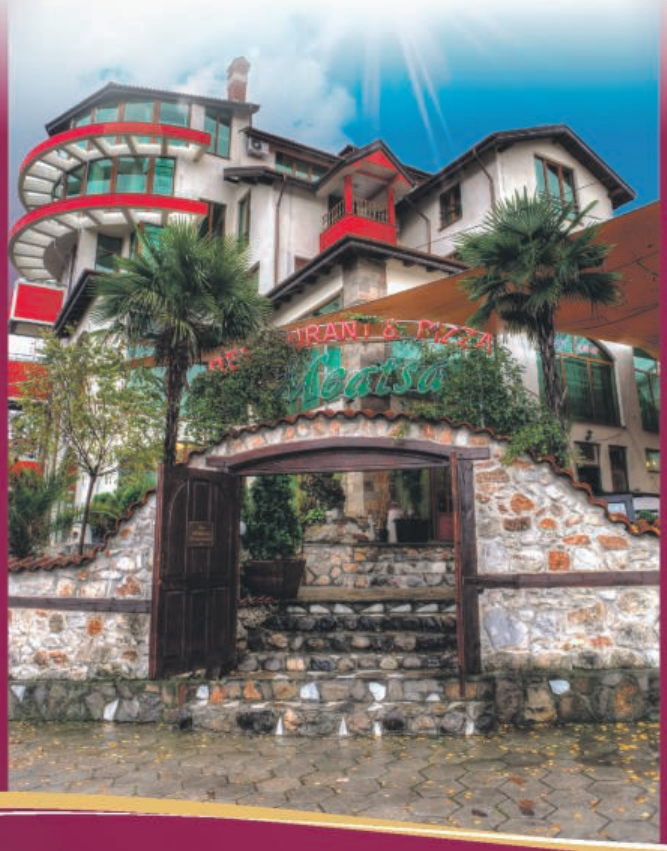
Леонардо ди Каприо е инвеститор и в стартираща компания за събиране на отпадъци Rubicon Global. Тя е разработила софтуер, инсталиран на камионите за събиране на отпадъците на бизнес клиенти, който помага да се следят разходите за отпадъци, и сътоветно да ги намали, да се откриват най-близките места за рециклиране и др.

Чаровният актьор има и инвестиция в друга „зелена“ компания – производителя на електрически автомобили Fisker Automotive, на която е и един от първите клиенти. Опитът му с електронните коли не спира до тук, той е и собственик на отбор от Формула Е, където се състезават електрически модели. Лео, заедно с базираната в Монако Venturi Automobiles, са инвеститори в тима Venturi Grand Prix.

От началото на тази година Лео е и член на новосформирания граждански съвет на Blue Planet, разработчик на технология за улавяне на въглеродни емисии от Лос Гатос, Калифорния. Компанията е патентовала технологията си за улавяне на индустриален въглероден диоксид и конвертирането й в бетон за строителния бранш.

През декември Лео стана част от борда съветници на стартъпа Zuli, който прави умни устройства за дома. Актьорът е участвал и с инвестиция в компанията, която произвежда свързани с интернет устройства, а ако поставите 3 от тях на различни точки вкъщи, те ще следят всяко ваше движение, ще пускат и спират осветлението, отоплението, електричеството, ще следят за разхода на енергия.

Няма спор - един от най-харизматичните съвременни актьори ще бъде запомнен не само с вдъхновяващите си роли, но и като лицето на редица благородни, природосъобразни и устойчиви каузи.



комплекс Meatsa

"Хотелски комплекс МЕАЦА"
/хотел, ресторант, сватбен салон/

гр. Кърджали, кв. Възрожденци
тел.: 0361 / 5 88 66, GSM: 0896 87 89 58; 0892 25 44 73
e-mail: hotelmeatsa@abv.bg; www.komplex-meatsa.com

Виктория Цай

СОБСТВЕНИЧКАТА НА ТАТСНА ВИКТОРИЯ ЦАЙ ФИНАНСИРА СТАРТА НА КОМПАНИЯТА,
ПРОДАВАЙКИ ГОДЕЖНИЯ СИ ПРЪСТЕН ЗА $30 ХИЛЯДИ

КОЗМЕТИКАТА на ГЕЙШИТЕ
БИЗНЕС ЗА $12 МИЛИОНА

Линията „Индиго“

автор: Преслава **Георгиева**

Виктория Цай завършва един от най-престижните женски колежи в САЩ - Уелсли колидж (Wellesley College) с диплома по икономика и започва работа на Уолстрийт. Тъй като офисът й се намира в комплекса на Световния търговски център, точно срещу кулите близнаци, тя става пряк свидетел на събитията през септември 2011 г. и това се превръща в катализатор на нейното решение да напусне финансовия свят. „Още помня как се чувствах, ходейки в офиса всеки ден със съзнанието, че ще работя нещо, което противоречи на ценностната ми система. След атентатите реших да не прекарвам нито ден повече, правейки онова, в което не вярвам“, казва тя.

Напуска Merrill Lynch и записва MBA в Harvard Business School. Същевременно се занимава с развитие и маркетинг на нови продуктови линии за един от световноизвестните козметични брандове. Работата й включва тестване на различни козметични продукти, в резултат на което развива сериозен дерматит. Положението е повече от сериозно – по лицето, устните и клепачите й се образуват кървящи мехури, а кожата й се бели непрекъснато. След двугодишно лечение с антибиотици, локални и орални стероиди, дерматитът е донякъде овладян, но кожата на лицето й вече не е същата, а докторите не дават никакви надежди за пълно възстановяване. Естествено, Виктория изпробва различни нетрадиционни и билкови алтернативи, но и те не дават особен резултат.

Кариерата й продължава в Starbucks и налага чести полети до Китай, с прекачване в Япония. На летището в Токио открива попивателните кърпички за лице aburatorigami, които премахват излишната мазнина по кожата, без да изтриват или повреждат грима, при това оставяйки я напълно хидратирана. Започва да ги купува и използва редовно и открива, че имат изключително благотворно влияние върху проблемната й кожа.

След Starbucks, Виктория работи в Good Guide - стартираща компания, която оценява различни продукти на база на техните здравни, социални и екологични ползи. Така разбира, че Американската администрация по храните и лекарствата (FDA) не упражнява никакъв контрол върху козметичните продукти в САЩ, тъй като технически те не са нито храни, нито лекарства. “Съставките в тях се оказват невинни до доказване на противното, а потребителите не са защитени по никакъв начин“, обяснява тя.

Когато един ден запасите й от абураторигами свършват и не може да ги открие в Америка, тя се обажда на приятелка в Япония. Научава, че от векове изработените от листа на абака кърпички се използват като протектори в процеса на изковаване на златото в листи и това я отвежда в златарска работилница извън Киото. Оказва се, че никой не помни как този вторичен продукт на златарството се е превърнал в един от най-древните козметични продукти, неизменна част от ежедневието на гейшите и актьорите кабуки. Златарите свързват Цай с първата в живота й гейша и това поставя началото на японската приказка, наречена Tatcha.

„Тя не носеше никакъв грим и въпреки това кожата й изглеждаше абсолютно безупречна – кожа, каквато може да бъде видяна само на дете“, спомня си Цай за своята първа среща с истинска гейша. „А аз трябваше да разбера каква козметика използва“. Гейшата я насочва към няколко масла, ексфолианти и пудри, които Виктория купува и се прибира у дома. Осем седмици по-късно състоянието на кожата й се подобрява значително, а тя има нужда от още продукти, които, оказва се, е невъзможно да бъдат отрити извън Япония.

Междувременно се свързва по телефона с производителите на абураторигами, чиято база е разположена на 3 часа път от Киото. На въпроса й дали имат интерес да изнасят попивателните си кърпички в САЩ, те отговарят категорично „не“. Това обаче не спира Цай и няколко седмици по-късно тя ги посещава на място. Без да се колебае, купува минималното количество кърпички, в състояние да ги заинтригува да правят бизнес с нея, а именно 10 000 пакета. Тази първа инвестиция финансира с трийсетте хиляди долара, които по-

Виктория Цай и Масато Тагава

Основателката на Tatcha в разговор с гейша

лучава от продажбата на годежния си пръстен. Завръщайки се у дома, основава своята козметична компания Tatcha и се заема с маркетинга и дистрибуцията на закупените абуратоpигами. Започва да изпраща писма и мостри на редактори на лайфстайл списания и на известни гримьори, които реагират бързо и положително. Две седмици по-късно Виктория е поканена в Today Show, а два месеца по-късно попивателните кърпички са вече в дистрибуторската мрежа.

Всъщност, собственичката на Tatcha отдавна познава азиатските традиции в грижата за кожата. Майка й, родом от Тайван, притежава магазин за козметика и приготвя сама продуктите за лице, които използват у дома, комбинирайки традиционни китайски билки. „Не обичах да използвам кремовете на майка ми, защото около мен се носеше силната миризма на женшен, но за сметка на това имах прекрасна кожа“, спомня си детството Цай.

Своите пътувания до Япония и срещите си с множество гейши Виктория нарича „търсене на съкровища“. Очарована е от непретенциозния, природосъобразен начин, по който постигат своето изящество – външно и вътрешно. „В Киото имах редкия шанс да се потопя в свят на чиста красота, чест, артистизъм и културно наследство, каквито не бях срещала преди. Тези преживявания ми припомниха колко красота и доброта всъщност има по света и ме вдъхновиха да ги споделя и продължа чрез Tatcha“, разказва тя.

Гейшите, които са един от най-ярките символи на Япония, днес наброяват не повече от 2000, в сравнение с 80 000 през 20-те години на миналия век. Смята се, че тяхната традиция е останала най-силна именно в столицата на императорска Япония – Киото. Гейшите са професионални артисти, които изучават традиционни японски инструменти и танци, чайна церемония, икебана, литература, поезия и водене на разговор. Всичко това, заедно с оцветените в бяло лица, изящно подредените коси и живописните кимона, ги прави олицетворение на изтънченост, грация, невинност, финес и безупречна красота.

Виктория Цай започва да изучава в детайли всички компоненти на козметичните ритуали на гейшите, които, оказва се, векове наред се предават единствено и само устно. Продавайки още някои от по-скъпите си вещи, като колата и част от мебелите си, тя успява да наеме местен изследовател, който научава за съществуването на изключително рядък ръкопис от 1813 г., посветен на гейшите, включително на техните козметични практики. С немалко усилия и също толкова средства успяват да купят трите безценни тома и да ги преведат на английски език. „Човек очаква, че компонентите ще са сложни или екзотични“, споделя Виктория, „а се оказа, че са съвсем обикновени и освен попивателните кърпички от абака, включват още - зелен чай, зелени водорасли, червени водорасли, овесени ядки, оризови трици и цветове от японска камелия“.

Базираната в Сан Франциско компания работи с блестящия японски химик Масато Тагава, който създава формулата Hadasei - 3, комбинираща червени водорасли, зелен чай и оризови трици (основните съставки на японската диета) - в един прекрасен антиоксидантен комплекс. "Това е нещо като суши, без рибата", казва Виктория по повод на триединството, което стои в основата на почти всеки продукт на Tatcha.

Днес Масато Тагава оглавява създадения през 2014 г. изследователски институт Tatcha и ръководи екип от световнопризнати учени в областта на козметиката. Компанията предлага повече от 20 продукта, като най-новото въведение е линията Indigo, вдъхновена от лечебните свойства на индигото, добивано от сухите листа на едноименното растение. Противовъзпалителните му свойства са били познати още на самураите, които лекували своите травми с тъмносиния прах. Виктория Цай никога не е търсила рискови капиталисти или институционални инвеститори, тъй като смята, че те са опция за компании, които искат да израснат бързо и да се продадат до максимум 7 години. „Ако искаш да изградиш бизнес, който да просъществува поне век и да задържиш контрола върху него, трябва да търсиш други начини“, твърди тя и затова финансира компанията почти изцяло сама, с изключение на няколко единични външни инвеститора и членовете на екипа си. Част от парите са осигурени от продажбата на годежния й пръстен за 30 хиляди долара. „За мен брандът е обещание“, казва Цай чиято визитка носи гордо длъжността Главен търсач на съкровища.

Понастоящем, седем години след своето създаване, Tatcha има годишни приходи от $12 млн. и се радва на 10% ежегоден растеж. Това я нарежда на 21-во място в класацията на списание Inc. за най-бързоразвиващите се частни компании - Inc. 5000, и на 2-ра позиция сред най-бързоразвиващите се компании, водени от жени.

HomeMax®
Един дом, много идеи.
ЕДНА ГОДИНА
HomeMax
ПРАЗНУВАЙ С НАС
www.home-max.bg
тел. 0800 15080

Шеф Димитър Дамянов

Шеф със звезди Мишлен сготви в ЕСТЕ

РОБЕРТО МАРКЕЗИНИ И ДИМИТЪР ДАМЯНОВ ЗАРАДВАХА ГОСТИТЕ С ПРЕВЪЗХОДНИ ЯСТИЯ

Шеф Роберто Маркезини

Фотогалерия **Стоян Йотов**

Шеф Роберто Маркезини, известен с работата си в ресторанти с престижните звезди на Мишлен, гостува в ресторант Este на 24 февруари на специална италианска вечер. Той и главният готвач на Este Димитър Дамянов демонстрираха таланта и уменията си с превъзходни ястия.

Гостите се насладиха на невероятни специалитети, като повече от половината подправки и продукти са донесени от Италия, от района на Виченца. Местата в ресторанта не стигнаха да съберат желаещите и се наложи домакините допълнително да увеличат броя им.

Сред невероятните ястия се открояваха лаврак, пълнен със скариди, селъри и джинджифил; шафраново ризото с мастило от сепия; ньоки аматричиана; агнешки ребра с розов пипер, зеленчуци и таледжио сос, а за десерт майсторите поднесоха бял шоколадов крем с марсала сос и пресен шам фъстък. За доброто настроение на гостите се погрижи трио J'aime с кавър изпълнения на популярни произведения, както и подбрани канцонети.

Менюто бе изцяло авторско, в стила на шеф Роберто Маркезини. „Започнах да готвя на 13 години. Мисля, че в нашата страхотна професия училището никога няма да свърши. Това е страст, любов, любопитство“, споделя Маркезини. В момента той се готви за откриването на ресторант „Ла Рока“ в „Младост“, където ще бъде и главен готвач.

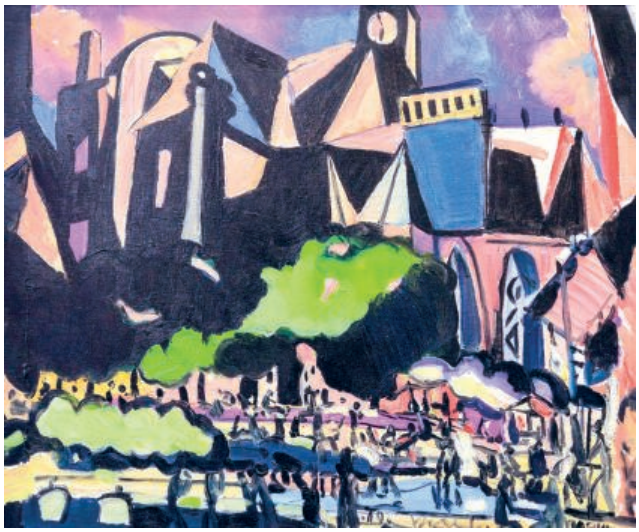
Автопортрет 36

Автопортрет

ВИХЪРЪТ НА ЧЕТКАТА

Петел III

Натюрморт с риба



Парижки пейзаж

Голо тяло

ВИХРОНИ ПОПНЕДЕЛЕВ Е ЦВЕТЕН И ЖИЗНЕРАДОСТЕН ХУДОЖНИК, КОЙТО НИ ПОКАЗВА ЖИВОТА ОТКЪМ ХУБАВАТА МУ СТРАНА

автор: Татяна **Явашева**

Животът е хубав – така художникът Вихрони Попнеделев нарече изложбата си в столичната галерия „Нирвана“. Това е не просто мото на поредната му среща с ценителите на неговото изкуство, а и на цялото му творчество. През погледа му светът е шарен, пъстър и забавен. Затова като художник той е цветен и жизнерадостен и от картините му струи ведро настроение. Те карат хората да се чувстват щастливи и да гледат на нещата откъм хубавата им страна. И може би именно затова той продава добре и живее от това.

Духът в **картината**

Вихрони Попнеделев е професор по живопис в Националната художествена академия. За него свободата е в това да прави много неща. Рисува според вътрешното си желание и сменя техники, теми и жанрове. Зимата е любим сезон за голо тяло, а през другото време прави натюрморти, цветя, керамика и какво ли още не. Портрети рисува винаги с удоволствие, дори по поръчка. Събира впечатления и детайли, за да изгради образа. Дори когато му позират, невинаги се получава отведнъж. За да стане хубав портрет, трябва да извади на показ най-интересното от човека. Ето защо е важно добре да усети характера на модела и да проникне във вътрешния му свят. „В картината най-важен е духът. Има ли го, хората са готови да я купят“, казва той.

Флора 1

Артцентър **„Вихрони"**

Личната инициатива пробива и израства като тревичката. За да вижда живота от още по-колоритната му страна, със собствени средства създал Артцентър „Вихрони". Той е в Долно Камарци, на 40 км от София по живописния път за Копривщица. Там вече е притегателно място за малки и големи от близо и далеч. Идват много деца, които научават какво е скулптура, керамика, живопис. Общината и жителите на селото оценяват това, което прави, и са готови на съвместни инициативи. Но още има хора, които като разберат, че е художник, питат: „Добре, ама какво работиш?"

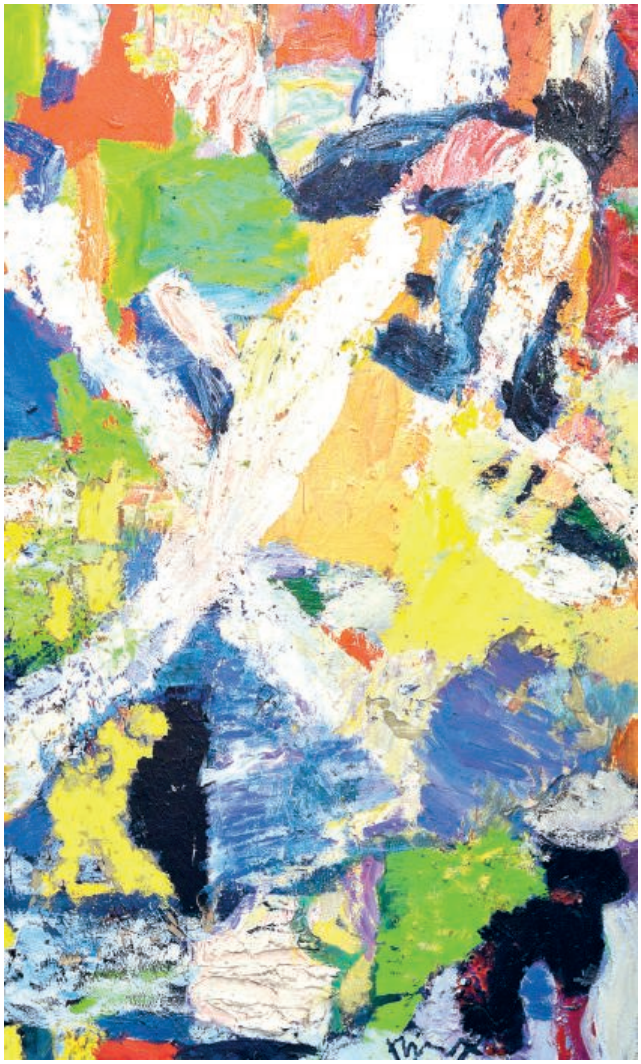
Както с изложбите си показва колко хубав е животът, така и чрез артцентъра Вихрони Попнеделев иска да сподели радостта от творчеството. И колкото повече хора пристъпват прага на този храм на изкуството, толкова по-малко то ще е непозната територия.

Пазарът е **добър**

Вихрони Попнеделев е име в изобразителното изкуство. Ето защо не е учудващо това, което твърди: „Пазарът в България е добър, макар изкуството днес да съществува благодарение на колекционерите. Те дават парите си за нещо, което им харесва. Ако тяхното ниво се повиши, тогава и изкуството ще е на по-високо ниво. И хубавото е, че у нас то непрекъснато се покачва."

Заряд

Животът е показал, че истинското изкуство се прави от истински хора. Е, някои рисуват по задължение, други - от мъка, а Вихрони - от удоволствие. Той чака с нетърпение новият ден да „светне", за да отиде в ателието си… Не го питайте дали вече не му е омръзнало да рисува, а се оставете на картините му и ще усетите колко хубав е животът.



Композиция 14

Голо тяло

Глава I

НОВИ КНИГИ ОТ **СИЕЛА**

Обича ме, не те обича

Съставител
Захари Карабашлиев

Цена -
12,90 лева

Едва ли има друго място, на което можем да вкусим сладко-горчивата есенция на любовта, пресъздадена от 16 от най-добрите съвременни български автори. Алек Попов, Георги Господинов, Захари Карабашлиев, Теодора Димова, Кристин Димитрова, Васил Панайотов, Владимир Зарев, Ганка Филиповска, Георги Томов, Емил Андреев, Емануил Видински, Иво Иванов, Илиян Любомиров, Мирела Иванова, Палми Рачев и Радослав Парушев участват с нови, непубликувани досега разкази на страниците на сборника „Обича ме, не те обича“, който излиза в навечерието на празника на влюбените, за да ни напомни колко многолика всъщност е любовта.

Моята истина. Сашо Диков за спорта, медиите, политиката и жените

Автор
Сашо Диков

Цена -
15 лева

В автобиографичната си книга „Моята истина“ Сашо Диков за пръв път говори открито за своя живот на телевизионен журналист, за своите срещи и сблъсъци с известни и влиятелни българи и чужденци, за пробива си в спорта и в телевизията, за ДС, ченгетата, политиците, футболистите и не на последно място – за жените в своя живот. Авторът проследява историята на телевизията през последните няколко десетилетия и пречупва през нея историята на българското общество.

Монахът

Автор
Матю Луис

Цена -
16,90 лева

Мрачната атмосфера на готическия роман пропива всеки ред от неиздаваната досега на български класика от края на XVIII-началото на XIX век.

„Монахът е черната машина на похотта и свръхестественото, променила жанра завинаги - дори самия роман като литературно явление. Никога не е било писано нещо подобно. Книгата е на повече от двеста години и все още е взривоопасна.“

Стивън Кинг

Убиец

Автор
Васил Панайотов

Цена -
11,90 лева

Той е тридесетгодишен, женен, баща на две деца, с добър бизнес, с любовница. И не може да продължава така. Една нощ чува как прозорецът се блъска от вятъра, става да го затвори и просто прекрачва перваза. Изхвърля кредитните карти, телефона, портфейла, оставя си само пари за билет до морето. Предстои му да вкуси от свободата. Свобода от отговорност, от сметки, от дневни, седмични и месечни задължения. Няма задръжки да спазва закона. Готов е на всичко, за да излезе от ролята на статист в сценария на собствения си живот. Но дали е готов да поеме главната роля?

БЪЛГАРИСТИ СЪТВОРИХА „ЖИВОПИСНА БЪЛГАРИЯ“

автор: Светлана **Желева**

Студенти от 8 европейски университета тръгват това лято за второто си литературно пътешествие из България. Те изучават славистика в университетите на Атина, Киев, Варшава, Виена, Петербург, Пловдив, Страсбург, София и в Хайделберг. На фокус в техния проект за „литературни пътешествия“ е България. През 2015 г. те бяха по скъпоценни за всеки българин места, вдъхновявали поколения творци - от София през Пловдив и Велико Търново до Добрич, Калиакра и Балчик. На всяка от работните сесии на пътуващата си конференция те представяха по нов, интерактивен начин, текстовете, живота и творчеството на български класици като Иван Вазов и Йордан Йовков, но и на съвременни автори, на любимците на днешния български читател.

Много и амбициозни са целите на този проект: да се създаде атрактивен образ на българската култура; да се изгради ефективен мост на сътрудничество между европейската славистика, българските университети, културните центрове в България по места и българския туристически бизнес; да се повиши интересът към българистиката. Затова и проектът носи името „Живописна България“ – заглавието, с което големият почитател на българската природа, писателят Вазов, издава в общ сборник събраните си пътеписи. За участниците най-ценната награда за работните екипи би била възможността да бъдат организирани реални

Представителите на виенската българистика Михаил Кръстев, д-р Иван Шимко, Жасмин Дегенхарт, Лаура Хенер, проф. Липчева, Марта Мур, д-р Юрген Фуксбауер (от ляво на дясно)

Ане Либиг от Хайделбергския университет

В Килифаревския манастир: Илеана Арагон, доц. Елена Гетова, доц. Мариета Иванова-Гиргинова

екскурзии по техен маршрут както за чужденци, така и за българи. Защото да опознаеш литературна България е пътешествие към себепознание.

„Екскурзоводите често смятат, че да преведат качествено една информация на съответния език е напълно достатъчно, за да се грабне вниманието на чуждия турист. За разлика от масовия туризъм, в културния обаче не съществува „универсален“ продукт. Разказът за Боянската църква, за Стария град в Пловдив или за Медвен трябва да търси своята мяра за атрактивност спрямо мисленето и нагласата, спрямо културния профил на конкретния турист – на японеца, на германеца, на руснака“, казва проф. Любка Липчева-Пранджева, лектор в Института по славистика на Виенския университет и главен организатор на международната конференция „Живописна България“.

А темата за преводите е „гореща“ за българистите, участващи в проекта. „Не се превежда конкретният текст, а културата на един народ през конкретния текст“, категорична е Марта Мур, студентка по българистика във Виенския университет. Преведените литературни текстове са всъщност основата на създаваните в групите литературни маршрути. През Дора Габе, преведена на полски, „звучи“ един цял добруджански литературен маршрут, а през украинското звучене на българските автори от 20-те години е създадена литературната разходка из София на студентите от Киев.

„Основният въпрос на пътуващата конференция бе не толкова филологически, колкото туристически: къде бихте завели в България един чужденец, който иска да научи нещо ново? При това не става дума само за филология или история: своето място имаха и дисциплини като археология, музика, теология и политика. Едно е сигурно – не трябваше да водим нашия гост нито до свръхпознатите (и безлични) места като Слънчев бряг, нито пък да го разходим само из текстовете на канона на българската литература. Не трябваше и да са станалите вече банални начини да опознаеш България. Конференцията показа, че отговорите на този въпрос са всъщност твърде много“, разсъждава д-р Иван Шимко от Катедрата по славистика на Виенския университет.

Българският фолклор е във фокуса на вниманието на швейцарката Лаура Хенер, носител на наградата на посолството на България в Австрия „Най-добър студент по българистика“ за 2015 г. В нейно лице страната ни има един невероятен посланик - в пряк и в преносен смисъл. Тя първа сподели пред нас новината, че наесен става част от екипа на българското посолство в Берн. Лаура няма български корени, майка й е известна швейцарска музикантка, която свири на концерт в Търговище и така заостря любопитството на Лаура към нашата страна. Лаура не крие, че харесва много българската народна музика, затова и нейният литературен маршрут е свързан с българския фолклор.

В своята беседа тя припомня заслугите на Марсел Селие, швейцарец от френскоговорящата част, зам.-директор на компания за минно дело и метали, всъщност е на път, за да търси и изкупува суровини в Източна Европа, когато открива в началото на 50-те на XX век „суровина“ от различен вид: „Аз работех със силиций, медни мини и манганови руди и попаднах на златна мина, именно на все още жива народна музика.“ През 1975 г. Селие публикува записа „Мистерията на българските гласове“ и по този начин прави това чудо достъпно и за Западна Европа.

След приключването на втория етап на проекта и на предстоящата втора пътуваща конференция ще бъде издаден сборник атлас „Живописна България“. Той ще съдържа реално осъществими и пряко приложими в дейността на туристическия бранш литературни маршрути, разработени на множество европейски езици: английски, гръцки, немски, полски, руски, френски, украински и др., съобщи още проф. Любка Липчева-Пранджева.

СТУДЕНТИ И ПРЕПОДАВАТЕЛИ ОТ ИНСТИТУТА ПО СЛАВИСТИКА НА ВИЕНСКИЯ УНИВЕРСИТЕТ **ПОДГОТВЯТ ЛИТЕРАТУРНИ И КУЛТУРНИ ТУРИСТИЧЕСКИ МАРШРУТИ**

100 m

СРЕДНОВЕКОВНО-РОМАНТИЧНИЯТ БРЮЖ

автор: Преслава **Георгиева**

Артистичен, мистериозен, елегантен и космополитен, Брюж е от онези градове, в които неизбежно се влюбвате от пръв поглед. Осеян с живописни канали, над които са накацали красиви мостове, най-големият град и столица на Западна Фландрия, е известен още като „Венеция на севера“, а името му произхожда от старохоландската дума за мост „brugge“.

Следи от човешка дейност по тези земи почти не съществуват от предримската епоха. Първите защитни укрепления на крайбрежната зона са построени, след като Юлий Цезар покорява менапиите през I в. пр.н.е. След гало-римляните тези земи са завладени от франките. Набезите на викингите през IX в. принуждават Балдуин I Желязната ръка, първия от рода на графовете на Фландрия, да укрепи и доизгради защитната крепост и около нея постепенно израства град.

През Средновековието морето наводнява района около днешния Брюж, издълбавайки в релефа му множество канали и водни пътища. Международната търговия, главно с Англия, както в повечето фламандски градове, разцъфтява благодарение на производството на текстил. Брюж се превръща в основен център на текстилната промишленост и когато в началото на 13 в. тук пристига френският крал Филип IV Хубави със съпругата си Жана I Наварска, впечатлена от богатството и красивите одежди на местното население, тя възкликва: „Мислех, че аз съм единствената кралица тук, но се оказва, че имам около 600 конкуренти“.

За съжаление, нарастващото богатство на града води със себе си политическо напрежение. След като членовете на текстилната гилдия отказват да плащат нововъведените през 1302 г. данъци, в града е изпратена армия. Това води до всеобщо въстание, което завършва 6 седмици по-късно с победа на фламандците над французите. Свободата обаче се оказва краткотрайна и французите скоро взимат властта обратно.

През XIV в. Брюж става член на Лигата Ханза – сдружение на северноевропейските търговски градове, и преживява своя икономически бум. Италиански градове като Геноа, Флоренция и Венеция построяват свои търговски палати тук. Кораби, натоварени с екзотични стоки от Европа и целия свят, акостират в малкото езеро Минуотър, разположено на юг от града. Просперитетът на Брюж продължава по време на управлението на бургундските дукове и особено на Филип Добрия, а градът се разраства и до 1500 г. населението му вече достига 200 хил. души, два пъти повече от Лондон.

По време на бургундската епоха, известна като Златният век, в Брюж разцъфтява живописта. Фламандските примитивисти, сред които Ян ван Ейк, Ханс Мемлинг и Хуго ван дер Хус откриват тук своя извор на вдъхновение и създават световно признати художествени творби, запазени и до днес в 30-те музея в града. В средновековния Брюж бурно се развиват хоровата и полифоничната камерна музика, а международно известни музиканти са чести гости в елегантните градски дворци на богатите бургундци. От XIX век тази традиция продължава във великолепно реставрирания градски театър, една от най-добре запазените театрални сгради в Европа.

Голяма част от легендите, които обгръщат Брюж в мистерия, се зараждали на пищните партита в скъпите палати на бургундските дукове. Една такава история разказва за лебедите, които са честа гледка по каналите на града. Администратор от двореца на Максимилиан Австрийски на име Питър Ланчалс бил екзекутиран на главния площад в Брюж. Тъй като името му в превод означавало „дълга шия“, Максимилиан наказал местното население, принуждавайки ги да отглеждат лебеди в градските канали и езера завинаги. Днес елегантните птици, заедно с виещите се средновековни улички и павирани площади, правят града една от най-романтичните дестинации в Европа.

През XV в. основният воден път Зуин, свързващ Брюж с морето, става непроходим и градът губи главната си търговска артерия. В края на века Ханзата мести своето седалище от Брюж в Антверпен, в резултат на което множество търговци напускат града и оставят след себе си изоставени къщи, пусти улици и празни канали. Следват близо 400 години застой.

Градът започва да се пробужда в началото на XIX в., когато оттук започват да минават туристи на път за бойното поле във Ватерло, близо до Брюксел. В края на века Брюж вече е една от най-атрактивните туристически дестинации в Европа и привлича така необходимите му средства за осъществяване на важни инфраструктурни проекти, в това число построяването на канал, свързващ Брюж с новото пристанище Зеебрюге. Макар пристанището да понася нелеки щети по време на двете световни войни, то бива възстановено и разширено в края на XX в. и днес е едно от най-важните и модерни пристанища в Европа.

За разлика от него, градът успява да остане напълно невредим. След 1965 г. оригиналният средновековен град

ПЛОЩАД „ГРОТЕ МАРКТ “

преживява своя ренесанс. Възстановяват се жилищни и търговски структури, паметници и църкви и през 2000 г. Историческият център на Брюж е обявен за част от световното културно наследство на ЮНЕСКО. През 2002 г. градът става „Европейска столица на културата“ и понастоящем привлича около 2 милиона туристи годишно. Брюж е разположен върху едва 140 кв.км, но макар неголям по размери, той предлага огромно разнообразие от забележителности и атракции, които няма как да разгледате за един ден.

Централният площад „Гроте Маркт“ е мястото, където тупти сърцето на Брюж. Той е изцяло пешеходна зона, като единствените разрешени превозни средства са файтоните. В годините, когато градът е бил център на международната търговия, тук се е провеждал големият пазар. Около площада са накацали прекрасно запазени триетажни, разноцветни постройки със заострени покриви, някога служили за седалища на търговските гилдии и домове на богати търговци. Днес тук се помещават хотели, ресторанти и множество магазинчета, в които ще откриете прочутата белгийска дантела, антикварни вещи и огромно разнообразие от шоколадови изделия. В центъра на площада е разположен паметник на двама от лидерите на въстанието от 1302 г. - Ян Брейдел и Петер Де Конинк. На „Маркт“ се намира и неоготическата сграда на двореца, в която се помещават офисите на провинциалната управа и губернатора на Западна Фландрия, а в прилежащата му тухлена постройка се намира централната поща. Дворецът, който бива напълно опожарен през 1878 г., е построен изцяло наново, този път в неоготически стил.

Пейзажът на площад „Маркт“ се доминира от 83-метровата кула Белфрай. 366 стъпала водят до върха й, като пътят нагоре минава през съкровищница и впечатляващ часовников механизъм. Освен великолепната гледка, която се открива отгоре, тук ще видите и уникална камбанария с 47 камбани, тежащи общо 28 тона.

В непосредствена близост до Белфрай се намира и Музеят-галерия на Салвадор Дали. Той предлага на посетителите фантастична колекция от автентични графики и скулптури на големия творец, изложени сред декор от огледала, златисти и ярко розови цветове.

Над историческия пощенски офис на централния площад ще откриете още една атракция - Музея на бирата. Той разказва историята на бирата по един забавен и иновативен начин. Вместо гид, гостите получават iPad Mini, който ги повежда по пътя на бирата и нейното производство и им разкрива тайните на пивоварството и богатството на вкусове на белгийската бира.

Недалеч от „Маркт“ се намира по-малък по размер, но също толкова важен исторически площад – „Бург“. Тук ще откриете сградата на кметството, построена през 1376 г. - едно от най-добре запазените готически здания във Фландрия и една от най-старите средновековни европейски административни сгради. Внушителните прозорци на фасадата са украсени с наподобяващи дантела каменни орнаменти, а по фасадата на някогашната резиденция на фламандските херцози са изградени 48 ниши, приютили същия брой статуи на фламандски благородници и библейски персонажи.

Непосредствено до сградата на Кметството се намира базиликата „Светата Кръв“, двуетажна постройка, помещаваща две отделни църкви, с внушителна 122-метрова кула - най-високата тухлена кула в Европа. На приземния етаж се намира църквата „Дева Мария“, изпълнена в

Фото: wikimedia.org

НАРИЧАТ СТОЛИЦАТА НА ЗАПАДНА ФЛАНДРИЯ
„ВЕНЕЦИЯ НА СЕВЕРА“

БАЗИЛИКАТА „СВЕТАТА КРЪВ"

СТАРАТА БОЛНИЦА „СВ. ДЖОН"

ПИВОВАРНАТА DE HALVE MAAN

ДЕМОНСТРАЦИЯ В МУЗЕЯ НА ШОКОЛАДА

римски стил и дом на богата колекция от занаятчийски и арт произведения - множество картини и изрисувани през XIII в. гробници, включително тези на Мери Бургундска и Чарлз Храбри. Тук се намира и световноизвестната мраморна статуя „Мадоната и младенеца", създадена от Микеланджело през 1500 г. и едно от малкото му произведения извън Италия.

На първия етаж е разположена готическата църва „Св. Базил", в която се съхранява безценна реликва - капки от Светата Христова кръв. Реновираната съкровищница на базиликата, в която се пазят огромно количество произведения на изкуството, също си заслужава да бъде видяна.

Бегинажът в Брюж е подобен на манастир архитектурен ансамбъл, състоящ се от жилищни сгради с бели фасади, накацали около голям вътрешен двор с параклис. Отделен от града чрез каменна стена, през XIII и XIV век той е дом на бегуините – религиозна общност на жени, които прекарвали живота си в служба на Бог, но за разлика от монахините, не се отричали от светския живот. Занимавали се с ръкоделие, грижели се за сираци, болни и възрастни хора. Понастоящем в Бегинажа живеят сестрите от Ордена на св. Бенедикт.

Музеят „Мемлинг" се помещава в сградата на бившата болница „Св. Джон" - една от най-старите болници в Европа. Тук ще откриете множество артефакти – болнични архиви, мебели, произведения на изкуството и други – свидетелства за развитието на медицината през Средновековието. Болничният комплекс включва също гробницата на св. Урсула и параклис. Историческата част на „Св. Джон" е дом на постоянна експозиция на творби на Пабло Пикасо, която включва над 300 оригинални произведения на Пикасо и проследява еволюцията на неговото изкуство – от испанския период, през кубизма до сюрреализма.

Пивоварната De Halve Maan е разположена в централната част на града и е семеен бизнес вече 6 поколения. От 1856 г. тук се прави брюжката бира 'Brugse Zot'. Ежедневно се провеждат обиколки на различни езици, в края на които посетителите получават чаша ароматно, автентично пиво.

Музеят на диамантите разказва историята на Брюж като най–стария център за диаманти в Европа. Именно тук преди 550 години за първи път се прилага техниката за изрязване на диаманти. Музеят предлага серия от експозиции, лаборатория, разнообразие от оборудване, свързано с обработката на скъпоценните камъни, както и демонстрация на живо.

Историята на какаото и прочутия белгийски шоколад, от маите и испанските конкистадори до наши дни, можете да научите в Музея на шоколада. Ако сте ценители, бихте могли да посетите и откритията миналата година бар „Шоколадовата джунгла", който се намира на 5 минути пеша от музея.

Сред останалите любими на туристите музеи са този на дантелата, на лампите, на пържените картофи и лабиринтообразния музей „Грютхюс". Брюж можете да разгледате не само пеша, но с лодка по десетките канали или с файтон по тесните, романтични павирани улички. Красивите паркове обещават спокойствие и отмора след дългите разходки, а местата за хранене и забавление предлагат всичко, което бихте могли да пожелаете. Хубава храна в Брюж можете да откриете почти на всеки ъгъл, а изборът дали да опитате прочутите местни бири и специалитети в първокласен ресторант, в бирария, кафетерия или бистро, е изцяло ваш.

Приказно мистериозен и средновековно романтичен, Брюж е място, което вдъхновява и очарова. Изпълнен с исторически свидетелства за славно минало и живописни оазиси на спокойствието, той предлага както храна за душата, така и удоволствие за сетивата.

Аюрведа Клиник ЛЪКИ БАНСКО лекува тялото и духа

Лечение, пречистване и подмладяване - започни своя здравословен живот сега!

Аюрведа е една от най-древните науки за здравето и се практикува повече от 5000 години.

Аюрведа Клиник Лъки Банско е първият в България индийски център, съчетаващ лечение по системата Аюрведа с пълно пречистване на организма, разкрасяване и подмладяване.

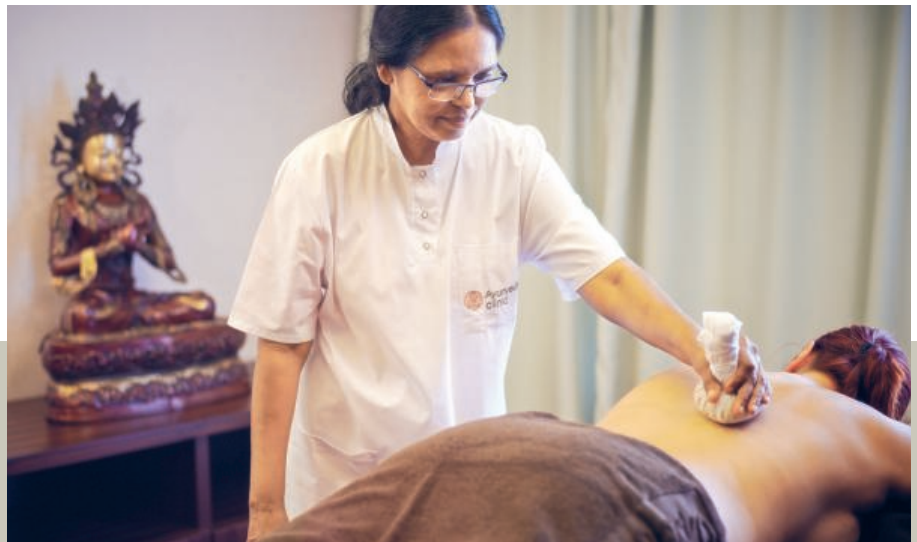
Курсовете се провеждат през пролетта и есента, в продължение на 7, 10, 14 или 21 дни в **Апартхотел Лъки Банско*****.

През този период вие ще бъдете под непрекъснати грижи, включващи лекарски прегледи и наблюдение, терапии и лечение с над 30 вида висококачествени лечебни масла, индийски билки и детоксикиращ чай, храна, приготвена изцяло според изискванията на Аюрведа и съобразена с конкретния ви тип (тъй наречените Доши – Пита, Кафа и Вата), време за почивка, йога и медитация…

През 2015 г. през Аюрведа Клиник Лъки Банско минаха пациенти с различни медицински диагнози - от сравнително здрави хора до пациенти с тежки автоимунни заболявания. Част от често присъстващите диагнози са: артериална хипертония, хроничен стрес и умора, преждевременно стареене, множество кожни проблеми, психологически нарушения, дегенеративни изменения и ортопедични проблеми.

Аюрведа дава надежда на много хора за успешно лечение на труднолечими болести, за които официалната медицина няма решение.

През 2016 г. Аюрведа Клиник ще работи в периода 26.03 - 27.05.2016 г. и от 27.09.2016 г. до 26.11.2016 г., когато пристигат отново индийските специалисти.



ПАКЕТИТЕ ВКЛЮЧВАТ:

- 7/10/14/21 нощувки в Апартхотел Лъки Банско *****;
- първоначален, текущи и заключителен лекарски преглед - осигурен е компетентен преводач от английски език;
- подготвящи терапии за тяло и лице, еднократно, за всички курсове - Удвартанам (почистваща терапия с прах от билки) и Мукха Лепа (Аюрведична маска за лице);
- необходимите ви Аюрведа процедури и терапии (2 или 3 дневно);
- предписаните индивидуално за вас от д-р Махеш лечебни масла за мокри терапии, Баларут и Навара ориз;
- билки за лечение (при необходимост). Заплащат се отделно;
- детоксикиращ чай според Дошата - равномерно, през целия ден;
- 3 хранения по Аюрведа (предимно вегетарианска биохрана, включваща и млечни продукти);
- 1 лекция „Какво е Аюрведа – основни принципи и пътят към дълголетието“;
- йога сесии, лечебна гимнастика, планински преходи (по желание);
- индивидуален план за начин на живот, хранене, отношение към тяло и съзнание;
- безплатно ползване на вътрешен басейн с вградени джакузи и хидроджет и с отопляеми шезлонги, парна баня, сауна, фитнес;
- два видеоканала с нови филми;
- безплатно ползване на две интернет зони, оборудвани с компютри.

За резервации или повече информация:
Тел. 02 8066178 или 0879 111 222
www.ayurvedabansko.bg

www.insa-motoroils.bg

INSA® MOTOR OILS

СИНТЕТИК ГОЛД

Синтетично моторно масло, предназначено за употреба в мощни, модерни бензинови дизелови двигатели на леки и лекотоварни автомобили снабдени с филтри за твърди частици (DPF) и системи за последващо третиране на отработените газове (TWC).

СИНТЕТИК ПЛАТИНУМ

Напълно синтетично моторно масло, специално разработено за най-новите бензинови и дизелови двигатели на леки и лекотоварни автомобили.

TURBO TRANS UHPD

Полусинтетично моторно масло, предназначено за смазване на модерни високонатоварени дизелови двигатели, снабдени с EGR- или SCR-системи и експлоатирани при изключително тежки условия.

ИНСА 4Т

Напълно синтетично моторно масло на база полиалфаолефини, разработено за съвременни мощни и високооборотни бензинови двигатели на четиритактови мотоциклети с въздушно и водно охлаждане, изискващи масла от експлоатационно ниво JASO MA2, API SJ.

Hotel Marinela

SOFIA

SAKURA

— LOBBY BAR —

+359 2 969 2470

www.hotel-marinela.com

LAND ROVER RANGE

ABOVE & BEYOND

Проходимост отвъд границите.
Мощност отвъд очакванията.
Комфорт отвъд обичайното.
Където и да отиваш,
Land Rover винаги те отвежда по-високо и по-далеч.

Сега с 5 години гаранция и 5 години безплатно сервизиране.

Заповядайте на тестово пътуване отвъд границите
в най-близкото дилърство на Land Rover.

landrover.bg

ELITE CARE 5 години гаранция 5 години безплатно сервизиране

PREMIUM SERVICE ПРОГРАМА

Изображението е с илюстративна цел. Land Rover Range: разход на гориво в комбиниран цикъл от 4,2 до 12,8 л/100км, CO_2 емисии от 109 до 298 г/км