www.economymagazine.bg

ИКОНОМИКА

брой 63

юли 2016 г. / цена 5 лв.

ФИРМАТА
НА БЪДЕЩЕТО

МОДЕРНОТО
ЗАСТРАХОВАНЕ

ТРУСЪТ
BREXIT

Пламен Русев:

ДА ПРЕВЪРНЕМ БЪЛГАРИЯ В ТЕХНОЛОГИЧЕН ЛИДЕР

ISSN 1314-376X
07
9 771314 376006

Кредитна линия

ОТРЕЖИ ОТ ЛИХВАТА

НОВО! Колкото повече банкираш, толкова по-малко лихва плащаш.

Промоция до 31.08.2016 г.*

*Промоционалните условия са валидни при кандидатстване за Бизнес кредитна линия от Пощенска банка в периода от 15.06.2016 г. до 31.08.2016 г. Научи повече на www.postbank.bg или на *7224.

25 години Postbank

Решения за твоето утре

Hotel Marinela

SOFIA

SAKURA

LOBBY BAR

Градината "Сакура" в хотел "Маринела" е уникален минисвят, пренесен и оцелял сякаш от друго време и място.

Там всичко е специално и предварително замислено - всеки камък, всеки храст - от старателно подбраните растителни видове до езерото koi, наричано така по японското име на брокатения шаран, чието обиталище е. Koi е риба, която е създадена след дългогодишна селекция в Япония, а в езерото на "Сакура" брокатените шарани са едно от любимите същества на най-младите посетители и гости на хотела. Пернатите обитатели на градината са също част от хармонията на "Сакура" и понякога се разхождат необезпокоявани и доволни. Слънчевата тераса която свързва градината с отворения лоби бар на хотела, ще направи вашия ден по-усмихнат, а привечер играта на сенките във водата ще ви помогне да се отпуснете. Там ще намерите богато разнообразие от кафе и чай, закуски и напитки.

+359 2 969 2470

www.hotel-marinela.com

ЮЛИ 2016

БРОЙ 63

08 ФИРМАТА НА БЪДЕЩЕТО

20 ПЛАМЕН РУСЕВ: ДА ПРЕВЪРНЕМ БЪЛГАРИЯ В ТЕХНОЛОГИЧЕН ЛИДЕР

28 ОТЛИЧИЯ ЗА УСПЕШНИТЕ В БИЗНЕСА

30 ТРУСЪТ BREXIT

34 ЖЕЛЯЗНАТА ЛЕЙДИ НА БУКУРЕЩ

36 ИМА ЛИ КАПАНИ В ЗАКОНОДАТЕЛСТВОТО ЗА КОНЦЕСИИТЕ

44 ФИКРЕТ ИНДЖЕ: ПРИВИЛЕГИЯ Е ДА СИ ЧУЖДЕСТРАНЕН ИНВЕСТИТОР В БЪЛГАРИЯ

46 МОДЕРНОТО ЗАСТРАХОВАНЕ

52 ЦВЕТАН МУТАФЧИЕВ: ОФЛАЙН ЩЕ Е ВАЖНО ИЗМЕРЕНИЕ НА ЛУКСА

58 ДОРОТЕЯ НИКОЛОВА: НУЖНА Е КРЕАТИВНОСТ В УПРАВЛЕНИЕТО НА ФИНАНСИТЕ

60 КРЪГОВАТА ИКОНОМИКА - НОВАТА ЛЮБИМА КОНЦЕПЦИЯ НА ЕС

62 РУСКАТА ИКОНОМИКА - НАКЪДЕ?

66 И РУМЪНИЯ ВЕЧЕ ИМА ЗАКОН ЗА ЛИЧНИЯ ФАЛИТ

70 ЕС ПРЕГЪРНА ИКОНОМИКАТА НА СПОДЕЛЯНЕТО

74 БИЗНЕС ОБРАЗОВАНИЕ ЗА НАПРЕДНАЛИ

76 СИЛНИ И УВЕРЕНИ НА ВЪРХА

84 ФАХРИ ИДРИЗ: СТРОИТЕЛНИТЕ КОМПАНИИ ТРЯБВА ДА ТЪРСЯТ НОВИ НИШИ

88 ТОДОР Т. БАТКОВ: НОВИ ХОРИЗОНТИ ЗА „ХОЛДИНГ ЧИСТОТА" АД

90 ПОРЪЧАЙ ТАКСИ ПРЕЗ СМАРТФОНА

98 НА КОЛЕНЕ ПРЕД СВРЪХЗВУКОВИТЕ ОРЪЖИЯ

102 ЗЕЛЕНАТА СИСТЕМА

108 ЗАПАДНИЯТ ПРОБИВ НА АРАБСКИТЕ ЖЕНИ

111 ИНДИЙСКОТО ЛИЦЕ НА КАПИТАЛИЗМА

114 ЕЛИЗАБЕТ ХОЛМС - ОТ $4,5 МИЛИАРДА ДО НУЛА

118 БИТКАТА ЗА НОВАТА СОФТУЕРНА ЕКОСИСТЕМА

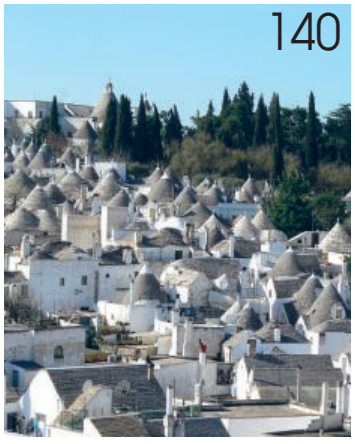
120 ЗА КАКВО MICROSOFT ПЛАТИ $26 МЛРД.

122 НАУКА В ДЖОБА

124 НАДУВАЕМА КОСМИЧЕСКА СТАНЦИЯ

132 УЛОВЕНИ МИГОВЕ

140 МАГИЧЕСКИЯТ АЛБЕРОБЕЛО



РЕДАКЦИОННО

НЕВЕНА **МИРЧЕВА**,
главен редактор

ФИРМАТА НА БЪДЕЩЕТО

Промяната става всеки ден. Хората развиват техниката и технологиите, а после технологиите и техниката им задават новия дневен ред. Иновациите налагат и промяна в организацията на всяка дейност в работата на компаниите, които са жив организъм и също се променят всеки ден. Новите реалности изискват и нова формула за успешно управление на бизнеса. Търсят се нови, по-ефективни модели на организация и затова следващата по-добра форма на управление на бизнеса ще е отвъд познатата фирма – това може да е новата версия Фирма 2.0. Шансът ще е на страната на онези, които първи намерят верните решения, а не на онези, които ще ги догонват. Никой не може с точност да каже какво ще представлява фирмата на бъдещето. Дори с поглед 10 години напред е трудно най-общо да се очертае трендът на развитието. Производството ще е организирано по нов начин, но как точно, тепърва ще става ясно. Възходът на технологиите ще променя икономическата дейност и това може да доведе до забележителен растеж. Очаква се радикално ново бъдеще за работата, а съответно и за образованието и уменията на хората. Всичко зависи от това колко бързо ще бъде направена тази решителна крачка на промяната, а и от готовността за нея. Каквото и да прогнозираме обаче, бъдещето се пише от самото бъдеще.

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: 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: Едуард **Лилов**; Фото: Стоян **Йотов**; Фото корица: Александър **Нишков**
Печат: **Алианс принт**; Разпространение: **„Медия Икономика България"**

Сертифициране по SHRM вече и в България

От 2016 г. Висшето училище по застраховане и финанси (ВУЗФ) е официален и единствен представител за България на подготвителните програми на SHRM – най-голямата в света организация за сертифициране на специалисти в областта на управлението на човешките ресурси.

Основана през 1948 г., SHRM в момента има повече от 575 филиала в САЩ и членове в повече от 160 страни. Първият в България курс по SHRM ще се проведе от 29 ноември до 1 декември 2016 г. Водещ на тридневното обучение ще бъде американски преподавател, препоръчан от SHRM.

BCause е новото име на Фондация „Помощ за благотворителността в България"

На 21 юни Фондация "Помощ за благотворителността в България" (ФПББ) отпразнува 20 години от създаването си. Една от най-дълголетните и влиятелни организации, новатор в благотворителната сфера, отчете, че е набрала над 17.5 млн. лв. дарения за български каузи. Изненадата на вечерта бе обявяването на новото име, под което фондацията ще продължи да работи – BCause: в помощ на благотворителността. „Поставяме си за цел BCause да набере нови 10 млн. лева до 2020 г. и да ги инвестира в устойчиви инициатив", обяви промяната изпълнителният директор Елица Баракова.

Раздадоха „Европейски награди за насърчаване на предприемачеството 2016"

За десета поредна година Министерство на икономиката отличи победителите в националния конкурс „Европейските награди за насърчаване на предприемачеството 2016", учредени от Европейската комисия (ЕК) през 2005 г. Големият победител е Министерство на младежта и спорта с проекта „Национална програма за младежта". Второ място е за проекта на Община Пловдив съвместно със Сдружение „Клъстер Тракия Икономическа Зона". За достойното си представяне и инициативност с грамота бяха отличени още два проекта от Министерство на икономиката – „Най-добър млад предприемач на град Пловдив", в категория „Предприемачески дух", както и „Стратегия за местно развитие на територията на община Ардино" в категория „Отговорно и интегрирано предприемачество".

Отличените проекти ще имат възможността да представят България във финалния европейски етап, където ще влязат в конкуренция с представители от 32 държави.

дскбизнес
otp group

Хомо Бизнесменикус

Вид, който живее в условия на силна и постоянна конкуренция. Той е винаги нащрек, защото съперниците му не спят.

Хомо Бизнесменикус трябва да поддържа сетивата си изострени, за да бъде конкурентен спрямо съперниците си.

Нови проекти

fig. 1

Този вид е способен да свърши огромни количества работа в който и да е час от денонощието.

fig. 3

Следвайки стриктно еволюционния ход на вида, Банка ДСК предлага избор от бизнес кредитни карти.

Хората на бизнеса са различен вид

Различно обслужване в центровете на ДСК Бизнес

За повече информация и консултация: www.dskbank.bg • всички поделения на Банка ДСК • Call center: 0700 10 375 • *BDSK (*2375)

ФИРМАТА на БЪДЕЩЕТО

ТЕХНОЛОГИИТЕ И ИНОВАЦИИТЕ ВСЕ ПО-ШИРОКО ЩЕ ОТВАРЯТ НОЖИЦАТА МЕЖДУ РАЗЛИЧНИТЕ УЧАСТНИЦИ НА ПАЗАРА

автор: **Татяна Явашева**

Промяната във всичко върви много бързо – благодарение на хората, но и въпреки тях. Хората развиват техниката и технологиите и после технологиите и техниката им задават новия дневен ред. Новите поколения идват с нови идеи, те обичат иновациите и прилагат ново виждане за организацията на всяка дейност. Фирмите се състоят от хора и когато работят, са жив организъм. Промяната на хората и на технологиите рефлектира и върху бизнеса. Важен фактор също е глобализацията, която промени границите, в това число и на мисленето. Търсят се нови по-ефективни модели на организация и затова, както младият предприемач Христо Нейчев в предишния ни брой прогнозира, следващата по-добра форма на управление на бизнеса ще е отвъд познатата фирма, с това може да новата версия Фирма 2.0.

Четвъртата индустриална революция

Светът е в ранна фаза на Четвъртата индустриална революция, констатира проф. Клаус Шваб, създател и председател на швейцарската организация World Economic Forum. Според него Първата индустриална революция впрегна водата и парната енергия, за да механизира производството. Втората използва електрическата енергия, за да създаде масовото производство, а третата автоматизира производството чрез електрониката и информационните технологии. Новата индустриална революция се отличава със сливане на технологиите и замъгляване на границите между физическата, дигиталната и биологическата сфера. Именно бързината, с която се променя начинът на производство и потребление, обхватът на промените и системното им въздействие, дава основание да се смята, че светът вече е навлязъл в своята нова фаза. Защото все по-големи възможности се отварят пред милиардите хора, притежаващи електронни устройства с невиждани досега способности за обработка, съхранение и достъп до познание. Всички тези възможности ще бъдат умножени от пробивите в технологични сектори като изкуствения интелект, роботиката, виртуалната реалност, интернет на нещата, автономните превозни средства, триизмерното принтиране, нано- и биотехнологиите, материалознанието, съхраняването на енергия и квантовото изчисление.

В крак с промяната

Дигитализацията и роботизацията неусетно навлизат и променят света. Очаква се дори и в селското стопанство повечето дейности да стават роботизирано. Фермата ще се управлява през мобилния телефон. Хората, които ще се посветят на такъв бизнес, трябва да са готови за това време, защото то идва въпреки нашата съпротива. Запази ли стария начин на работа, фермата няма да е конкурентоспособна. Тя би имала шанс само ако има кой да плаща скъпо за продукция, произведена по архаичния модел, който може и да не е еко. Същото ще важи за всяка компания, ако тя не върви в крак с технологичните промени. Шансът ще е на страната на онези, които първи намерят верните решения, а не на онези, които ще ги догонват. Технологиите и иновациите все по-широко ще отварят ножицата между различните участници на пазара, а ценовата ножица ще елиминира всеки бизнес, който не е ефективен и производителен.

Възходът на технологиите

Никой не може с точност да каже какво ще представлява фирмата на бъдещето. Дори с поглед 10 години напред е трудно най-общо да се очертае трендът на развитието. Та кой преди десетина години ни гарантираше достъпен за всеки смартфон с интернет? Кой вярваше, че толкова много хора днес реално ще работят от дистанция, често дори на другия край на земното кълбо… Но е ясно, че именно технологиите ще слагат „границите“ на новото разделение на хората. И това е проблем, на който също ще трябва да се търси отговор. Производството ще е организирано по нов начин, но как точно, тепърва ще става ясно. Възходът на технологиите ще променя икономическата дейност и това може да доведе до забележителен растеж. Това ще изправя човечеството пред нови тревоги, свързани с разпределението на благата, тъй като новата организация на труда може да доведе до масова безработица. Очаква се радикално ново бъдеще за работата, а съответно и за образованието и уменията на хората. Всичко зависи от това колко бързо ще бъде направена тази решителна крачка на промяната и готовността за нея. Каквото и да прогнозираме обаче, бъдещето се пише от самото бъдеще.

Сп. „Икономика“ събра мнения и прогнози, свързани с промените, които се очакват.

Детелина **Смилкова**:

Ще се ползват несъществуващи досега технологии

Г-жо Смилкова, лично на вас кое ви дава основания да смятате, че фирмата на бъдещето ще е нещо различно от това, което са днес бизнес организациите?

- Сигурно вече всички знаете, но американската правна кантора Baker & Hostetler този месец нае първия юрист – робот с изкуствен интелект – разработка на IBM и известен като AI Ross. Роботът ще поеме отдела, който се занимава с фалити и към момента се състои от 50 юристи... Нали всички се досещаме какво следва. Ето за тази среда на живот и работа подготвяме студентите си, като им даваме умения и компетенции, които са вечни. Така помагаме и на работодателите да изградят организации, които са подготвени за бъдещето.

- В края на май Българската асоциация за управление на хора проведе международна конференция, посветена на организацията на бъдещето. Какъв профил на бъдещата фирма изградиха у вас участниците в този форум?

- Гъвкава, адаптивна, обърната към служителя и към клиента едновременно, много технологична, но и все по-човечна. Самият работен процес се променя и тепърва ще се промени – хората работят доста често когато си поискат и откъдето си поискат – стига да доставят резултатите си в срок и качествено – работодателят и клиентите са щастливи. Много от експертите на бъдещето ще работят на хиляди километри от работното си място и ще ползват несъществуващи все още технологии. А това е стряскащо в известен смисъл и изисква подготовка.

- Как технологичното развитие занапред ще влияе на облика на организационната структура на бизнеса?

- Само в Европа ще станат излишни 15 млн. нискоквалифицирани служители. Изкуственият интелект, технологизацията, автоматизацията ще продължат да изместват хората, но няма да може да бъдат управлявани без хора. Това, заедно с промените в стила на живот, които вече споменах, ще промени структурата към много по-плоска. Трудно е да управляваш хора, които могат и знаят много повече от теб за ключови процеси в компанията. Идва времето на лидерите, които като личности могат да увличат и да вдъхновяват.

- Глобалната свързаност дава много възможности за развитие на организационната структура, какво обаче ще е бъдещето на производствените компании и с какво тяхната организация ще е по-различна в сравнение с днес?

- Производствените компании ще разчитат още повече на автоматизация. При тях обученията на хората ще стават по все по-различен начин. Изследване на университета „Карнеги Мелън“, започнало през 1986 г., показва, че преди 30 години професионалистите са държали в главата си 75% от необходимите им знания. През 90-те години този процент пада до 30%, а днес стре-

Детелина Смилкова е председател на УС на Българската асоциация за управление на хора и 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.

МЕТОДИТЕ НА ОБУЧЕНИЕ ЩЕ ИМАТ ПОДХОД КАТО ТОЗИ ПРИ ИНТЕРНЕТ ТЪРСАЧКИТЕ - **ЩЕ ДАВАТ ТОЧНАТА ИНФОРМАЦИЯ ПРИ ПОИСКВАНЕ** .....

мително отива под 10. Тоест методите на обучение ще се насочат към подход като този при интернет търсачките – ще дават точната информация при поискване.

- В каква посока ще върви промяната по отношение на човешките ресурси?

- Всяка промяна, която споменахме, пряко засяга човешките ресурси. Но промените ще идват не само от технологиите и глобалните процеси, а и от друго много съществено място – новите поколения. Поколенията, които израстват с мобилни устройства в ръка, за които няма граници, за които мотивацията не е просто финансова и които ценят личното време и пространство много повече от предшествениците си.

- Обикновено при прогнозите се прави екстраполация на тренда, познат към момента на прогнозата. Откъде обаче може да дойдат изненадите в утрешния ден?

- Отвсякъде. Заради скоростта, с която стават промените. Преди хиляди години връзката между коня и човека например е изглеждала неразривна много дълго време. Имала е не само стопански, икономически, военен, но и личностен характер. С появата на автомобила тази връзка се прекъсва и днес има съвсем друг характер. Подобна е съдбата на факс-машината, на фотоапарата и на много други „открития“. Днес такива връзки се прекъсват постоянно и с шеметна скорост. Затова изненадите са константа.

- Какво предвиждате да е действието на фактора „Промяна“ за период от 10-20 години?

- Никой здравомислещ анализатор, бизнесмен, специалист не би трябвало да се наема да прави прогнози в такъв дългосрочен план. Безсмислено и нереално. Да приемем неспособността си да правим дългосрочни предсказания ще е едно от ключовите умения, които трябва да развием. Или както е казал футуристът Алвин Тофлър: „Неграмотните през XXI век няма да са тези, които не могат да четат и да пишат, а онези, които не могат да учат, да забравят наученото и да учат наново.“

ПРОМЕНИТЕ ЩЕ ИДВАТ НЕ САМО ОТ ТЕХНОЛОГИИТЕ И ГЛОБАЛНИТЕ ПРОЦЕСИ, **А И ОТ ДРУГО МНОГО СЪЩЕСТВЕНО МЯСТО - НОВИТЕ ПОКОЛЕНИЯ**

Лилия Стоянов е CEO на Transformify и партньор в Service Optimizer. Работила е като одитор в Ernst & Young , била е GM и CFO на Skrill/Paysafe, както и директор Procure to Pay и Local Ethics Officer в Кока-Кола. Ментор е към световната мрежа Everwise. Член е на Асоциацията на сертифицираните счетоводители във Великобритания, диплома по финансова стратегия от Оксфорд, магистърска степен по счетоводство и бакалавърска по мениджмънт от Стопанска академия „Д. А. Ценов".

Лилия **Стоянов**:

Автоматизирайте процесите и бъдете гъвкави

Г-жо Стоянов, кое според вас диктува промяната в организационната култура на компанията, на бизнеса?

- Бизнес средата се променя твърде бързо, в резултат на което компаниите трябва да са гъвкави и да отговарят на променените обеми и на промененото търсене. Все по-рядко служителите остават 20-30 години в една компания и прекарват целия си трудов стаж в нея. Повечето фирми предпочитат гъвкаво да наемат хора, на срочни договори, за да не генерират излишни разходи в моменти, когато търсенето е по-слабо и те не са в състояние да имат толкова високи обороти както преди. Преди няколко години наблюдавахме бум на т. нар. хот деск структури, в които служителите нямат точно определено работно място. Когато дойдат в офиса, те сядат на първото свободно място. В началото по този модел работеха одиторските компании, после ги последваха и други, които извън офиса работят с клиенти. За да пестят разходи, някои компании наемат офиси с 30-40% по-малко площ, отколкото е необходима за всички техни служители. Тази тенденция се наблюдаваше в последните 10 години. Новата тенденция е да се наемат служители отдалечено, да се работи от вкъщи, с цел да се привлече точният служител, независимо къде по света се намира той. Така се оптимизират разходите за наем, хардуер, софтуер и администрация.

- Някои твърдят, че при четвъртата индустриална революция все по-важни ще са хората и те ще са най-големият капитал, а вие казвате, че формите все повече ще пестят от разходи, свързани с хората…

- Фирмите пестят административни разходи, а не толкова от наемането на хора. Те са готови да наемат точния човек независимо къде по света е той. Бизнесът все повече автоматизира процесите. Да, хората са важни, но ако бизнесът ви е изцяло зависим от това, дали един служител утре ще реши да напусне, или не, поемате много голям риск.

- Тогава какво ще е отношението към хората?

- За хората на наемния труд е важно какво те ще могат да предложат на бизнеса – какви са техните умения, какво ги прави ценни и какво предполага бързо и лесно да си намерят следващ ангажимент. Служителите са взаимнозаменяеми и все по-често наблюдаваме бизнес трансформации на много високо ниво, за да може компаниите да станат по-конкурентоспособни. За целта те променят броя на наетите служители и длъжностните им характеристики.

- Но все повече компании у нас страдат именно от недостига на кадри, което слага таван на развитието. В такъв случай как хората да бъдат привлечени и задържани?

- Винаги може да наемете хора от някъде другаде. Transformify е учредена във Великобритания, но екипът ни е пръснат по цял свят. Ние нямаме ограничение от това къде точно се намират хората, които са ни нужни.

- Но има бизнеси, като селското стопанство и производствените предприятия, за повечето дейности им трябват хора тук и сега. Каква е трансформацията при тях и как те да ги намерят?

- Има два начина. Единият е максимално да оптимизират процеса и работата все по-малко да зависи от хора. Другият вариант е да мотивират хората да останат. Второто е доста трудно. Не само заплащането е фактор, но и качеството на живот, типът работа, който в един момент може да бъде възприет

СПИСАНИЕ

ИКОНОМИКА НА РУСКИ И АНГЛИЙСКИ ЕЗИК

Read Economy Magazine in English

Читайте Журнал Экономика на русском языке

www.economymagazine.bg

КОМПАНИИТЕ ВСЕ ПО-МАЛКО ЩЕ ИМАТ ОГРАНИЧЕНИЕ ОТ ТОВА КЪДЕ ТОЧНО СЕ НАМИРАТ ХОРАТА, **КОИТО РАБОТЯТ ЗА ТЯХ**

като монотонен, да е недостатъчно предизвикателен и да няма развитие. Има много индустрии, при които възможностите за кариерен растеж са твърде ограничени и това е причината хората да не остават там. В такъв случай организациите трябва да имат ясна стратегия какво правят, когато някои хора си тръгнат. Наивно е да се смята, че те ще са с вас до края на трудовия си стаж. Живеем във време на динамичен пазар на труда, динамични са и мотивиращите фактори. Затова отдел „Човешки ресурси“ трябва да има отговор какво прави утре, ако определен човек напусне. Нужна е ясна стратегия как ще се открие, привлече и наеме следващият служител, който ще го замести. Обикновено става въпрос за релокация, тъй като на това място такъв човек вече няма.

- Какво става с хората, което фирмите е добре да осъзнаят?

- Променя се начинът на мислене на хората. Те все повече отделят внимание на качеството си на живот и на баланса между работа и личен живот, на личностно и кариерно развитие. Някога брандът беше важен при избора на компания, сега вече не толкова. Заплащането е определящ, но съвсем не е решаващият фактор. Динамиката на пазара на труда е голяма – винаги ще има някой друг някъде, който ще предложи нещо по-хуманно. Винаги!

- Как след 10 години ще изглежда фирмата, кои ще са нейните основни характеристики?

- Ще е важно как се предава знанието между служителите. Динамиката съ-

ПРИ ДИНАМИКАТА НА ПАЗАРА НА ТРУДА ВСЕ ПО-ОПРЕДЕЛЯЩО ЗА БИЗНЕСА **ЩЕ Е КАК СЕ ПРЕДАВА ЗНАНИЕТО МЕЖДУ СЛУЖИТЕЛИТЕ**

ществува, тя ще расте и е нужна документация за процесите, за да може един нов служител бързо и лесно да навлезе. Видеоматериалите много успешно заместват стотици страници, лесни са за възприемане, създаване и поддържане. Загубите на знание понижават качеството. Компаниите ще са все по-малко зависими от т. нар. ключови служители. В миналото се считаше, че един или друг служител трябва на всяка цена да бъде задържан, тъй като никой друг след него не може да свърши толкова добре тази работа.

- Кой ще е генераторът на промяната в компаниите или те винаги ще разчитат на нови ключови хора?

- Ключови са процесите, а не толкова хората, които ги създават. Според мен определящи са отдел „Стратегия“ и „Маркетингова стратегия“, те са наясно как се движи пазарът и от какво се нуждае той. Много е важно всички отдели в компанията да бъдат въвлечени във вземането на стратегическите решения за развитието.

- При тази динамика на смяна на хора, на процеси, на продукти кой е „гръбнакът“ на компанията, който е основният й идентификатор?

- Не бих казала, че гръбнакът на компанията е една ключова фигура. Гръбнакът е т. нар. екип от спонсори, които са ръководителите на основните звена в компанията. Комбинацията от техните виждания представя „голямата картина“ с идентифицирани всички рискове и възможности. Независимо че и тези хора напускат, винаги има приемственост. В изключително редки случаи напълно се подменя целият ръководен екип.

- Какви ще са основните характеристики на бъдещата компания?

- Гъвкавост, ясна концепция как да се предава знанието от един на друг служител и как да се комуникира с потребителите, тъй като проучванията все по-отчетливо сочат, че един или друг потребител може да бъде задържан заради качеството на обслужване и личното отношение към него и не толкова, защото продуктът и цената са чувствително различни от тези, предлагани от конкуренцията.

Добре осмислена политика как да се подходи към човешкия ресурс, какви хора се търсят, колко важно е те да бъдат намерени, в какъв срок. Не бива да е критично, ако някой напусне днес и в следващите три месеца не успеем да намерим подходящ негов заместник. Винаги трябва да има план какво се прави в такава ситуация. Нужна е стратегия за управление на разходите в моменти на свито търсене, когато приходите не са толкова високи, че компанията с лекота да оцелее.

- Вашият съвет – как компаниите ще са по-готови за трансформацията, която и в момента върви?

- Максимално да автоматизират процесите, тъй като това до голяма степен ги прави независими от човешкия фактор и същевременно оптимизира разходите. Те трябва да се погрижат за вътрешната документация и, ако няма такава, да я създадат. На това се опира приемствеността, ако някой напусне. При всички случаи не бива да се изпуска поглед от пазара – какво правят конкурентите и какво самите те може да направят, за да са различни. Не е нужно непременно да са стъпва преди тях, достатъчно е да са различни. Задължително обслужването на клиентите трябва да е на много високо ниво.

Доц. Десислава **Бошнакова**:

Хората ще са ключов фактор

Доц. д-р Десислава Бошнакова е преподавател в департамент „Масови комуникации" на НБУ. Тя е собственик и управител на агенция ROI Communication, която предлага консултации в сферата на публичните комуникации, обучения и издава специализирана литература. Била е гост лектор в университети в САЩ, Финландия и Гърция.
Автор е на книгите „PRоговорки", „Политическите комуникации в мрежата 2.0", „13 истории за W + 2 бонус" и „Колективната мъдрост (Краудсорсинг)". Ревностен почитател на формата TED и организатор на TEDxNBU.

Доц. Бошнакова, кое дава основание да очакваме, че фирмите ще имат друг модел на организация занапред?

- Технологиите не просто промениха начина, по който общуваме, те промениха и начина, по който хората организират живота си. Като жив организъм фирмите няма как да останат встрани от това, което се случва с хората.. Щом хората се променят, няма как и работата им да не се променя.

- В каква посока ще върви промяната?

- Когато преди години се появи имейлът, голяма част от фирмите пускаха имейли само от един компютър, тъй като се страхуваха да не изтече информация. В момента няма компания, която може да работи, без всеки от служителите й да ползва електронната поща. Развитието на технологиите променя компаниите. Свикнахме с термина аутсорсинг, т. е. с това, че хора извън нашата организация могат да работят за нас. Много често това е по-изгодният начин за определени дейности. В момента набира сила и краудсорсингът (crowdsourcing – използване ресурса на тълпата). Така освен талантите в организацията при нужда можем да ползваме гениалността на хора извън компанията, които доброволно биха искали да се включат по определена тема, идея, казус, проект.

- Какъв потенциал има краудсорсингът ?

- Това е един от новите инструменти, с които все повече се експериментира, когато се търсят нестандартни идеи. Немалка част от компаниите, които имат нужда от развитие на нови продукти или от усъвършенстване на стари, започват да се обръщат към хората в онлайн пространството за идеи извън организацията. Едно от ключовите предимства е, че те се дават от хора, на които това не им е професия, но те влизат в проблема и търсят решение. Тесният специалист знае много от своята област и той трудно излиза извън границите на вече познатото.

- Как ще се развиват производствените компании, тъй като те са свързани с мястото, където е заводът?

- В Дубай вече функционира първият офис, отпечатан на 3D принтер. И ако тази технология става все по-достъпна, голяма част от въпросите, свързани с бъдещето на бизнеса, ще намерят отговор. Краудсорсингът не може да замени завод, в който хората произвеждат. За да има производство, трябват материали, както и хора с конкретни умения. Но вероятно тепърва ще се създават нови формули за нови продукти и материали, за нови материи. Краудсорсингът обаче е незаменим, когато става дума за генериране на нови идеи. Има много неща, за които малкото, направено от всеки, се превръща в нещо огромно, когато своя принос дадат много хора.

- Кой е факторът, който управлява промяната на компаниите?

- За да може една промяна да стане и да е смислена, тя трябва да започне отвътре. Външната среда дава сигнали, но промяната трябва да се осмисли отгоре надолу в компанията и от всеки един. Днес всеки човек във фирмата има решаващо значение за нейния успех.

- Познавайки тренда на развитие на технологиите, можем ли днес да прог-

ТЕХНОЛОГИИТЕ ЩЕ ПРОДЪЛЖАТ ДА СА УЛЕСНЕНИЕ ЗА ПРОФЕСИОНАЛИСТИ ОТ ЦЯЛ СВЯТ ДА РАБОТЯТ ОТ ДИСТАНЦИЯ

нозираме какви ще са компаниите след 10 години?

- Това е работа на футуристите. Но едно е сигурно – все повече физическото присъствие на дадено място няма да е определящо, за да си част от една организация. Технологиите вече позволяват хора от цял свят да работят по един и същи проект. От гледна точка на икономиката на знанието все по-често хора от различни места ще се обединяват чрез технологиите, за да работят заедно. Не зная какво точно ще е промяната при производството, но за да има производство, някой трябва да измисли какво точно да се произвежда. Компаниите в облака не са измислица, а са реален факт и всеки може да работи от всяка точка на планетата. Много компании, чийто предмет на дейност позволява, предлагат възможност да се работи от вкъщи. Има множество професии, които позволяват да си т. нар. фрийлансър и да работиш оттам, където ти е най-евтино. Имам приятели – дизайнери, програмисти – които отидоха да живеят в Азия, а работят за компании в САЩ и в Европа. Технологиите дават възможност не само да говориш, но и да видиш човека, с когото работиш дори и той да е на другия край на света. Представям си един голям плаж, пълен с хора, които под чадъра работят .

- Виждаме, че хората вече са други…

- Да, факт е, че т. нар. милениуми, а и по-възрастните от тях вече искат да са ангажирани с дейности, които им доставят и удовлетворение от свършената работа освен пари.

- И хората, и технологиите много динамично се променят. В такъв случай от какво все повече ще зависи успехът на компаниите?

- Според мен ще зависи от това да работят за идея, в която хората вярват. Това е обширно понятие, но безспорно бизнесът ще трябва да обединява единомишленици. И тук стигаме до онзи прословут въпрос, който Стив Джобс задава на Джон Скъли: „Искаш цял живот да продаваш подсладена вода или да дойдеш при мен и да промениш света?“ Според мен все повече успех ще имат компаниите, чийто двигател е идея, която надхвърля конкретния им предмет на дейност. Така производството на компютри става част от голямата промяна на света, в който живеем. Когато хората са убедени, че работят за нещо повече от това, което физически правят, може много по-лесно да ги вдъхновиш и те да направят много повече.

- Какви умения и качества ще трябва да се формират?

- Някои компании обявиха, че дипломата вече не е предимство при кандидатстване за работа. Интернет позволява при достатъчно желание, човек да придобие знания, а дори и умения, без физически да посещава традиционна форма на образование и интернет дава все повече възможности. Все по-важно става креативното мислене и умението за намиране на нови решения. Голяма част от новостите са измислени от хора, притиснати от обстоятелствата. Ако живеете на място, където около вас има само чиста вода, едва ли ще се сетите, че ви трябва устройство за пречистване на вода.

- Какви промени в образованието ще са нужни?

- При тази динамична промяна бизнесът трябва да е по-активен във взаимодействието със системата на образованието. Стажовете не бива да са под формата „Ела при нас, гледай и дишай въздуха, който и ние дишаме“. Само с гледане не става. Стажовете и практиките, подаването на практически казуси, участието на лектори от бизнеса – това трябва да е инициатива и на самия бизнес.

- Каква ще е тенденцията при човешките ресурси?

- Човешкият ресурс е най-важното, което една компания има. Колкото и патенти и изобретения да притежава, без хора те не могат да се превърнат в успешен продукт. Засега компютрите трябва да се управляват от хора. Автоматизацията е важна, но зад успешната реализация на всяка идея стоят хора. Инвестицията в хората ще е важен ключ към успеха. Добре знаем, че в зависимост от човека на дадена длъжност тя може да се осмисли, но може и да се обезсмисли. Бъдещето на фирмите в крайна сметка ще зависи от хората.

Пламен **Русев**:

Да превърнем **БЪЛГАРИЯ** в технологичен лидер

Пламен Русев е сериен предприемач, инвеститор в технологични компании, филантроп, основател на световните събития Webit и председател на We-bit Foundation. Със съпругата му Аниела Русева съвместно развиват глобалните Webit събития и общности. Русев работи с редица правителствени и неправителствени организации, консултира големи бизнеси как да правят иновации чрез съвместна работа с предприемаческия свят. Той е ментор, член е на борда на няколко технологични компании и е автор на една от най-продаваните бизнес книги от български автор „Властта на хората - новият маркетинг". Носител е на редица международни отличия и награди. Завършил е маркетинг и управление във Варненския икономически университет и е магистър от СУ „Св. Климент Охридски" по електронно образование. В момента подготвя своята докторска дисертация по телемедицина във Варненския медицински университет. В края на май тази година Пламен Русев бе удостоен със званието „доктор хонорис кауза" на ВСУ „Черноризец Храбър" за приноса му в развитието на предприемаческата екосистема в България и за създаването на капацитет в областта на дигиталната икономика и образование.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯТА И ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА СА ДВАТА ОСНОВНИ ДВИГАТЕЛЯ НА ЧЕТВЪРТАТА ИНДУСТРИАЛНА РЕВОЛЮЦИЯ, **НО ХОРАТА СА ГОРИВОТО**

автор: **Татяна Явашева**

-н Русев, дигиталната трансформация продължава. Какъв е двигателят на този процес?

- Дигиталната трансформация върви в световен мащаб и все по-осезаем и мощен ще е ефектът й върху бизнеса, обществото и всяка сфера на живота ни. Ето защо казваме, че сме на прага на четвъртата индустриална революция – дигиталната. България не успя да се възползва от предните три и няма право да пропусне четвъртата. Глобализацията и дигитализацията са двата основни двигателя, но горивото са хората и желанието ни да направим живота по-добър. Скоро много от болестите, смятани за нелечими, ще се лекуват, ще стигаме до места, до които сега само мечтаем, ще правим неща, които все още смятаме за невъзможни.

- Как се променят границите между реалността и научната фантастика?

- Научната фантастика все по-трудно ни изненадва и все повече неща се случват първо в реалността и после попадат в книгите. Реалността започва да изпреварва фантастиката и все по-кратък става периодът между изненадата и реализацията й в ежедневието ни. В това е голямото предизвикателство и се надявам в България да създадем повече мечтатели – смели и дръзки хора, които да гледат далеч в бъдещето.

- Как стигнахте до идеята за световните събития Webit и как градите тяхната мрежа?

- Аз преследвам щастието и оценявам успехите си през него. Не успехът ме прави щастлив, а щастието ме прави успешен. Преди години, за да преследвам успеха, който в нашата индустрия се мултиплицира от хората, които познаваш, и връзките, които поддържаш с тях, аз трябваше да съм в чужбина почти през цялото време. Това ме правеше успешен, но не и щастлив, защото семейството и хората, които обичам, не бяха до мен. В един момент реших, че вместо да се налага българите да напускат България, за да достигат до определени хора и контакти, аз мога да направя така, че тези хора да идват в нашата страна. От 2008 г. в продължение на две години инвестирахме в проекта Webit, за да се превърне в платформа за обучение в страната и притегателна сила за голяма част от света. Поставихме си за цел София да стане място, което посреща някои от най-значимите световни имена и лидери. Този мой план и мечта беше прегърнат от съпругата ми Аниела и от екипа ни и днес се чувстваме удовлетворени, когато световната бизнес библия „Форбс“ (Forbes.com) разказва за Webit и превръщането на София в дигитална столица на новите пазари.

- Кое от постиженията си през тази година ще отбележите?

- В личен план, първото по рода си присъствие и представяне на България в рамките на неофициалната програма на Световния икономически форум в Давос като че ли е най-значимото събитие за първите 6 месеца на 2016 г. Това е клубът на хората, които променят света, а България никога не беше представяна пред него, освен чрез физическото присъствие на няколко човека през годините. Ние променихме това. Когато се разчу, че един човек финансира и организира представяне на своята държава, голям брой хора проявиха интерес и дойдоха да се запознаят с мен лично. Това са хора, чието внимание трудно се привлича с бизнес успехи, защото самите те са изключително успешни. Те обаче бяха привлечени от подхода и желанието ни да направим нещо за страната си, удивени бяха, че този филантропичен проект го правим сами. В този клуб на успелите парите са най-малкото предизвикателство. Да бъдеш приет и да получиш тази възможност – това е нещото, което прави инициативата толкова уникална. По същия начин се чувстваме аз и екипът ни и относно признанието заради Webit, което получихме от световните медии и правителства и позиционирането на София като дигитална столица на новите пазари. Надявам се държавата, общината и бизнесът ще продължат тази инициатива, която подарихме на София. Днес, когато „Форбс“ написа първата си положителна статия за страната след поредица от черни новини през последните 10 години, ние сме още по-мотивирани не само да докажем, че промяната може да се направи от всеки човек, но и че тя е вече факт. Развитието на предприемаческата екосистема в България е проект, който се осъществява от много хора и ние сме само частица от него. И аз всеки ден се срещам и обменям мисли с много невероятни хора и примери за поведение не само за България, но и за Европа и света. Сред тях са изключителни българи, като Васил Терзиев, Любомир Минчев, Иво Евгениев и други. Такива хора винаги е имало – нека да ви припомня за братята Христо и Евлоги Георгиеви, които само в едно свое дарение са дали повече пари (6 милиона златни лева), отколкото е цялото завещание на Алфред Нобел за Нобеловите награди. Ние, българите, винаги сме били слаби в това да правим достояние тези факти за света. Слаби сме в собствения си маркетинг като нация, от което губим. Чрез платформата на Webit ние променяме това и се надявам занапред това да става с помощта на всички.

- Вие сте инвеститор в технологични компании. Коя от тях засега има най-високи резултати и дава най-големи очаквания за бъдещето?

- Esports фирмата Unikrn към настоящия момент е най-бързоразвиващата се компания в портфолиото ми и

С WEBIT СИ ПОСТАВИХМЕ ЗА ЦЕЛ ТУК ДА ИДВАТ НЯКОИ ОТ НАЙ-ЗНАЧИМИТЕ СВЕТОВНИ БИЗНЕС ЛИДЕРИ И ПРЕВЪРНАХМЕ СОФИЯ В ДИГИТАЛНА СТОЛИЦА НА НОВИТЕ ПАЗАРИ

КОГАТО ИНВЕСТИРАМ, В ПОВЕЧЕТО СЛУЧАИ **НЕ ИЗБИРАМ БИЗНЕСА, А ОСНОВАТЕЛИТЕ МУ,** КАКТО ЕКИПА И ВИЗИЯТА ЗА РАЗВИТИЕ

това мотивира световни инвеститори като Аштън Кътчър и Марк Кюбан да инвестират в нея в края на миналата година. С развитието на виртуалната реалност очакванията ми са тя да продължи своя темп на развитие и да се превърне във важен играч на световния пазар.

- Как решавате на кой бизнес точно да заложите?

- В повечето случаи не избирам бизнеса, а основателите му. Важно за мен е дали мога да им помогна чрез моите контакти и зони на влияние. В наши дни възможностите за растеж са навсякъде. Технологиите променят всички сфери на живота и дават възможност на най-различни бизнеси да станат големи и дори глобални. Пример е компания като Uber, която от фирма за таксита се превърна в бизнес с по-висока оценка от тази на Дойче банк. Затова капацитетът и визията на основателите и екипът, който стои зад една компания, са по-важният фактор, определящ моето лично участие.

- Кои технологични идеи най-силно са привлекли вашето внимание напоследък?

- Технологии, свързани с персонифицирана медицина, решения, променящи бюрократичния, неефективен и скъпоструващ модел на здравеопазването, са част от фокуса ми днес. Аз самият развивам и такива компании, а и пиша докторантура на тема телемедицина. IoE решения за умни градове, технологии, свързани с дигитална реклама, киберсигурност, виртуална реалност, изкуствен интелект, космос и други са сред тези, които живо ме интересуват. Напоследък гледам и към малки и средни експортноориентирани производствени компании от региона на ЦИЕ като потенциални инвестиционни възможности за мен и моята група от партньори.

- Вашата прогноза – как ще изглежда животът само след 10 години? А след 50?

- Написах подробен материал за десетте най-големи промени в живота и бизнеса в следващите 10 години и той получи немалко публичност. В днешния динамичен свят прогноза за 50 години напред много трудно се прави. Но развитието на технологиите и по-специално на имплантите и изкуствения интелект ми дават основания да прогнозирам, че до 100-200 години хората, които ще населяват тази планета, ще се различават от нас много повече, отколкото ние днес се различаваме от шимпанзетата. Предстои времето на свръхчовека и суперхората.

- Кой е начинът България да се превърне в технологичен лидер?

- Вярвам, че ние, българите, можем да бъдем лидери. Лидери се раждат и развиват на места, където хората не се страхуват да живеят извън зоната на комфорта. Дори от тази гледна точка в България имаме немалко челен опит – поради спецификата на реалността у нас малцина се чувстват в зона на комфорт. На това аз гледам като на наше конкурентно предимство. Но... има нужда от коренна промяна в методите и системата на образование. Образованието трябва да създава мечтатели и предприемачи, откриватели и иноватори – хора, свързани с историята на произхода ни и земята ни, с богата култура, неограничен хоризонт и мотивация да променят света. Нищо по-малко от това няма да ни свърши работа. Само така ще можем да заемем достойно място в бъдещето. Ако днес гледаме само една или в най-добрия случай от 3 до 5 години напред, при увеличаващата се скорост на развитие на настоящия дигитален и динамичен свят ние сме обречени. Ето защо преди няколко месеца предложих създаване на Министерство на бъдещето и Кметство на бъдещето, за да има България бъдеще. Държавата трябва да продължава да не се намесва и да не регулира индустрията, а само да я стимулира, и то основно чрез целенасочено създаване и привличане на капацитет. Здравеопазването трябва да се подобри, а не да се обявява за неприоритетна част от образованието, както направиха неотдавна. Доброто здравеопазване става все по-важен фактор за оставането на хората на определено място. България трябва да фокусира развитието си и да даде приоритет на определени технологични сектори и да се превърне в лидер именно в тях. Няма как страната да е с водещи позиции във всичко, особено при демографските ограничения на малка и все по-застаряваща нация, току-що създадена и развиваща се предприемаческа и технологична екосистема. Трябва ни правилен фокус, за да бъдем сред лидерите на бъдещето, и аз съм убеден, че ние, българите, можем да го направим.

- Вие ежегодно обявявате грант за стартиращи компании, който разпределяте сред фирми от цял свят. Какво им предлагате и кои са някои от най-важните критерии при избора кой да получи?

- Webit има специална политика към стартъпите – те получават безплатни щандове, безплатни билети, маркетинг ресурси и им се осигурява възможност да се срещнат със световния бизнес елит и инвеститорите от цял свят. Това е директна възможност за бизнес развитие. Моите пари и по принцип парите на инвеститорите са най-скъпите. Ето защо реших чрез Webit да подпомагаме безплатно стартиращите компании, като вместо само достъп до инвеститори (пари) предприемачите получават достъп до глобални лидери от компании за бързоборотни стоки, финансови институции, телекоми, производители на автомобили, медии, както и до представители на най-големите технологични компании. Едно партньорство може да изстреля много високо фирмата и оценката за нея. Аз самият съм инвеститор, но моите пари са т. нар. умни пари. Основателите на компаниите искат да стана част от екипа им не само чрез финикийски знаци, а и чрез глобалната си мрежа от контакти и възможности. Това е причината

на всеки Webit навсякъде по света хиляди компании да кандидатстват за нашите грантове и ние избираме най-добрите, за да им подадем ръка и да им помогнем да развият силните си страни, съветваме ги и показваме как да преодолеят слабостите си. Сред критериите за оценка са капацитетът на екипа, уникалността на идеята, досегашният бизнес успех или ясният план за развитие, възможността за скалиране на бизнеса в регионален или в световен мащаб.

- Кое от вашата активност ви нареди сред Топ 100 на иноваторите в Нова Европа?

- Критериите на създателите на тази класация – „Файненшъл таймс“, „Гугъл“, „Республика“ и Вишеградския фонд, са ясни, но предполагам, че освен успехите ни в сферите на нашата дейност превес са взели мащабът и ефектът, който постигаме за различни общности по света чрез нашата работа.

- Умни градове, големи данни, виртуална реалност, облачни технологии – но представете си малък срив на тези технологии или само един ден без интернет...

- Ще ви отговоря така – сърце, бял дроб, бъбреци, черен дроб, мозък – представете си срив в тях. Не само че е възможен, но и никой не се съмнява, че се случва. И за това има специализирани професионални решения.

- Изгражда ли човечеството надеждна защита за безотказност на технологиите, или сега в по-голяма степен развиваме зависимост от технологиите?

- За да отговоря на разбираем език, ще използвам отново пример с нас – хората. Нека за миг приемем самите себе си за технология – например биотехнология от много висок клас. Нашият инстинкт за самосъхранение и болката са това, което ни предпазва от саморазрушение. Но ако се приемем за технология, ние няма логика да се разграничим от технологията (от себе си), а бихме работили, за да я/се развием в стремежа си към съвършенство. Занапред процесът няма да е разграничаване и независимост, а обратното – приемане. Технологиите тепърва ще стават все по-важна част от нас, от ежедневието ни и от физическите ни тела, от начина, по който се развива човешката раса.

- Технологиите се развиват бурно, но това поставя още един важен въпрос – как да избегнем дигиталното разделение, чиито очертания и сега са ясно видими?

- Машините се превръщат все повече в конкуренти на хората и заемат човешки работни места. Само преди месец китайската компания Foxconn, която е най-големият доставчик на Apple, обяви, че освобождава 60 000 от своите работници и ги заменя с машини. Това е заплаха и разделение. Факт! От друга страна, аз вярвам, че именно това е божественото начало на човешката раса – да създадем свой конкурент, който да ни помогне да станем по-добри, да спрем да унищожаваме природата, да спрем да замърсяваме Земята, да спрем да воюваме, да престанем да убиваме себеподобни, да се замислим за съзидателната енергия, с която сме надарени, да станем по-добри и да направим живота на хората по-хубав. Преминаваме през период, в който ни предстоят много сътресения и предизвикателства, но вярвам в по-доброто бъдеще след него. В момента тази власт е съсредоточена в ръцете на малцина, като голяма част от тях живеят в САЩ и Китай. Надявам се, че проектът „Европейски съюз“ ще успее да се развие и ще ни даде възможност да управляваме бъдещето. За целта са нужни политическа воля и визия за стимулиране на предприемачеството, иновациите и творчеството.

- Какво от технологиите на най-близкото бъдеще вече присъства във вашия бит?

- Аз съм експериментатор. Без страх тествам всичко, до което имам достъп. А аз имам достъп до много иновации и технологии от цял свят. Като се започне от биометрични дрехи и устройства и се премине през „секретарки“, които са машини, работещи с алгоритми, уреди, които правят къщата ни „умна“, системи, които „четат мисли“, и чрез тях управлявам действия на компютъра си или свързани с него обекти. Аз бях един от първите хора в тази част на света, които си „прочетоха“ генома. Въпреки всичко децата ни все още нямат достъп до никакви технологии – в това число дори телевизия. Вкъщи не гледаме телевизия от много години насам. Със съпругата ми имаме пълното единодушие, че първите 7 години са годините, в които ние учим децата си да бъдат хора, създаваме у тях разбиране за тях самите, опитваме се да им предадем нашата ценностна система, учим ги на самосъхранение, с две думи – да са преди всичко хора. На големия ни син обаче много скоро му предстоят контролирани засега срещи с технологиите и се надявам, че той и брат му ще ги използват да направят своя и живота на хората по-добър. Каквото и да ни предстои занапред, човекът винаги трябва да е в центъра на технологиите, а не технологиите да са център на човечеството.

- От една година насам имате ли ден без телефон и без всякакви умни устройства някъде сред природата?

- Разбира се. Аз търся вътре в себе си отговори на въпроси, покой и щастие и такъв тип „прекъсване на връзката“ са неделима част от моя живот. Единствената причина да имам телефон в такива моменти е единствено нуждата да бъда в постоянна връзка със семейството си.

СЛАБИ СМЕ В СОБСТВЕНИЯ СИ МАРКЕТИНГ КАТО НАЦИЯ, ОТ КОЕТО ГУБИМ. **НО ЧРЕЗ ПЛАТФОРМАТА НА WEBIT ПРОМЕНЯМЕ ТОВА**

Фото Александър Нишков

ОТЛИЧИЯ ЗА УСПЕШНИТЕ В БИЗНЕСА

Събитието уважиха и вицепремиерът Томислав Дончев и неговата половинка Светлана

За втора поредна година най-голямата работодателска организация у нас – Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България (КРИБ) – проведе своя Пролетен бал и раздаде авторитетните награди „КРИБ – Качество, Растеж, Иновации от България“. Над 450 гости уважиха тържественото събитие, което се проведе в зала „Джон Атанасов“ в „София Тех Парк“. Присъстваха водещи представители на бизнеса - членове на КРИБ, министър-председателят Бойко Борисов, под чийто патронаж е събитието, вицепремиерът Томислав Дончев, министри, депутати, кметове, дипломати.

„Моята мечта и лична кауза е българската икономика да бележи двуцифрени ръстове, експортът да е нейният двигател, а не усвояването на еврофондовете и вътрешното потребление. Брутният вътрешен продукт расте, производството и износът се увеличават, всеки ден се правят нови инвестиции и това е резултат от съвместната работа на бизнеса и държавата. Надявам се да продължаваме да вървим ръка за ръка в трудния път да променим България и да я направим икономическа сила“, каза в приветствието си председателят на КРИБ Кирил Домусчиев.

„Обръщам се към вас като партньори, защото вие знаете всичко, което правим – насърчаване на инвестициите, изграж-

Изпълнителният директор на КРИБ Евгений Иванов със съпругата си Мариана, Карин Курт, Кремена и Кирил Домусчиеви и директорът на „Аурубис” Тим Курт (отляво надясно)

Фото Стоян Йотов

Председателят на КРИБ Кирил Домусчиев и съпругата му Кремена посрещат премиера Бойко Борисов, който бе патрон на бала

„ЛИЧНАТА МИ КАУЗА Е БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА ДА БЕЛЕЖИ ДВУЦИФРЕНИ РЪСТОВЕ", ОБЯВИ ПРЕДСЕДАТЕЛЯТ НА КРИБ КИРИЛ ДОМУСЧИЕВ

дане на инфраструктура, подобряване на енергийната ефективност, поддържане на най-ниските данъци. Бдете за вашия бизнес и за стабилността", обърна се към премдриемачите премиерът Бойко Борисов.

Той връчи голямата награда в категория „Качество" на Андреас Пелекану, изпълнителен директор на „Кока-Кола Хеленик ботлинг кампани" България АД. Втора награда получи Петър Величков, изпълнителен директор на OMV за България.

В категория „Растеж" голямата награда получи „Абритес" ООД. Министърът на икономиката Божидар Лукарски връчи наградата на главния изпълнителен директор Елина Друмева. „Алкомет АД" беше отличена с втора награда в категорията, а приза получи председателят на Надзорния съвет Фикрет Индже.

Голямата награда в категория „Иновации" получи „Каменица" АД. Бившият председател на КРИБ (2010-2014 г.) и изпълнителен директор на „Софарма" АД Огнян Донев връчи наградата на Антон Карлов, директор „Правни и корпоративни въпроси" в компанията. Втора награда в същата категория получи „Солвей соди" АД, като наградата бе връчена на Теодора Борисова, главен мениджър.

Специалната награда на председателя на КРИБ за цялостен принос за развитието на икономиката в България получи „Асарел медет" АД. Кирил Домусчиев връчи наградата на професор доктор Лъчезар Цоцорков, председател на Надзорния съвет на дружеството.

Почетен златен знак на КРИБ за принос в частното здравеопазване в България и във връзка с 25-ата годишнина на МБАЛ „Хигия" получи доц. д-р Стайко Спиридонов, изпълнителен директор на болницата.

Евгений Иванов с изпълнителния директор на Siemens България Боряна Манолова, дъщеря й Гергана и съпруга й

Генералният директор на „Лукойл България" Валентин Златев със съпругата си Люба и семейство Домусчиеви

Министърът на икономиката Божидар Лукарски награждава Елина Друмева от „Абритес"

ТРУСЪТ BREXIT

автор: **Владимир Митев**

Случи се немислимото. Великобритания ще напусне ЕС след референдум, на който 52% гласуваха против членството в елитния междудържавен клуб, докато 48% подкрепиха оставането. Резултатът от референдума предизвика вълна от съжаление у привържениците на оставането в ЕС и бе описано от мнозина анализатори като „грешка“ на консерватора премиер Дейвид Камерън. Ехото от случилото се ще отеква години, а може би и десетилетия наред…

В първите дни след референдума политически лидери от Шотландия и Северна Ирландия заговориха за нови народни допитвания, с които да се отделят от Великобритания и да останат в ЕС. По-голямата част от населението в двете страни гласува проевропейски на 23 юни. Междувременно европейски лидери от ранга на председателя на Европейската комисия Жан-Клод Юнкер и политици от водещи страни на ЕС призоваха Лондон максимално бързо да бъде организирано напускането му. Според разпоредбите на Лисабонския договор процедурата по оттегляне от ЕС може да отнеме 2 години. Германия обаче очевидно иска по-бърза развръзка. В ЕК скоро ще бъде назначен специален комисар, който да следи раздялата с Великобритания.

Причините

И все пак грешката може би е вярна. Британците от векове се чувстват различни от жителите на континента. Дебатите „за“ и „против“ напускането на ЕС продължиха месеци, т.е. решението освен базирано на емоция, би трябвало и да е добре обмислено. В дискусиите преди референдума се чуха аргументи, свързани с националния суверенитет и националната гордост. Британци, които не са спечелили особено от глобализацията, посочиха, че техните бащи и дядовци са водили две световни войни с германците, и сега не е приемливо Лондон да бъде командван от Берлин. Сред други аргументи за напускането бяха проблемите с имиграцията или прекомерната намеса на Брюксел в законодателството на Острова.

Напускането на Великобритания разпали страхове от разпад на ЕС. „Победа за свободата! Както искам от

РЕШЕНИЕТО ВЕЛИКОБРИТАНИЯ ДА НАПУСНЕ ЕС Е ШОК ЗА ВСИЧКИ, НО МОЖЕ И ДА Е ШАНС ЗА БЮРОКРАТИТЕ ОТ СТРАНИТЕ ВОДАЧИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПРОЕКТ. ОТВАРЯ СЕ ЗЛАТНА ВЪЗМОЖНОСТ ЗА РЕФОРМА И КРАЧКА НАПРЕД

години, трябва да направим същия референдум и във Франция и в останалата част на Европа“, заяви в Twitter лидерката на френския Национален фронт Марин льо Пен. Тя бе подкрепена от холандския крайнодесен политик Герд Вилдерс: „Холандският народ също заслужава референдум. „Партията на свободата“ иска референдум за NExit – за холандско напускане на ЕС.

Какво следва?

Великобритания дава 1/6 от БВП на ЕС. Оттеглянето ѝ от Общия пазар ще е сътресение и за нейните фирми износители, и за тези на ЕС. През 2015 г. 47% от износа на Обединеното кралство е бил към ЕС. Над 3 млн. работни места на Острова са били свързани с търговията с Обединена Европа. В същото време през 2015 г. 54% от британския внос е от ЕС.

Според план за действие на германското финансово министерство, изтекъл във вестник Handelsblatt, финансовият министър Волфганг Шойбле ще направи всичко възможно Лондон да не получи привилегии при напускането си, така че да не бъде насърчено отделянето и на други държави от ЕС. Позицията на Шойбле е в съзвучие с тази на официални лица от Франция, които заявиха преди референдума, че напуснеш ли общността и пазара, губиш правата си.

Всъщност оттеглянето на Великобритания може да не е краят на ЕС, а едно ново начало, в което евроскептичните британци няма да могат да удрят спирачка на доминирания от Германия дневен ред на съюза. Според съвместен германско-френски план за реформи на ЕС след излизането на Великобритания в бъдеще страните членки ще имат повече свобода, ако не желаят да участват в различни интеграционни общности в рамките на ЕС. Той ще стане по-гъвкав и ще се спре с предаването на суверенитет към Брюксел. Надеждата е по този начин да се лишат от аргументи бъдещи референдуми за напускане на ЕС.

Мигрантите на Острова ще имат право да останат

Ролята на Германия в бъдещия ЕС

„Много често чуваме, че след Brexit ще се отворят бутилки с шампанско в Кремъл. По-вероятно е тези бутилки да гръмнат в Брюксел. В офисите на Жан-Клод Юнкер и на Мартин Шулц (председателят на Европейския парламент – бел. ред.) ще вдигнат тост, празнувайки, че най-накрая са се отървали от тези хора, които само създават проблеми. Двамата ще пристъпят към реализация на мечтания им модел за централизирана Европа… Германия ще стане свръхсилата в ЕС. След напускането на Великобритания няма да има кой да балансира нейното влияние“, заяви в интервю за Euractiv Ян Захрадил – евродепутат и председател на доминираната от британските евроскептици група на европейските консерватори и реформатори.

Мнението на Захрадил, който не симпатизира на Германия, бе потвърдено в интервю за предаването „Панорама“ по БНТ от германския президент Йоахим Гаук. Той обяви лаконично началото на процес на „консолидация“ на ЕС. В нея на страната на Германия, изглежда, ще бъдат България и Румъния.

„Всякакви преговори за особени статути не трябва да се водят, защото това ще разбие съюза", заяви българският премиер Бойко Борисов в явно съзвучие с позицията на официален Берлин относно напускането на Обединеното кралство. „Великобритания няма да има привилегирован статут в отношенията си с ЕС“, добави в Букурещ румънският президент Клаус Йоханис, цитиран от сайта Hotnews.

В същото време опозицията на германското утвърждаване вероятно ще дойде от страните във Вишеградската четворка, които имат много добри връзки с Великобритания. Полският премиер от дясната партия „Право и справедливост“ Беата Шидло заяви, че Варшава ще се фокусира върху съдбата на близо 900 000-те полски емигранти на Острова. Тя иска да „гарантира на поляците във Великобритания да имат в бъдеще същите права, с които разполагат в момента“.

Подобни договорки за привилегирован статут най-вероятно ще почиват на взаимност и ще означават и ЕС да даде специални права на Лондон в някои отношения, нещо, което в момента Берлин не желае.

Междувременно лидерът в сянка на „Право и справедливост“ Ярослав

Качински настоява ЕС „да открие модел за Европа, който отразява каква тя всъщност е. Тя още е Европа на нациите, на националните държави“, като в същото време изключи в Полша да се проведе референдум за напускането на ЕС. 81% от поляците подкрепят членството на страната в икономическия блок.

Мигрантите от ЕС в Обединеното кралство

Според Euronews съдбата на 3-те милиона имигранти във Великобритания от ЕС ще бъде решена с договорките около напускането на Обединеното кралство. Медията твърди, че никой не предвижда масови депортации. „Дори най-гласовитият водач на кампанията за напускане – Найджъл Фараж, е казал, че „Мигрантите от ЕС, които са дошли легално в Обединеното кралство, ще имат право да останат“. Според официалната позиция на кампанията за напускане работниците от ЕС, които са вече на Острова, „ще запазят своите права“, пояснява Euronews.

Данни от 2014 г. показват, че във Великобритания живеят 65 000 българи, но най-вероятно сънародниците там са повече. България е сред десетте страни с най-голям брой студенти в британски университети сред държавите от ЕС.

България и Brexit

Според консултантската компания „Интеграл“, която е координатор за България на международния проект „Световно образование“, по който ежегодно пътуват голяма част от желаещите да се обучават във Великобритания, условията за прием и финансиране на български студенти там ще се запазят.

“Референдумът на Острова не се отразява по никакъв начин на схемата на финансиране на образованието, тъй като Великобритания е член на Европейската икономическа зона (ЕИА) – членство, което не е обвързано с принадлежност към Европейския съюз. Британската компания за студентско кредитиране (Students Loan Company) и към момента отпуска кредити на студенти, както от страни членки и на ЕС, така и на ЕИА“, посочват от „Интеграл“. Очакванията на консултантите са да бъде подписано споразумение за достъп до образование и финансиране между ЕС и Великобритания, което да гарантира запазване на правата, които в момента европейските студенти на Острова имат, и в бъдеще.

Българският бизнес ще понесе удар от излизането на Острова от ЕС, включително заради спада на растежа в ЕС. "С обезценяването на британската лира износът ще намалее, а оттам – и постъпленията на фирмите", заяви зам.-председателят на БСК Камен Колев. Той очаква спадът на растежа в ЕС да намали и поръчките към експортно ориентираните фирми.

Председателите на ЕК Жан-Клод Юнкер (вляво) и на ЕП Мартин Шулц може да имат повод за радост заради напускането на Великобритания, смятат някои коментатори

Отворени въпроси и все повече интерпретации

Референдумът за излизането на Великобритания от ЕС отговори на един въпрос, но отвори много други питания. Те са свързани с това дали Великобритания ще се съхрани в сегашния си вид, какво ще е бъдещето на лондонското Сити, какво ще представлява ЕС без Великобритания, как ще се позиционира в бъдеще Островът и други.

Текат интерпретации, че Русия печели, а САЩ губят от случилото се. Великобритания традиционно е считана за американския троянски кон в ЕС. С напускането й вероятно ще се развържат ръцете на Брюксел както към реформи, така и към отваряне на Изток. Руски анализатори и публични фигури очакват натискът за запазване на санкциите срещу Русия да отслабне. В същото време обаче се чуват и гласове, че Москва няма интерес най-големият й търговски партньор – ЕС, да преживява разпад, финансови и валутни сътресения, както и спад на растежа си.

В САЩ също като в Русия има много лагери. Докато Обама насърчи Великобритания да остане в ЕС, Доналд Тръмп заяви, че подкрепя напускането й и „волята на народа“. Отдалечавайки се от европейската олигархия, Обединеното кралство вероятно ще се сближи още повече с американската.

Въпреки чуждестранните мнения решението на британците бе суверенно тяхно. Дори и да е плод на грешка, както твърдят загубилите референдума и европейските им поддръжници, то отразява националното самочувствие, а сигурно и ресурсите на британците да бъдат собствен център на международните отношения. Грешката сигурно е вярна – и за британците, и за техните партньори/опоненти в Европа.

БЕЗПЛАТНИЯТ ВЕСТНИК

НА БЪЛГАРИЯ

www.kmeta.bg

ЖЕЛЯЗНАТА ЛЕЙДИ на БУКУРЕЩ

автор: **Илия Лазаров**

Габриела Фиря е бивша журналистка с кариера в радиото, вестниците и телевизията. С времето явно е осъзнала, че можеш да осъществиш идеите си и да постигнеш реални резултати единствено когато правиш политики, а не докато ги отразяваш. Именно затова тя започва да гради кариера в редиците на румънските социалдемократи на бившия премиер Понта. През това лято Фиря се превърна в първата жена, избрана за кмет на Букурещ.

Подобно на други градоначалници на европейски столици, Фиря смята да играе ролята на обединител. Тя се ангажира да бъде „кмет на всички жители на Букурещ“ независимо дали са гласували за нея, или не.

В предизборната си кампания бившата журналистка обеща да работи за столица с по-добри училища и болници, да реши проблемите на натоварения трафик в Букурещ, да осигури повече пространство за игра на децата.

Още с встъпването си в длъжност Фиря се захвана с актуалните проблеми на румънската столица. В града има множество недовършени проекти за ремонт и реставрация на емблематични сгради и паметници. Сред тях е Триумфалната арка – един от символите на Букурещ, където се провежда традиционният военен парад по случай националния празник на Румъния. Ремонтните дейности обаче се бавят. Новият кмет настоява те да бъдат завършени още през това лято.

Градоначалникът вече се ангажира да форсира и ремонта на кметството на румънската столица, който тече от години, оскъпи се около 3 пъти и вече е извън всякакви срокове. В същото време общинската администрация е разположена в частна сграда и плаща висок месечен наем. „Няма да приема ново забавяне при никакви обстоятелства“, категорична е Фиря.

Новият кмет се закани да е безкомпромисна към всякакви форми на протакване, злоупотреби и корупция. Фиря обеща железни договори за обществените поръчки и стриктно съблюдаване и спазване на сроковете по всички бъдещи проекти.

Може би най-важното й начинание, и със сигурност най-обсъжданото, е това за безплатен градски транспорт в румънската столица. Идеята не е революционна, тя вече е приложена в главния град на Естония – Талин, и дава много добри резултати. Реализацията на този план обаче е сериозно предизвикателство за амбициозния нов кмет.

Мрежата на градския транспорт в Букурещ е четвъртата най-голяма в Европа и се състои от 85 автобусни, 23 трамвайни и 15 тролейбусни линии. Ежедневно с нея пътуват 1,7 млн. пътници. Тя е отделна от линиите на метрото и няма комбинирани билети, макар да се обмисля те да бъдат слети в бъдеще. Подземната железница е под юрисдикцията на Министерството на транспорта.

Цените на билетите за надземния транспорт в Румъния са доста ниски и не са променяни от 2008 г. Еднократният билет струва 0,29 евро и не зависи от изминатото разстояние. Абонаментните карти също са на доста преференциални цени – месечната карта за всички линии на надземния градски транспорт е на цена от 11,2 евро, а еднодневната – 1,79 евро.

В началото на май отново бе въведена опцията за закупуване на еднодневна карта чрез SMS. Тя също важи и за двете експресни линии, обслужващи летището на румънската столица.

До момента общината в Букурещ предоставя безплатно пътуване на пенсионери, ветерани от войните, деца под 7 години и хора с увреждания. Учениците пък получават 50% намаление при закупуване на месечна карта.

Въпреки всички тези преференции и фактът, че общественият транспорт в румънската столица работи на загуба, новият градоначалник е твърдо решена да го направи безплатен. „Разговарях с експерти, разгледахме възможност-

ите и реших, че може да се въведе. Това е икономически план, който в скоро време може да бъде приложен“, посочи Фиря.

Идеята на новия кмет е безплатното пътуване първоначално да се осъществява извън пиковите часове. Вероятно впоследствие ще важи и за тях.

Фиря планира модернизация и подобряване на ефективността на обществения транспорт. Сред заложените мерки са собствена лента за автобусите на градския транспорт, такситата, спешната помощ и пожарната служба, допълване на автопарка с най-малко още 300 автобуса, чистота в превозните средства, сигурност на пътниците, климатизация през лятото.

Според бившата журналистка безплатният превоз ще стимулира все повече хора да използват градския транспорт, което сериозно ще олекоти трафика и ще намали вредните емисии.

Покрай инициираните от новия кмет промени веднага плъзнаха и слухове. Някои от тях бяха свързани с евентуални съкращения в системата на градския транспорт. Градоначалникът обаче категорично отрече да има подобни намерения. „Служителите на обществения транспорт няма защо да се тревожат. Искам да създавам работни места, а не безработица“, изтъкна Фиря.

В края на годината в Румъния предстоят парламентарни избори. Дали пък точно действията на Фиря няма да изиграят важна роля за поредна победа на социалдемократите?

ГАБРИЕЛА ФИРЯ ПОЕ КМЕТСКИЯ ПОСТ С ЛЕТЯЩ СТАРТ И **МОЖЕ ДА СЕ ОКАЖЕ НАЙ-ГОЛЕМИЯТ КОЗ НА СОЦИАЛДЕМОКРАТИТЕ**

ИМА ЛИ КАПАНИ В ЗАКОНОДАТЕЛСТВОТО ЗА КОНЦЕСИИТЕ

ТРЯБВА ДА СЕ НАМЕРИ ТОЧНИЯТ БАЛАНС МЕЖДУ **ЧАСТНИЯ И ОБЩЕСТВЕНИЯ ИНТЕРЕС**

автор: **Георги Георгиев**

Концесиите отново са обект на законодателни промени и предстои да се приеме изцяло нов закон. Той среща съпротива от страна на експерти, които добре познават тънкостите на тази материя. Има редица предупреждения, че общественият интерес е напълно пренебрегнат, че законът е писан сякаш от бъдещи концесионери на апетитни обекти. Твърди се, че не просто липсва баланс между частния и обществения интерес, но има вратички за рекет както от страна на хора, облечени във власт, така и от некоректни концесионери. Според определението концесията е право на експлоатация върху обект от обществен интерес, предоставен от концедент на търговец концесионер, срещу задължението на концесионера да изгради и/или да управлява и поддържа обекта на концесията на свой риск. Концесията се предоставя въз основа на дългосрочен писмен договор с определен материален интерес, сключен между концедента и концесионера, и може да бъде за строителство, за услуги и за добив.

Внимание! Лоши практики

Хубаво би било, ако частният бизнес винаги и във всяка ситуация върши нещата по-добре и от най-добре управляваната държавна фирма. Но опитът дори в развитите страни не потвърждава това, тъй като има немалко лоши практики и случаят с лондонското метро е един от тях. От януари 2003 г. до май 2008 г. голяма част от метрото на 10-милионния мегаполис е отдадена за 30-годишен период за поддръжка и модернизация чрез ПЧП концесия на консорциума Metronet. Това е специално създадена за целта частна компания, зад която стоят 5 световноизвестни концерни – Thames Water, EDF Energy, Bombardier, Balfour Beatty и Atkins. Сключеният между Metronet и общината договор е с обем от няколко хиляди страници и впоследствие се оказва непрочетен в пълен размер от представителите на общината. Задълженията на Metronet били да поддържа за собствена сметка функционирането на метрото и да инвестира в модернизирането на остарялата му инфраструктура с преобладаващо финансиране от продажбата на билети. Въпреки че цените на билетите с течение на времето значително се повишават, лондонското метро се превръща в най-скъпия и некачествен публичен транспорт в Западна Европа. За него общината ежегодно доплаща десетки милиони паунда на консорциума и търпи финансови загуби в размер на 410 млн. лири годишно. През юли 2007 г. Metronet е изправен пред фалит, след като е източен с поръчки за инфраструктурата на силно завишени цени. Накрая, заради значимостта на метрото, британското правителство е принудено да го откупи обратно за 2 млрд. лири.

Държавата, това сме ние

Законът трябва да е така подготвен и концесионните договори да са сключени по начин, който да сведе до минимум възможностите която и да е от двете страни в сделката да е априори губеща. Защото държавата това сме всички ние – и когато се приемат законите, и когато се сключват концесионни договори, и когато държавата търпи пропуснати ползи, и когато покрива загуби от зле сключени договори, но и когато овластени представители на държавата извиват ръцете на бизнеса.

Добре е да вярваме в добрите намерения на концесионерите и във възможностите им добре да управляват обектите. Те обаче трябва да се докажат. А законът си е закон и той трябва е преди събитията, а не след тях.

Сп. „Икономика“ потърси няколко мнения от експерти и представители на бизнеса.

Проф. Кръстьо **Петков**:

Обществениятинтерес е напълно забравен

ЗАКОНЪТ ЗА КОНЦЕСИИТЕ НЕ БИВА ДА СЕ ПИШЕ ОТ **ЛОБИСТИ БЕЗ СЕРТИФИКАТ**

Разпродажбата на ниски цени обичайно се ползва, когато магазинът е пред фалит. В България е подготвена скоростна „разпродажба“ на активи чрез привилегировани концесии в пряка услуга на бъдещите частни инвеститори. Такова е впечатлението, което създава обемистият пакет от документи, съпровождащи Проектозакона за концесиите. На пръв поглед всичко е наред, но и тук дяволът се крие в детайлите на конкретните формулировки на правните текстове. Заложени са разнообразни уловки, които в крайна сметка обръщат с главата надолу целта и смисъла на едно пазарно, прозрачно и конкурентно концесиониране, от което е заинтересована всяка държава с кризисна икономика.

Казано накратко, вместо да се отстоява общата полза за държавата и общините, чрез умело подбрани и редактирани текстове се охраняват финансовите интереси на бъдещите концесионери. Лобизмът се прилага навсякъде по света, но обикновено той е регламентиран чрез закон и се подчинява на строги административни правила и етични кодекси. В България четвърт век в държавното управление процъфтява бизнесът „застъпничество за частни и корпоративни интереси“, превърнал законотворчеството, тръжните процедури и контрола за изпълнение на обществените поръчки в дейности, подвластни на посредници и лобисти без сертификат. Новият закон за концесиите, ако бъде приет в този му вид, ще е поредната ярка демонстрация на нерегламентирания политико-икономически лобизъм, защото:

- ✓ Концепцията, предхождаща проектозакона, така и до последно не беше публикувана за широка дискусия, поради което възникват подозрения, че е поръчков инструмент.
- ✓ Сред внушителния пакет разработки никъде не срещаме оценка на въздействието.
- ✓ Поради сложността на концесионната материя и високата степен на несигурност по отношение на възвръщаемостта на вложените инвестиции би трябвало концедентът/държавата да разполага с проверен и работещ финансово-икономически модел за оценка на ефектите от всеки предстоящ концесионен договор. Проектозаконът е заобиколил тази международна практика, предпазваща държавата и общините от съзнателно занижаване на приходите на концесионера и надуване на прогнозните разходи. Предвидените санкции за нарушение на правилата при определяне на концесионните такси са подозрително ниски – 5 до 10 хил. лв. при сделки за милиони.

В проектозакона липсва задължението да се подписва Споразумение за конфиденциалност при представяне на реалните експлоатационни разходи, което е стандартна международна практика. Липсват гаранции срещу евентуални опити на концесионера да промени концесионния договор в своя полза, като прехвърля рисковете към концедента, а реализира скрити печалби. Няма забрана да се залагат вземания от концесионера пред финансови институции. Не е предвидена двустепенна процедура за оп-

Жана **Величкова**, изпълнителен директор на Асоциацията на производителите на безалкохолни напитки в България:

Бутилиращата индустрия отново е под силен натиск

В България правото на достъп до ресурс с цел бутилиране на натурална минерална вода се предоставя чрез концесия, но масовата европейска практика не е такава. Ако е изключителна държавна собственост, у нас това става централизирано, а на находищата публична общинска собственост, както и на държавни, предоставени за временно управление на общините – с решение на съответния общински съвет. Една индустрия, един вид продукт от стопанската дейност, конкуриращ се на единния пазар, а същевременно паралелни реалности на бизнес среда и условия за осъществяване на дейност.

Безалкохолната индустрия следи внимателно подготвяните промени в областта на концесионирането. За съжаление оценката на Законопроекта за концесиите показва, че регулациите не оправдават очакванията ни за повече устойчивост, равнопоставеност, унифицираност при прилагането на режима към спецификите на дейността по бутилиране на натурални води, но са причина и за основателни притеснения. Налице е непоследователен и нелогичен подход на институциите, тъй като Законът за концесиите ще се прилага за всички сектори с изключение на концесиите по Закона за подземните богатства. Концесиите за минерални води са пришити като кръпка

ределяне на концесионното възнаграждение – преди и след състезателния диалог. Но… нулев резултат имат остро критичните становища на Съюза на българските икономисти, на неправителствени организации и експертни структури.

Сега се предлага радикален „изход“ от тригодишното ходене по мъките, свързани със Закона за публично-частното партньорство, който беше бойкотиран от самите управляващи. Предлага се публично-частно партньорство да се регламентира чрез Закона за концесиите. Това е капан за превръщането му във второразрядна правно-икономическа материя, което ще предизвика съмнения сред бизнеса, общините и държавните институции относно целесъобразността от използването на тази схема.

Проектозаконът за концесиите показва, че юриспруденцията и икономическото управление отново се обръщат с лице единствено към частния интерес. А когато законодателството е изработено във вреда на обществото, е трудно да се постигне баланс на интересите – принцип, който е залегнал в основата на модерната концесионна икономика. В тази ситуация дори натискът на Евросъюза и мониторинговите инструменти на Брюксел са безсилни.

ЛИПСВА ПРЕВЕНЦИЯ СРЕЩУ СЪЗНАТЕЛНО ЗАНИЖАВАНЕ НА ПРИХОДИТЕ НА КОНЦЕСИОНЕРА И НАДУВАНЕ НА ПРОГНОЗНИТЕ РАЗХОДИ В УЩЪРБ НА КОНЦЕДЕНТА

към регулаторната рамка, фокусирана предимно в областта на концесиите за строителство и услуги, и затова сме против отпадането на специфичните за сектора регулации в Закона за водите. С тревога разглеждаме предлаганите промени, които вещаят негативен ефект върху нашата индустрия:

✓ Промяна в срока на концесиите за ползване – за бизнеса е неприемлива промяната от 35 години по сегашния регламент максималният срок на концесиите да се промени на 25 години. Бутилирането на вода е съпътствано със сериозни инвестиции в разработването на находището, в бутилиращите мощности, в инфраструктура и маркетинг, в налагане на продукта на пазара. Ако беше въпрос на стопанска дейност без особен риск и ресурсна обезпеченост – логичен би бил въпросът защо огромната част от находищата на минерални води не се използват и защо повече от 2/3 от предприемачите прекратиха дейността си през последните 15 години.

✓ Занижаване на изискванията към концесионерите – Законопроектът създава възможност да не се поставят изисквания към професионалните или техническите възможности на икономическите оператори, както и към тяхното финансово състояние.

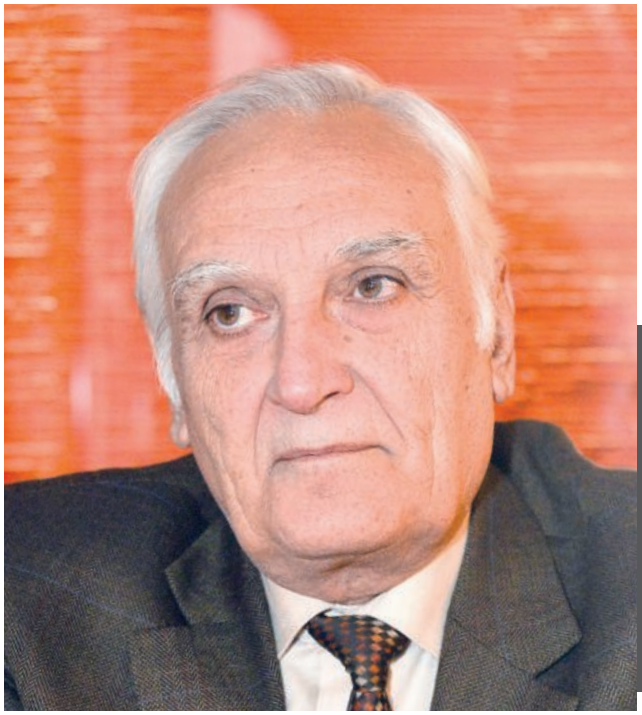
✓ Не се изисква икономически баланс при концесиите за ползване – За разлика от концесиите за строителство и концесиите за услуги равновесието между ползите за концесионера и концедента при поетите от тях рискове не се залага като водещ принцип и не се гарантира със закона.

✓ Липса на гаранции за равнопоставеност – Законът предпоставя различия в условията за възлагане, мониторинг, контрол на изпълнение, както и в критериите за участие в концесионните процедури при държавните и общинските концесии. Подходът трябва да е унифициран и да не зависи от собствеността на водния обект и на концедента, за да не се нарушават правилата на свободната конкуренция на пазара.

Новият законов режим не дава решение на много от съществените проблеми, поставяни от индустрията, един от които е липсата на стимули за нови устойчиви инвестиции в сектора. Не виждаме предпоставки за насърчаване на частната инициатива в изграждане на водовземни съоръжения, включително сондажи за добив на минерални води с цел бутилиране, при положение че през последните 35-40 години държавата не е инвестирала в изграждането на нито един сондаж за добив на вода с цел бутилиране. Нерешен остава и въпросът с подновяването на концесията – щом държавата продължава да залага на концесионния режим като оторизация за достъп до ресурс, как новият режим би могъл да осигури дългосрочна перспектива за успешно развиващите се бутилиращи компании.

Най-успешните световни марки минерална вода имат над 150-годишна история. На всеки 25 години те не са поставяни под заплаха да загубят достъп до ресурса, ако някой предложи 5 стотинки на кубик вода повече.

КОНЦЕСИИТЕ ЗА МИНЕРАЛНИ ВОДИ СА ПРИШИТИ КАТО КРЪПКА КЪМ РЕГУЛАТОРНАТА РАМКА, **ФОКУСИРАНА ПРЕДИМНО КЪМ СТРОИТЕЛСТВОТО И УСЛУГИТЕ**



Д-р инж. Александър **Трифонов**, сертифициран консултант по управление:

Нека не превръщаме държавата във вечния губещ

Законът за публично-частното партньорство не заработи в България поради голямата прозрачност, която е заложена в него. И вместо концесиите да са част от този закон, се предлага ПЧП да стане част от подготвяния закон за концесиите.

Сега върви пазарлък какъв да е максималният срок на една концесия, а този срок трябва да се докаже. В икономиката всичко се аргументира с конкретни данни и прогнозни очаквания. Паричните потоци и като приходи, и като разходи трябва да се покажат, а не да са добре пазена тайна. Има много начини концесионерът да крие своите финансови резултати и да завишава реалните разходи, което е все в ущърб на обществения интерес. Затова законът трябва да гарантира интересите на държавата, а не само на концесионера. Концесионният договор трябва да се сключи в изгода и на двете страни, а не едната страна априори да е губеща. Търговската тайна не позволява прозрачност и тя не дава възможност на концедента или на обществото да оказва контрол.

През миналата година имаше доклад на БОРКОР за финансовите ангажименти на концесионерите към държавата. Оказва се, че държавата не си е прибрала около 1 млрд. лв. от тях, но засега никой не се интересува от тези пари. Не се изисква и стриктното спазване на всички поети ангажименти и те от задължителни стават едва ли не пожелателни. Проектозаконът за концесиите отново не защитава обществения интерес. Нешо повече, дори е дадена възможност, ако с приходите концесионерът не може да покрива разходите и направената инвестиция, той да има право да разпродава активи, които са обект на концесията. По този начин може да се направи скрита приватизация. Другата опасност е, че концесионерът може да прехвърля вземания, които има, в това число да издава изпълнителни листове. Така ако държавата или общината не му плати една вноска, той може да прехвърли вземанията си на колекторска фирма или на друга финансова институция и да се реализира добре премислена схема. Магистралата се самофинансира с ТОЛ такси, но ако не се реализира предварително заложеният в договора поток от автомобили, държавата доплаща. И не е трудно държавата да се окаже вечният длъжник.

Има много случаи на ценови рекет от страна на концесионера, който заплашва да спре поддръжката на съоръжението, ако не бъдат изпълнени неговите нови условия. Това е факт дори и в най-развитите страни и лично аз съм събрал над 30 лоши практики. Толкова важен закон не бива да се приема набързо, под претекст че няма време, че изпускаме сроковете. Трябва да се сведат до минимум възможностите за неприятни изненади и за двете страни. Нормата на печалба трябва предварително да се договори и ако има свръхпечалба, тя да отива при държавата и общината. А при форсмажорни обстоятелства, в които концесионерът търпи загуби, държавата или общината да му доплати. Трябва да има честни партньорски отношения, а не постоянно надлъгване.

Законът за концесиите трябва да предвиди много неща, които на този етап, боя се, умишлено не са съобразени. Сега всичко изглежда като далавара, в която само да си концесионер, но не и да си на мястото на държавата или общините. В тези дългосрочни отношения се иска коректност както от страна на бизнеса, така и на представителите на държавата. Трябва да се елиминират и възможностите концесионерът да бъде рекетиран от хора, облечени във власт.

Сега корупцията е априори заложена. Наказанията за лоша концесионна сделка са символични и глобите са несъразмерни с щетите, които може да се предизвикат. Концесионерът може да сключи изгодна за него сделка, като си плати съответната комисиона, и после – лош договор, но договор! Има ли вратички за корупция, винаги ще се намери кой да се възползва от тях. Затова нека не приемаме лобистки закони, които да се окажат поредният Франкенщайн.

ИМА ЛИ ВРАТИЧКИ ЗА КОРУПЦИЯ, **ВИНАГИ ЩЕ СЕ НАМЕРИ КОЙ ДА СЕ ВЪЗПОЛЗВА ОТ ТЯХ**

Елза **Маркова**:

ЖИВЕЕМ ВЪВ ВРЕМЕТО НА ИНОВАТИВНИТЕ ХРАНИ

Отношението към храната днес е различно. Тя се променя заедно с промяната на обществото. Ако в миналото основното й предназначение е било свързано с физическото оцеляване, то днес за хората в развитите икономики тя е и източник на удоволствие. Храната е елемент от социалното общуване, от начина на живот, от културата. И едно от предизвикателствата пред мултинационалните компании е да предложат храната, която се търси и харесва навсякъде по света. В портфолиото на „Белла“ за различните страни по света има различни продукти – не само като тип, но и като вкус. За българския пазар развиваме широка гама от храни със солен вкус (баници със сирене, спанак, традиционни месни деликатеси), докато за румънския пазар и Гърция сладките вкусове са водещи (ябълков пай, баница с тиква, локум, сладко).

Промяната

Колкото по-голяма е промяната в социален и икономически план, толкова повече се променя и храната. С развитието на продуктовата гама на нашата компания почти изцяло може да се проследи развитието на храната през последния четвърт век в България. Хранителният холдинг „Белла“ е на българския пазар от почти 20 години. Началото е поставено с иновативния за страната продукт бутер тесто и досега продължава работата ни в посока създаване, развитие и предлагане на нови продукти. Безкомпромисни сме по отношение качеството.

Иновациите

Важен принцип на компанията е внедряването на новости в производството на храни в отговор на високите очаквания на потребителите в страната и чужбина. Фокусирани сме върху очакванията на клиентите и потребителите за продукти с постоянно качество на конкурентни цени, които предлагат и добавена стойност – бързо и лесно приготвяне на храна. R&D екипът ни е от професионалисти с богат международен опит, отдадени на качеството. Иновациите са наш приоритет. Водещата ни марка BELLA е синоним на иновациите. BELLA разработи и пусна на българския пазар популярните удобни продукти – готовите за употреба замразени баници. Така създадохме нов стил в приготвянето на храна в българското семейство. Използваме иновативни технологични решения и при опаковането и предлагаме охладените кори BELLA в термоформинг с модифицирана среда, което позволява да бъдат транспортирани на дълги разстояния, запазвайки високото си качество и свежест. Днес „кошницата“ ни е пълна с иновации по отношение на категориите и пазарите.

Развитие

Динамичният начин на живот изисква възможности за бързи решения, пестене на време, удобство, но те не трябва да са за сметка на качеството. Имаме богат опит в тази посока. Преди години водещата ни марка BELLA бе първата, която лансира на българския пазар бутер тестото и впоследствие развихме пълно портфолио от т. нар. удобни храни при тестените продукти. Днес постоянно следим потребителските нагласи и R&D екипът ни точно реагира на това. Предлагаме разнообразие и постоянно качество в различните ценови сегменти. Непрестанно инвестираме в приложението на най-модерните технологии. Стремим се да бъдем еталон за производител на качествени стоки. Днес продуктите ни се предлагат на пазарите на четири континента и са част от трапезата на семействата в различни краища на света.

Храната на баба

Всеки обича „храната на баба“, аз самата не съм изключение. Но „храната на баба“ за хората от моето детство и „храната на баба“ на днешните деца не е една и съща. Ежедневието е различно, битът е различен, отношението към храната е различно. „Храната на баба“ е преди всичко емоция. И все пак продуктите, създавани по традиционни рецепти, с познатите за поколения българи качества и вкус, се произвеждат от месопреработвателите и днес. „Белла“ има широко портфолио от традиционни месни продукти основно в гамата на сурово-сушените – пастърма, саздърма, суджук, сушеница, луканка... За нас е важно да съхраним традиционните български вкусове и да работим за тяхното по-широко приемане и извън пределите на страната ни. Имаме съмишленици в тази посока и през 2009 г. заедно с още 33 компании на месопреработватели в цялата страна се обединихме в сдружението „Традиционни сурово-сушени месни продукти“ с цел да съхраним и да продължим българската традиция в производството на месни деликатеси като част от културната ни идентичност.

Без ГМО

Политиката на „Белла България“ е да произвеждаме храни без ГМО. Нашите клиенти и потребители искат това и ние предлагаме продуктите, които се очакват да осигурим. За някои от производствата ни, като кори, тесто, олио и маргарини, използваме собствени суровини. Имаме мелница и рафинерия. Работим само с регламентирани доставчици, гарантиращи произхода и чистотата на суровините, които влагаме в продуктите си. Изискваме от доставчиците сертификати за всички суровини. Допълнително правим анализи на принципа на случайна извадка в български акредитирани лаборатории и в представителната немска лаборатория Genetic ID. Като цяло потребителят определя пазара. Важното е продуктите да предлагат възможността за информиран избор.

Технологичният прогрес дава основания да вярвам, че бъдещето принадлежи на „удобните“ храни. Бързината и удобството на приготвянето са водещи, но качеството и вкусът трябва да са еталон.

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ПРЕД МУЛТИНАЦИОНАЛНИТЕ КОМПАНИИ Е ДА ПРЕДЛОЖАТ ПРОДУКТИ, КОИТО СА ТЪРСЕНИ И ХАРЕСВАНИ НАВСЯКЪДЕ ПО СВЕТА

ВАЖНО Е ДА СЪХРАНИМ ТРАДИЦИОННИТЕ БЪЛГАРСКИ ВКУСОВЕ И ДА РАБОТИМ ЗА ТЯХНОТО ПО-ШИРОКО ПРИЕМАНЕ И ИЗВЪН ПРЕДЕЛИТЕ НА НАШАТА СТРАНА

Елза Маркова е изпълнителен директор на „Белла България" от 2002 г. Под нейно ръководство хранителният холдинг се превърна в една от най-големите бизнес организации в страната. Преди това е била финансов експерт в звената към „Социални грижи" в община Пловдив. Елза Маркова е магистър инженер-технолог от Университета по хранителни технологии в Пловдив. Завършила е и финансов и банков мениджмънт в УНСС. От 2006 г. е председател на КРИБ за Южна България, а през 2016 г. оглави новоучредената му регионална структура - КРИБ Пловдив. Член е на борда на директорите в Бюрото на Съвета GS1 България към БТПП от 2007 г. През 2012 г. Елза Маркова стана първият носител на наградата „Мисис Икономика".

КУПУВАМ
НОВ БИЗНЕС,
КОГАТО ВЯРВАМ В ПОТЕНЦИАЛА МУ

Фикрет **Индже**:

ПРИВИЛЕГИЯ Е ДА СИ ЧУЖДЕСТРАНЕН ИНВЕСТИТОР В БЪЛГАРИЯ

Фикрет Индже е председател на Надзорния съвет на „Алкомет" АД. През 1999 г. чрез фирма „ФАФ Метал" АД заедно с Индустриален холдинг „България" и след приватизационна сделка Фикрет Индже придобива мажоритарен дял от „Алумина", сега „Алкомет". През 2002 г. изкупува акциите на Индустриален холдинг „България" и става мажоритарен собственик на дружеството. От 2004 до 2006 г. управлява дружеството като прокурист, от 2006 до средата на 2007 г. - като генерален директор, а оттогава досега е председател на Надзорния съвет на „Алкомет". Фикрет Индже има 40-годишен опит в цветната и черната металургия и в ръководството на фирми от този бранш.

автор: **Татяна Явашева**

Успехът идва, когато… непрестанно се бориш за него.

За мен металургията е… професия и хоби.

Да си чуждестранен инвеститор в България е… привилегия.

Дойдох тук, защото… беше съдба.

Купувам нов бизнес, когато… вярвам в потенциала му.

Продавам собственост, когато е… необходимо и когато вярвам, че някой друг ще я управлява по-добре от нас.

Моята формула за развитие на компанията е… усилен труд, постоянство, воля и, разбира се, навлизане на нови пазари.

Доброто бизнес управление включва… добър екип и визия.

Ролята на планирането днес е… възлова.

В криза се влиза, когато… в настоящето не предвидиш възможните бъдещи заплахи, и се излиза от нея само с общи усилия.

Работниците свързват личното си бъдеще с бъдещето на фирмата, в която работят, когато… компанията има обещаващо бъдеще.

Социалните придобивки за хората в предприятието… дават възможност да се вярва в компанията.

За мен корпоративната социална отговорност… означава послание.

Богат е… който живее в мир и е щастлив.

Почетен гражданин на Шумен, на града, в който съм инвеститор… е високо признание за мен.

Случката, която бих искал да споделя… продължава да се развива в „Алкомет".

Моето щастие… са близките около мен хора.

Препоръчвам… да преследвате мечтите си и никога да не се отказвате.

Фирмен профил: „Алкомет" АД е лидер в производството на алуминиеви валцови и пресови изделия с 35-годишна история. Мисията на „Алкомет" е да бъде социално отговорна и екологично ориентирана компания, която предлага иновативни решения на своите клиенти и нови възможности на своите партньори. Компанията се нарежда сред 100-те най-добри български компании по приходи от дейността и ръст на печалбата, както и сред 20-те най-големи български износители. Над 90% от продажбите са насочени към страните от ЕС, главно Германия, Полша, Италия, Австрия и Дания. Въпреки своята преобладаваща експортна ориентираност „Алкомет" има тясна свързаност с развитието на българската икономика и на обществото. Част от целите на компанията по отношение на корпоративната социална отговорност са повишаване на заетостта сред местното население, ефективно подпомагане на образователни, медицински, културни, социални и други институции, подкрепа на благотворителни и дарителски организации. Компанията е отличена с награда „Дарител на годината" за 2015 г. от община Шумен.

РАБОТНИЦИТЕ И СЛУЖИТЕЛИТЕ СВЪРЗВАТ ЛИЧНОТО СИ БЪДЕЩЕ С БЪДЕЩЕТО НА КОМПАНИЯТА, **В КОЯТО РАБОТЯТ, КОГАТО ТЯ ИМА ОБЕЩАВАЩО БЪДЕЩЕ**

МОДЕРНОТО ЗАСТРАХОВАНЕ

автор: **Георги Георгиев**

Застраховането в България се развива и то не е това, което беше, но не е и онова, което на застрахователите им се иска да бъде. То е като моментна снимка на икономическото състояние на страната, на платежоспособността на хората и на бизнеса, на нагласите, на законодателството и на регулациите, а и на активността на самите застрахователи.

Новите технологии и постоянната мобилна свързаност променят и този сектор най-малкото защото клиентите се стремят към максимално удобство, което улеснява самите застрахователи, а и целия процес, но пък е свързано с големи инвестиции. Всяка нова необходимост на пазара, е възможност за откриване и разработване на нови ниши и за появата на нови застрахователни продукти. Това обаче е присъщо само на компаниите, които проявяват най-голяма бързина, гъвкавост и вкус към иновациите. Динамично развитие имат тези, за които промяната е осъзнат начин на съществуване.

Проверката на балансите на застрахователните дружества в България, наложени от Директивата „Платежоспособност II“, започна с фалстарт. Но макар с проблеми и със забавяне, тя предстои. Някои от застрахователите алармират за тотални разминавания между отделни закони и подзаконови актове и методиката за проверките, за лоша организация на целия процес, за двойни стандарти и липса на ясна концепция, съобразена с евродирективата. Те настояват преди одиторите да влязат в компаниите, методологията и изискванията да се прецизират в най-висока степен и летвата да не се вдига прекалено високо.

Застраховането е чувствителен сектор и крачки назад не бива да се предизвикват.

Сп. „Икономика“ представя двама от най-авторитетните ръководители на застрахователни компании, които оперират на българския пазар.

ДИНАМИЧНО РАЗВИТИЕ ИМАТ КОМПАНИИТЕ, КОИТО ПРОЯВЯВАТ НАЙ-ГОЛЯМА БЪРЗИНА, ГЪВКАВОСТ И ВКУС КЪМ ИНОВАЦИИТЕ

Асен **Христов**:

Придобиванията са част от нашето ДНК

Асен Христов е председател на Надзорния съвет на „Еврохолд България" от 2006 г., председател е на Съвета на директорите на „Скандинавия моторс" ЕАД от 2005 г. и на „Евро-финанс" АД от 2006 г. В своя 15-годишен опит на висши ръководни длъжности е бил председател на Съвета на директорите на „Евробанк" АД (1997 - 2000), председател на Съвета на директорите на „Старком холдинг" АД (1996 - 2006) и председател на Надзорния съвет на ЗД „Евроинс" АД (2000 - 2007),

Асен Христов притежава магистърска степен по физика от СУ „Св. Климент Охридски" и е специализирал в Института за ядрени изследвания в Дубно, Русия. Преминал е специализация по мениджмънт към Open University-London. Владее руски и английски език. Вицепрезидент на Българската федерация по лека атлетика.

Г-н Христов, на какъв етап от развитието си е застраховането в България?

- Не сме никак напреднали. Търсенето на пазара е ценово ориентирано и това важи за всички сегменти. Конкуренцията се определя от това кой ще даде по-ниска цена. Доминира автомобилното застраховане и най-вече задължителната „Гражданска отговорност". В развитите европейски страни животозастраховането формира 60-70% от премийните приходи. В България пирамидата е обърната. Като българска компания „Евроинс" залага на близостта до клиентите. Фокусирани сме върху иновациите и най-вече върху детайлната сегментация в общото застраховане и подкрепихме въвеждането на електронната „Гражданска отговорност".

- Къде сме ние в сравнение с другите балкански страни?

- Пазарите в региона са на сходен етап на развитие. И те са слаборазвити, и всички до един са ценово -ориентирани, доминирани от автомобилното застраховане. Румъния е най-интересният и атрактивен пазар в региона. Не само заради големината, но и заради ниското проникване на застрахователните услуги във всички сегменти. Както в България, така и в Румъния цената е двигателят на търсенето. Ние обаче сме позитивно настроени. „Евроинс" е в Топ 3 на най-големите застрахователи в Румъния и ще отстоява и разраства позицията си.

- Какъв потенциал виждате за развитие на сектора и конкретно на бизнеса, който ръководите?

- Стига застрахователният регулатор да не пречи, както често се случва напоследък, българският пазар е с голям потенциал поради слаба развитост. Една огромна индустрия по света, каквато е животозастраховането, е изключително слабо застъпена. Дори в автомобилното застраховане има потенциал. Десетки хиляди моторни превозни средства са в движение без „Гражданска отговорност", а в развитите европейски страни има два пъти повече автомобили на глава от населението в сравнение с България. Да не говорим за имущественото и здравното застраховане, които също са с изключително ниско проникване в страната. Търсенето на застрахователните услуги е в правопропорционална зависимост от икономическото развитие. Трудно може да се очаква съществен ръст в нашия сектор, без икономиката да е в подем. „Еврохолд" ще продължи да развива трите ни ключови направления – застраховане, лизинг и автомобили. Стратегически важният ни бизнес е застрахователният, който е концентриран в подхолдинга „Евроинс Иншурънс Груп". Групата е една от най-динамично развиващите се в сектора в региона. При приходи от 95 млн. евро през 2009 г. през тази година те се очаква да надхвърлят 250 млн. евро. С придобиванията на регионалните бизнеси на QBE, Talanx, Interamerican и HDI.

- Колко предстоящи са предстоящите проверки на балансите на застрахователните дружества в България, наложени от Директивата „Платежоспособност II"?

- България е единствената страна в Европа, която твърдеше, че ще прави едновременно проверки и в банковия, и в пенсионния, и в застрахователния сектор. Целта беше да демонстрираме, че сме отличници. Но застрахователният надзор не беше подготвен и продължава да не е подготвен. Към датата, на която трябваше да стартират проверките – 1 април, нямахме каквато и да било методика за проверките. От три нови наредби към Кодекса за застраховане в срок беше готова само една. Останалите две ги няма и до днес. С отлагането на проверките се влиза в директно противоречие със Закона за преструктуриране на кредитните институции, в който е записано, че до 14 август проверките в банките, застрахователите и пенсионните дружества трябва да са приключили. Странно е и друго – директивата и методиката предполагат, че на проверка подлежат само застрахователите и пенсионните фондове. С изненада научихме, че „Еврохолд" и „Евроинс Иншурънс Груп", които притежават застрахователни дъщерни подразделения, но нямат застрахователен лиценз, също ще бъдат подлагани на проверки. Това е в разрез с европейските правила и практики. Ще платим стотици хиляди евро за нещо, което е лишено от всякакъв смисъл.

- Какви разместванията на паза-

ра ще предизвика Директивата „Платежоспособност II“? Кои ще са печелившите и кои – губещите?

- „Платежоспособност II“ е рамка, която цели да гарантира по-доброто корпоративно управление на застрахователните дружества и подобрата защита на застрахованите лица посредством по-високи капиталови изисквания за участниците на пазара. Толкова високи, че в последно време покрай плана „Юнкер“ все повече експерти призовават за намаляване на тези изисквания, тъй като се явяват пречка пред инвестициите. Известно е, че застрахователните компании са ключови институционални инвеститори в икономиката. Когато ограничаваш рисковия им профил и инвестициите им, лишаваш реалната икономика от канал за финансиране. Самата директива не може да бъде заплаха за която и да било компания, стига местният регулатор да не злоупотребява с нейния прочит и с нейните разпоредби. За съжаление наблюдаваме притеснителни практики на застрахователния надзор в България - писане на кодекси в 12 без 5, спускане на текстове от закони и наредби в насипно състояние в последния възможен момент, липса на ключови подзаконови нормативни актове и опити за заобикаляне на директиви и кодекс с дописване на наредби. Проверките на застрахователите, които стартират на 15 юли, ще се извършват на база отчети към 30 юни, които отчети ще бъдат готови към 30 август. Какво тогава ще проверяват проверяващите в периода 15 юли - 30 август? Опасенията ми са, че предстоящите проверки са насочени пряко към компаниите с български капитал, като тази акция има поддръжници от компании, които работят на българския пазар и са част от други застрахователни групи извън България. Самите те няма да бъдат засегнати от тази проверка на балансите, тъй като дори да се установи недостиг на капитал в българските им дружества, този недостиг може да бъде покрит само с едно гаранционно писмо от страна на компанията майка.

- През 2016-а „Еврохолд“ АД става на 20 години. През това време дружеството твърде динамично писа своята история чрез сливания, придобивания и продажби. Кои са основните фактори, довели до днешния успех?

- „Еврохолд“ се развиваше динамично в годините на стагнация, защото гледахме на кризата като на възможност. Докато някои големи международни застрахователни групи се оттеглиха от пазара в Югоизточна Европа, ние увеличихме присъствието си, включително изкупувайки техния бизнес. „Евроинс“ винаги е била близо до клиентите и ще дам пример с новия ни продукт – „Гаранция в полза на възложител на обществена поръчка“, който засега се предлага само от „Евроинс“. Чрез него се обезпечава отговорността на изпълнителите на договори за обществени поръчки и е отговор на новия ЗОП от април 2016 г. Не големите изяждат малките, а бързите поглъщат бавните.

- Как се постига силата на значим „играч“ на международен терен?

- Първо, с високи цели и амбициозна стратегия. Колкото по-високо се целиш, толкова по-далеч ще стигнеш. На следващо място, необходими са огромни мениджърски, оперативни и организационни усилия, непрекъснати подобрения и фокус върху иновациите, за да можеш да се отличиш на пазара. Няма как да постигнеш бърз растеж и широко пазарно покритие, ако разчиташ само на ограничен растеж. Затова активно придобиваме бизнеси на наши конкуренти и придобиванията са част от нашето ДНК. Всякакъв ръст на приходите не би имал смисъл, ако не върви заедно с повишаване удовлетвореността на клиентите и с подобряване качеството на услугите.

КАКТО В БЪЛГАРИЯ, ТАКА И В РУМЪНИЯ **ЦЕНАТА Е ДВИГАТЕЛЯТ НА ТЪРСЕНЕТО ЗА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ ПРОДУКТИ**

Коста **Чолаков**:

Цифровизацията навлиза доста бързо

Коста Чолаков е председател на УС и главен изпълнителен директор на ДЗИ от 2013 г. Получава бакалавърска степен през 1996 г. от катедра „Право" към Факултета по икономика и правни науки към Аристотеловия университет в Солун, Гърция, а през 1997-а - магистърска степен по право от Queen Mary & Westfield College към Лондонския университет. Започва кариерата си в застраховането в „Интерамерикан", Гърция, през 1999-а става мениджър „Управление на щети" в „Интерамерикан България", а от 2001 г. до 2013 г. е изпълнителен директор на „Интерамерикан България - Застрахователно дружество" и „Интерамерикан България - Животозастраховане". Член е на УС на Асоциацията на българските застрахователи.

РАЗВИТИЕТО НА НОВИТЕ ТЕХНОЛОГИИ **ЩЕ ПРЕОБРАЗИ И ЗАСТРАХОВАТЕЛНИЯ БИЗНЕС**

Г-н Чолаков, удовлетворяват ли ви темповете на развитие на застраховането в България?

- По отношение на общото застраховане смятам, че има потенциал за по-сериозен ръст, особено в направление „Имуществено застраховане". В България все още обхватът е много малък – едва около 8% са застрахованите жилища у нас. Последните данни за пазара (към 29 февруари 2016 г.) показват, че при имуществените застраховки приходите от „Пожар и природни бедствия" са намалели с 10% спрямо периода януари-февруари 2015 г. (до 29,7 млн. лв.).

В животозастраховането се наблюдава по-сериозен ръст, според статистиките в началото на годината има 17% ръст на премиите, но и там обхватът е по-нисък от потенциала за развитие.

- От какво зависи българите да ползват повече застрахователни продукти?

- На първо място, е доверието между потребителите и бранша, следвано от осъзнатата нужда, добрите продукти и разбира се – обслужването на крайния потребител. Не на последно място са и финансовите възможности.

- Активността на застрахователните компании или платежоспособността на българите е факторът с по-голяма сила за проникването на този бизнес на нашия пазар?

- И двата показателя са с еднаква важност. Ролята на застрахователите е, от една страна, да предлагат продукти и услуги, които дават сигурност и защита на клиентите по най-адаптирания за тях начин, а от друга – да комуникират активно за повишаване финансовата грамотност на

потребителите така, че те да могат да вземат информирано решение. На този етап платежоспособността е факторът, който има по-голяма тежест от двете.

- В какво е преимуществото на онези застрахователни компании, които успяват да се наложат като лидер на пазара?

- Преимуществото им е сбор от компоненти, които спомагат за лидерската им позиция, като например: сериозна база данни от клиенти и възможности за анализ и статистики на проявленията на рисковете, както и по-голяма разпознаваемост на бранда. Съвкупността от ноу-хау, история, база, имидж, репутация и отвореност към пазара са съставките на това преимущество.

- Лесно ли се въвеждат нови застрахователни продукти, кое спъва иновациите?

- Зависи от сложността на застрахователния продукт – понякога въвеждането е лесно, друг път –трудно. На практика това е сложен процес, който включва разработването на самия продукт, маркетингови проучвания, информационна обезпеченост, създаване на процес по обслужването му, както и обучение на посредниците, на хората от търговската мрежа. Всеки детайл от този процес е важен. По отношение на иновациите това, което ги спъва в някои случаи, е липсата на ресурси или липсата на пазар за даден иновативен продукт или решение.

- Кое според вас възпира по-бързото навлизане на дигитализацията в застраховането?

- Смятам, че дигитализацията навлиза доста бързо в застраховането, като основните препятствия са свързани със сериозните инвестиции, както и със сложността на продуктите и процесите.

- В какво е най-голямата сила на ДЗИ?

- Нашата най-голяма сила са брандът и хората. Със своите 70 години ДЗИ е компанията с най-дълга история във финансовия сектор на съвременна България. Зад гърба ни са седем десетилетия, в които дружеството се е развивало, създавало е база от знания, формирало е най-добрите специалисти, изграждало е дългосрочни партньорства със служители, клиенти, институции, с обществото. В тези години с различна динамика са се формирали нашите ценности, нашето призвание да откликваме на хората, да бъдем с тях в радостни и трудни моменти, в различните периоди на техния живот. ДЗИ се превърна в синоним на думата „застраховане“ у нас, натрупа солиден опит, устойчива традиция и познаваемост. Компанията има история, а заедно със служителите, партньорите, клиентите и обществото пишем тази история всеки ден и я планираме в една бъдеща перспектива.

- Как според вас ще изглежда модерната застрахователна компания след 10-20 години?

- Компаниите, продуктите и процесите ще са значително по-дигитализирани от сега. Това ще доведе до много по-голяма прозрачност към крайния клиент. Навлизат редица нови технологии, свързани с интернет на нещата, работи се за създаването на автомобили, които се самоуправляват. Затова нуждите и покритията занапред ще бъдат различни от днешните и застрахователите ще са част от такива екосистеми, които ще се вписват в решенията за крайния клиент. В отговор на обществените нужди и нагласи компаниите ще бъдат по-отговорни към средата, в която оперират, търсейки решения за намаляване на въглеродния отпечатък – техния собствен, както и този на клиентите им, интегрирайки иновации и подходи за устойчив и прозрачен бизнес.

ПРЕИМУЩЕСТВОТО НА ЕДНА КОМПАНИЯ Е **СЪВКУПНОСТ ОТ НОУ-ХАУ, ИСТОРИЯ, БАЗА, ИМИДЖ, РЕПУТАЦИЯ И ОТВОРЕНОСТ КЪМ ПАЗАРА**

Цветан **Мутафчиев**:

ОФЛАЙН ЩЕ Е ВАЖНО ИЗМЕРЕНИЕ НА ЛУКСА

ДВА ОТ КЛЮЧОВИТЕ ФАКТОРИ В ЦИФРОВИЯ СВЯТ, В КОЙТО ЖИВЕЕМ, СА **СВЪРЗАНОСТ И СИГУРНОСТ,** КАЗВА ИЗПЪЛНИТЕЛНИЯТ ДИРЕКТОР НА „ТЕЛЕЛИНК"

Г-н Мутафчиев, „Телелинк" става на 15 години. Кои са най-големите предизвикателства, през които преминахте?

- Правенето на успешен бизнес навсякъде е предизвикателство само по себе си. Не мога да подбера една или няколко трудности, през които сме преминали, но може би най-трудно бе и продължава да бъде да поддържаме устойчивия ръст на местния пазар и успешното развитие на външните пазари.

- Когато основавахте компанията, как си я представяхте във времето?

- Аз се присъединих към компанията след петата й година и не съм участвал в основаването й, но знам, че в началото е имало много ентусиазъм и бегла представа за това, което предстои. Петнадесет години по-късно имаме присъствие в десет държави, като само българското дружество има 350 души персонал и годишен оборот от почти 100 млн. лв., предимно от услуги.

- Как управлявате промяната и как тя управлява вас?

- Не знам дали промяната може да ни управлява и при това да ни движи във вярната посока, но със сигурност ни кара постоянно да променяме начина си на работа, организационната структура на компанията, портфолиото си от продукти и услуги. Дотолкова, че при нас промяната е непрекъснат процес. Това е от една страна. От друга, ние също сме хората, които „случваме" промяната. Променяме средата, в която живеем, развиваме себе си и хората, с които работим и, малко или много, задаваме дневния ред на промените, които стават около нас.

- Дигитализацията навлиза с много бързо темпо във всички сфери. Как се отразява това на вашия бизнес и на вашите разработки?

- Два от ключовите фактори в цифровия свят, в който живеем, са свързаност и сигурност. Фокусирали сме се върху тях от години и развиваме своите компетенции и продукти в тези две основни области. От по-новите направления на работата ни бих споменал информационната сигурност (на данни, приложения, инфраструктура) и т. нар. Smart cities – умни градове, в частност интелигентни транспортни системи.

- Кои са най-големите постижения на „Телелинк" до момента, в какво е силата на компанията?

- Телелинк предоставя услуги, така че силата на компанията е в хората и във фирмената култура, която всички ние успяхме да създадем. Може би най-голямото ни постижение е, че през годините си изградихме имидж на надежден партньор за нашите клиенти и доставчици. Постигнахме го с много усилия, не взимахме всяка сделка на всяка цена, изпълнявахме обещанията си. Хубаво е да виждаш как това се отплаща.

- Предлагате решения за иновативно здравеопазване. Какви разработки имате и върху какво сте фокусирани в момента?

- В момента много голям интерес предизвиква единствената по рода си медицинска маса за виртуални дисекции. Системата предлага изключително детайлни 3D изображения, които се генерират от реални медицински изследвани (например ЯМР), както от локалната PACS система (Система за архивиране и възпроизвеждане на изображения за медицински нужди), така и от световната практика чрез достъп до образователен портал. Самият портал дава достъп на лекари и студенти от всяка маса, компютър или мобилно устройство до огромна база данни с клинични случаи. Технологията наистина предоставя на медиците много нови възможности за диагностика и лечение и създава възможности за подобряване качеството на здравеопазването. Визуалното представяне на реални изследвания е наистина впечатляващо – може да се „разходиш" виртуално през аортата, да измериш ширината на кръвоносен съд, да разгледаш от всички страни даден орган и т.н.

- Как технологиите променят образованието, хората, самата реалност дори?

- Технологиите предоставят неизчерпаеми възможности за образование, работа, забавление. Всичко зависи от желанието и усилията ни, които полагаме да се учим, работим и забавляваме. Всичко е на един клик разстояние. Разбира се, ако човек кликва основно с дистанционното на телевизора, може да се очакват само промени в негативна посока. Предизвикателство е да се намери ценното в морето от информация и дезинформация. Според една популярна шега

Цветан Мутафчиев е изпълнителен директор на „Телелинк" ЕАД от 2010 г. Има дългогодишен опит в сферата на информационните и комуникационни технологии. Работил е като инсталатор, проектант, търговски мениджър, мениджър ключови клиенти, търговски директор.

Марк Твен е казал: „Не вярвайте на всичко, което четете в интернет". Хартиените книги (и електронните им издания, разбира се) все още са един от най-добрите източници за придобиване на знания и трениране на мисълта.

- Наемате ли се да прогнозирате какво ще се случи в IT бизнеса след 10 години?

- Според индекса на навлизане на цифровите технологии в обществото България е на 27-о място от 28 държави в ЕС. Ако сега погледнем най-развитите икономики, може би ще добием доста ясна представа какъв ще бъде IT бизнеса у нас след 10 г. Със сигурност няма да сбъркам много, ако кажа, че все повече хора и предмети ще бъдат свързани с мрежата с всички възможности, улеснения и опасности, които крие това. Като неотдавнашния пример със свързан с интернет хладилник, изпратил 750 000 спам съобщения поради отсъствие на защита от зловреден код. Най-вероятно, паралелно с повишаването на цената на имотите в места с най-добре развита инфраструктура, ще се вдига и тази на местата, които нямат никаква свързаност или поне понятието офлайн ще стане едно от важните измерения на лукса.

- На какво се крепи успехът на една IT компания днес? А утре?

- Ако ограничим въпроса до сферата на системната интеграция, където нашата компания развива дейност, доскоро бе достатъчно интеграторът да успява да свързва хардуер и софтуер от различни производители и да прави така, че те да работят гладко и да предоставят очакваните от тях услуги. В момента все повече услуги и функционалности се предоставят as a service, без необходимост от придобиване на оборудване и заплащане на квалифицирани услуги за пускането му в експлоатация. Това бързо праща традиционната интеграция в миналото и само компаниите, които предлагат достатъчна добавена стойност за клиентите си, ще успеят да поддържат добра жизнеспособност и растеж. Може би ключът е в тясната специализация и предлагането на нишови продукти и услуги, каквито гиганти като Google, Amazon, Microsoft и Apple няма да предлагат.

„ТЕЛЕЛИНК" ИМА ПРИСЪСТВИЕ В ДЕСЕТ ДЪРЖАВИ, КАТО САМО БЪЛГАРСКОТО ДРУЖЕСТВО Е С 350 ДУШИ ПЕРСОНАЛ И ГОДИШЕН ОБОРОТ ОТ ПОЧТИ 100 МЛН. ЛВ. ПРЕДИМНО ОТ УСЛУГИ

Андрей **Лалов**:

ЛИПСВА КАЧЕСТВЕН АНАЛИЗ ЗА ПОСТИГНАТОТО ЧРЕЗ **ЕВРОПЕЙСКИТЕ ПРОГРАМИ**

Андрей Лалов е управител на „Ин Маркетинг" ООД, специализирана в маркетингови анализи и консултации по разработване и управление на европейски проекти. Той има 15-годишен опит в маркетинговите анализи и планирането, а също в управлението на европейски програми и проекти. Работил в Агенцията по заетостта, Министерството на труда и социалната политика и Министерството на икономиката. Ръководил е отдела, създал ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика 2007-2013". Зам.-председател е на Професионалната асоциация „Европейски и национални програми за развитие" (ПАЕНПР) и преподавател в УНСС по икономическа социология и планиране и управление на европейски програми и проекти.

автор: Яна **Колева**

Г-н Лалов, когато стане дума за европейските фондове, историята учи ли, че се учим от историята?

- Учим се, но бавно. Резултатите от работата по оперативните програми в предишния програмен период е нормативно задължително да бъдат отчетени при създаването на новите програми и те са отразени в текстовете им. Има заложени механизми и процедури за отчитане и прилагане на постигнатото по програмите и те се спазват. Това е само едната страна на монетата. Един от важните източници на информация и анализи за проблемите с програмите в предишния период са консултантите и техните организации. Това са експертите, които са в пряка връзка с бенефициентите и познават тяхната история и планове за развитие. За тези близо 10 години се натрупа доста информация и опит, който не се използва пълноценно от администрацията. Нашата асоциация ПАЕНПР прави всичко възможно да събираме, анализираме и да предоставяме информация и експертни мнения по различни аспекти на оперативните програми, но бихме искали държавата да търси и прилага по-активно външни анализи и експертни мнения. Това е част от голямата тема за партньорството между администрацията и бизнеса при програмирането и изпълнението на оперативните програми. Активизиране на партньорството е и една от нашите основни цели.

- Разчитаме на европейското финансиране, а всичко върви с огромно забавяне. Защо според вас? Къде е причината за мудността?

- Наистина на пръв поглед процедурите са доста тромави, но не мога да се съглася, че има огромни забавяния. Забелязва се ясна тенденция към ускоряване на оценките, съгласувателните процедури и разплащанията по проектите. Отново ще спомена консултантите, този път като основен фактор за ускоряване на процедурите. Връзката е очевидна – прецизно изготвената документация води до по-бързата й обработка.

- Добре фокусирани ли са програмите през този програмен период – някои силни и слаби страни?

- За да наречем една програма добре фокусирана, трябва нейните интервенции да се намират в пресечната точка между стратегическите цели на страната и ЕС и идентифицираните нужди на потенциалните бенефициенти. Докато в стратегически план фокусът е налице, по отношение на анализа и осмислянето на реалните нужди на бизнеса и другите потенциални бенефициенти има какво да се направи. Аналитичната работа на етап програмиране на оперативните програми беше и е недостатъчна. Много важен момент е разработването на критериите за избор на проекти и оценката им по отделните процедури за кандидатстване. Осигуряването на фокус, ефективност, прозрачност и обективност на оценката на проек-

ти зависят най-вече от качеството на тези документи.

- Къде са най-слабите моменти в организацията?

- Управляващите органи могат и трябва да работят в посока по-широко отваряне към организациите на бизнеса извън формалните формати като комитетите за наблюдение на програмите. Трябва по-активно да се използва експертизата на консултантите и бенефициентите. Съгласуването между отделните програми също е проблем и би било добре да се разработят интегрирани мерки. Бизнесът нерядко има нужда както от инвестиционна подкрепа за ново оборудване, така и от подкрепа за развитие на човешките си ресурси, без да се налага да кандидатства по няколко отделни и доста разминати във времето процедури. Ако такава подкрепа се предложи в пакет, това би се отразило положително. Трябва да се върви към унифициране на изискванията при проверки от различни институции, да се работи за по-прецизна и обективна методология за оценка на проекти.

- В кои програми бизнесът е пряк бенефициент?

- Бизнесът като пряк бенефициент може да участва основно по три оперативни програми: „Иновации и конкурентоспособност“, „Развитие на човешките ресурси“ и Програмата за развитие на селските райони. Всяка от тях има специфични цели и финансира различни дейности.

- С какъв темп върви одобряването на проекти?

- Сроковете за оценка на проекти са в рамките на 3-4 месеца. Този срок е в силна зависимост от капацитета на управляващите органи, както и от обективността и качеството на методологиите за оценка. Обективните критерии за оценка се обработват по-бързо.

- Има ли сериозна промяна в начина на администриране, или отново кандидатите са подложени на огромен административен натиск за знайни и незнайни документи?

- Процесът на работа по оперативните програми е съпроводен с множество бюрократични формалности, но те са неизбеж-

ВМЕСТО БИЗНЕСЪТ ДА КАНДИДАТСТВА ПО НЯКОЛКО ОТДЕЛНИ И РАЗМИНАТИ ВЪВ ВРЕМЕТО ПРОЦЕДУРИ, **Е ДОБРЕ ДА ИМА ВЪЗМОЖНОСТ ЗА ПОДКРЕПА „В ПАКЕТ“**

ни. Това е така, тъй като се работи с публични средства и трябва да се гарантира правомерното им изразходване. Тази административна тежест наистина изглежда прекомерна, но тя е и резултат от пословично ниската в България степен на доверие между участниците. Едно от задълженията на консултантите е да се справят с тези изисквания и да облекчат работата на бизнеса.

- Занапред образованието, науката и иновациите ще имат решаващо значение за всяка икономика. През призмата на европрограмите – осъзната ли е тази важност?

- Стимулирането на иновациите в икономиката е ясен приоритет на европейско ниво, и то от години. На стратегическо ниво това категорично е осъзнато и е ясно артикулирано в програмите за бизнеса. Важно е това да стане и на оперативно ниво. Токущо приключилите процедури по ОПИК за създаване и въвеждане в производство на иновативни продукти са добро начало, макар че съдържаха някои неясни и недобре обосновани елементи. Сега е нужно тези процедури добре да се анализират, за да се оптимизират следващите.

- При оперативните програми личи ли вече, че има някакъв напредък в е-управлението на България?

- Това е една от областите, в които напредъкът е най-забележим. Подаването на проектите и управлението им вече е електронно. Работи се с електронни подписи, което първоначално затрудни бенефициентите, но се преодоля бързо. Системата ИСУН, въпреки опасенията, работи стабилно дори и в последните часове от крайните срокове, когато натоварването е най-голямо.

- Защо според вас продължаваме да говорим за усвояване вместо за ефективно използване на европейските средства?

- Защото „усвояването“ е по-лесно и по-разбираемо от „ефективността“. Това е въпрос на еволюция в мисленето на администрацията и оттам на всички граждани. Качеството на програмирането и впоследствие оценката на изпълнението е ключово. Не е възможно да говорим за ефективност, когато не залагаме ясни цел и съответно ясни показатели за измерване на степента, в която ги постигаме. Самите критерии за напредък по програмите са концентрирани основно върху „усвояването“. Отдавна е известно, че средствата от ЕС не са подарък, а са ни предоставени за постигане на определени цели. Но до момента не съм виждал качествен анализ на степента на постигане на тези цели, както и правилни ли са действията, които са заложени за постигането им.

- Докъде се простира ролята на консултантите в този процес?

- Важно е да се разбере какво правят те. Добрите консултанти не просто пишат и администрират проекти. Те анализират проектните идеи, изграждат концепция и бизнес план, никога не работят на конвейер, а отчитат уникалността на всяка проектна идея и на всеки бизнес и в това ролята на консултанта е важна и безспорна. Той трябва да настрои проектната идея към условията на програмата, да постави ясно и адекватно целите на всеки проект, като отчита всички особености на клиента (сектор, в който работи, икономически показатели, прогнози за развитие, продуктите и пазарите и т. н.). Ефективността на процеса зависи в много голяма степен и от качеството на самата процедура за безвъзмездна помощ – адекватна ли е на целите на програмата, какви индикатори за измерване на ефективността са заложени, има ли процедура и методология за анализ на въздействието. Тук консултантите трябва да подпомагат администрацията с анализи и експертиза.

- На базата на информацията, която има до момента, какво да очакваме след 2020 г. по отношение на еврофондовете?

- В момента в ЕС текат много сложни кризисни процеси: мигрантската криза, външнополитическите отношения, оставането на Великобритания в ЕС. Те рефлектират върху възможността да се прогнозира. Стратегическите цели на ЕС най-вероятно ще останат в голямата си част същите – заетост, иновации и преодоляване на различията, но технологията и бюджетът за постигането им ще претърпят промени. От няколко години се очертава ясна тенденция на преход от популярните грантови схеми към по-сложни и ефективни начини за финансова подкрепа на бизнеса под формата на кредитиране в достъпна форма, като схеми за дялов капитал, гаранционни фондове и микрофинансиране.

„СИЕЛА СТРОИТЕЛ“ В ПОМОЩ НА ФИРМИТЕ

Г-жо Иванова, може ли да представите специализирания правноинформационен софтуер за строителството „Сиела Строител“?

- „Сиела Строител“ е традиционен продукт на правноинформационни системи „Сиела“ и съществува повече от 15 г. За този период съдържанието му е достигнало 15 000 документа – правни норми и друга документация (процедури, бланки, писма на държавни ведомства, статии) от областите на проектирането, строителството, устройството на територията и др.

- Какви са неговите основни функции?

- Софтуерът предоставя на ползвателите достъп до най-богатата база данни от актове и норми на държавни и общински ведомства, документи на браншови организации, европейски директиви и регламенти и др., които се актуализират своевременно с всяка извършена промяна. Измененията на актовете на държавните ведомства са видими още в същия ден след публикуването в Държавен вестник. Потребителят може лесно да навигира в съдържанието, търсачката е изключително прецизна и точна, разнообразието на нормативни и поднормативни документи няма аналог. Всички актове в базата са свързани помежду си с хипервръзки за справка и сравнение на редакции във всеки един момент. Поддържаме и богат архив от отменени закони и наредби, остарели норми и правила за проектиране и други, обхващащи период от 60-70 години.

- За кого е предназначен и какви задачи се решават с него?

- Програмата „Сиела Строител“ е предназначена за инженери, проектанти, строители, експерти в държавните и общинските администрации, работещи по проблемите на устройството на територията; юристи, за всички, чиято работа изисква бърз достъп до практически всички нормативи в областта и актуалност на информацията. В „Сиела Строител“ поддържаме и актуални преводи на английски език на по-важните закони и наредби, свързани със строителството. А колекцията от норми и правила за проектиране няма аналог в друга електронна библиотека.

Елена Иванова, ръководител, „Сиела строител“

- Какви са възможностите за постоянно осъвременяване?

- Съдържанието се обогатява непрестанно. През последната година публикувахме традиционните уедрени сметни норми, а също така еврокодовете, голям набор от примерни договори за строителство, процедури, наредби на десетки общини, ведомствена практика и много други. В близко бъдеще се предвижда и внедряване в програмата на калкулатори и изчислителни модули, обслужващи проектанти и строители.

- Какви са разходите в процеса на използване?

- Текущи разходи няма. Заплаща се абонамент за определен период от време – най-честият избор на клиентите е една година. Подобен продукт на пазара няма. Типично проектантските софтуери имат по-тясна насоченост и бих казала, че техните изчислителни модули идеално биха се допълнили за момента с нашия продукт. Това, което липсва при тях – ние го притежаваме, и обратно.

КОЛЕКЦИЯТА ОТ НОРМИ И ПРАВИЛА ЗА ПРОЕКТИРАНЕ **НЯМА АНАЛОГ В ДРУГА ЕЛЕКТРОННА БИБЛИОТЕКА**

Доротея **Николова**:

НУЖНА Е КРЕАТИВНОСТ **В УПРАВЛЕНИЕТО НА ФИНАНСИТЕ**

Доротея Николова е член на УС, изпълнителен директор и ръководител направление „Финанси и планиране„ на Банка ДСК. Професионалният й път започва в ПрайсуотърхаусКупърс България. Кариерата й продължава в управление "Банки и капиталови пазари" на ПрайсуотърхаусКупърс, Лондон. В периода юли 2000 г. - октомври 2003 г. е ръководител на Финансов контрол и член на ръководството на клона на Ситибанк в България. През ноември 2003 г. започва работа като началник управление "Планиране и контрол" в Банка ДСК, а от януари 2005 г. до януари 2007 г. е прокурист на банката, през февруари 2007 г. става неин изпълнителен директор.

Доротея Николова е носител на редица престижни награди. В тазгодишното издание на конкурса за финансов директор на годината, организиран от Ernst & Young България в партньорство с Forbes България, тя получи голямата награда за цялостен принос. Г-жа Николова отговаря за стратегическото планиране, финансовата, регулаторната и управленската отчетност, данъчното планиране, а резултатите от нейната работата намират отражение в отличния финансов резултат на Банка ДСК за 2015 г. - рекорден за банката, но и за банковата система в България.

БИЗНЕСЪТ ЩЕ ИМА ПОВЕЧЕ ПРОЕКТИ, КОГАТО УСЕЩАНЕТО ЗА ИКОНОМИЧЕСКА СТАБИЛНОСТ Е ПО-ГОЛЯМО

автор: **Яна Колева**

Доброто финансово управление на банка изисква познаване на пазара и оперативната среда, адекватна и стабилна визия относно следваната политика, рисков апетит, стратегически цели относно профила и мястото на институцията на пазара. Но най-вече е нужно дълбоко и обхватно познаване на цялата дейност не само от финансова гледна точка, а от всички аспекти, включващи продажбената дейност, развитието на продуктите и услугите, управлението и оценката на риска, правни и регулаторни аспекти, дори и публичните комуникации и управлението на репутацията и външната визия. Без тясното взаимодействие между всички тези аспекти с финансовата дейност не може да има добро управление на резултатите.

Управлението на финансите за мен е доста традиционна дейност. „Топлата вода“ отдавна е открита. Може би това, което отличава настоящото време, е, че се изисква все повече гъвкавост, адаптивност, дори и креативност в управлението на финансите.

Опитът ми на финансов мениджър ме научи, че няма нищо по-важно от хората. Те са тези, които създават и четат „числата“.

Правилата, които като финансист спазвам: Да бъда почтена и да давам най-доброто от себе си.

Стесненият лихвен марж и лихвената „диета“ налагат адаптивност в сегашното управление на дейността, продуктите и услугите и подготовка за дигиталното бъдеще.

Нарастващата спестовност е белег за усещане за несигурност в икономическите субекти. За щастие тази тенденция от началото на годината не е ясно изразена и дори бих казала, че има обрат.

Ролята на банките за икономическата активност не бива да се преувеличава. Банките са важен фактор и подпомагат и опосредстват икономическата активност, но не могат да я създадат.

Бизнесът ще взема повече кредити, ако… е готов да инициира проекти, които, от една страна, очаква да му донесат достатъчно висока възвръщаемост, така че да покрие алтернативна безрискова доходност и допълнително поетия риск, а от друга - тези проекти да изискват допълнителни инвестиции или оборотен капитал. В противен случай няма да има нужда от кредит. Повече проекти ще има, когато усещането за стабилност в икономическата обстановка е по-голямо.

Промяната, която технологиите налагат банките да се адаптират бързо и да инвестират в новите канали за продажба, за да осигурят бъдещето си в един променен пазар на финансови услуги.

Подводните камъни в нашата работа са несъответствие между визията относно постигането на стратегическите цели и промените на оперативната среда във всичките й аспекти – макрорамка, конкуренция, законови и регулаторни изисквания. Всички тези фактори се променят все по-динамично, което затруднява предвидимостта в стратегическите насоки и надеждността в оценката за поетите рискове.

Финансовите резултати зависят най-вече от сърцатата работа в екип на ръководството и целия персонал.

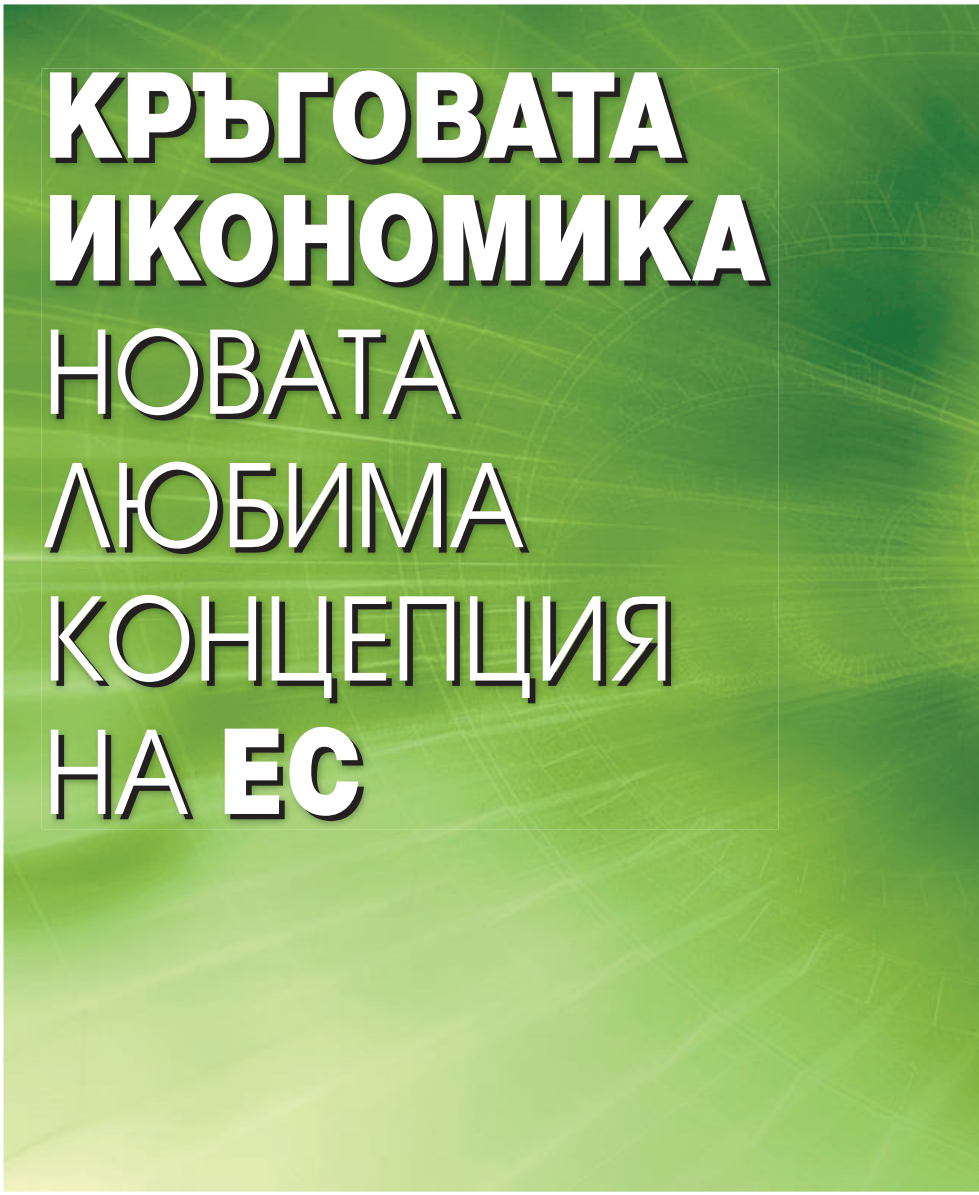
Измерител за стабилността на една банка са поддържане на адекватни нива на собствен капитал, ликвидност и възвръщаемост .

Насочих се към работа във финансовия сектор, тъй като за мен той е много интересен и позволява широк поглед и допир с различни аспекти. Също така непрекъснатото развитие и съпътстващите промени не оставят време за превръщане на работата в рутина.

Сега е подходящо време да се инвестира в знания и умения – това са инвестициите с най-висока възвръщаемост, най-нисък риск и са актуални за всяко време.

Моят професионален съвет е: Бъдете всеотдайни и разчитайте на хората, с които работите.

КРЪГОВАТА ИКОНОМИКА НОВАТА ЛЮБИМА КОНЦЕПЦИЯ НА ЕС



автор: **Владимир Митев**

ЕС – както на институционално, така и на фирмено ниво, развива все повече концепцията за т.нар. кръгова икономика. Тя предвижда промяна в начина на проектиране, производство и употреба на индустриалните продукти – така че те да бъдат лесни за поправка, да имат подълъг живот, а когато възможностите им се изчерпят, да бъдат по-лесни за рециклиране и за изхвърляне.

Идеята е да се достигне до икономика с нулево ниво на отпадък. Ако сега все още живеем в „линейна икономика“ – т.е. произвеждаме продукти, ползваме ги и после ги изхвърляме, кръговата икономика обещава да затвори кръга между създаване, употреба и изхвърляне, така че ресурсите, вложени в дадена вещ, да могат да се използват отново.

Нуждата от подобен подход в стопанското развитие все повече ще нараства. Очаква се до 2030 г. средната класа в световен мащаб да достигне 4,9 млрд. души, спрямо едва 2 млрд. през 2012 г. Това означава много по-голямо потребление на ресурси.

Сегашният модел на планирано остаряване – т.е. на производство на вещи с ограничен живот, които да бъдат заменяни сравнително често, така че да се произвеждат отново и да се поддържа изкуствено висок БВП, разхищава ресурси. Той може да се окаже неприемлив в съвсем скоро бъдеще.

Всъщност концепцията за кръгова икономика датира от 70-те години. Тогава американските университетски преподаватели в областта на околната среда Джан Т. Лайл и Уолтър Стейхел я лансират за първи път. Отнема доста време обаче, преди бившият мореплавател Дейм Илън Макартър да прегърне концепцията и да започне да я налага в световен мащаб. За целта той създава фондация „Илън Макартър“ през 2010 г.

Благодарение на работата на фондацията и на възобновения научен интерес идеята за кръгова икономика събира все повече последователи в световен план дори и сред филмовите звезди. Подкрепа за концепцията са изказали актьорът Брад Пит, политикът и актьор Арнолд Шварценегер, актрисите Мерил Стрийп и Сюзън Сарандън.

Ефектите от по-активна политика по насърчаване на кръговата икономика се оценяват различно. Консултантската компания McKinsey смята, че преминаването към тази концепция може да добави 1 трлн. долара към световната икономика до 2025 г. Според оценки на Европейската комисия прилагането на концепцията може да подобри търговския баланс на ЕС със 115 млрд. евро и да създаде нови 16 000 работни места.

Списание Nature обобщава концепцията така: „Кръговата икономика ще превърне стоки, които са в края на своята служба, в ресурси за други стоки, ще затвори празнотите във веригата на индустриалната екосистема и ще намали отпадъците. Идеята е да се използва отново това, което позволява повторна употреба, да се

ИДЕЯТА Е ДА СЕ ПРОМЕНИ ПРОЕКТИРАНЕТО, ПРОИЗВОДСТВОТО И УПОТРЕБАТА НА СТОКИТЕ, **ТАКА ЧЕ ДА СЕ ПЕСТЯТ РЕСУРСИ**

рециклира онова, което не може да се използва за пореден път, да се поправи счупеното и да се произведе пак непоправимо счупеното."

Прави впечатление, че кръговата икономика е по-добре приета сред големите компании, отколкото сред дребния и среден бизнес. Според неотдавнашно изследване на 300 малки фирми в Англия, Франция и Белгия 50% от тях не са чували за концепцията.

„Ние изхвърляме като отпадък 90% от суровините, които използваме, за да направим например една съдомиялна – при това още преди да напусне фабриката. Големите компании съумяват да намалят наполовина отпадъците си, но малките и средните предприятия не го могат", пояснява в анализ Euronews.

Някои от големите предприятия обаче вече я прилагат. Сред тях е заводът на „Рено" в град Шоази, Франция, разказва Euronews. От ръководството на завода споделят, че 80% от клиентите им държат да карат автомобили, щадящи природата, и това определя каква кола ще купят. Затова и предприятието използва кръговата икономика в автомобилостроенето.

„Когато авточастите стигнат до завода, те се сортират по групи – тези, които са в много лошо състояние и ще бъдат отлети отново, и онези, които имат нужда само от ремонт. И в двата случая в момента, в който напускат фабриката, тези авточасти са като нови", обяснява кореспондентът на Euronews Гийом Десжарден. В резултат фабриката се е освободила на 100% от отпадъците.

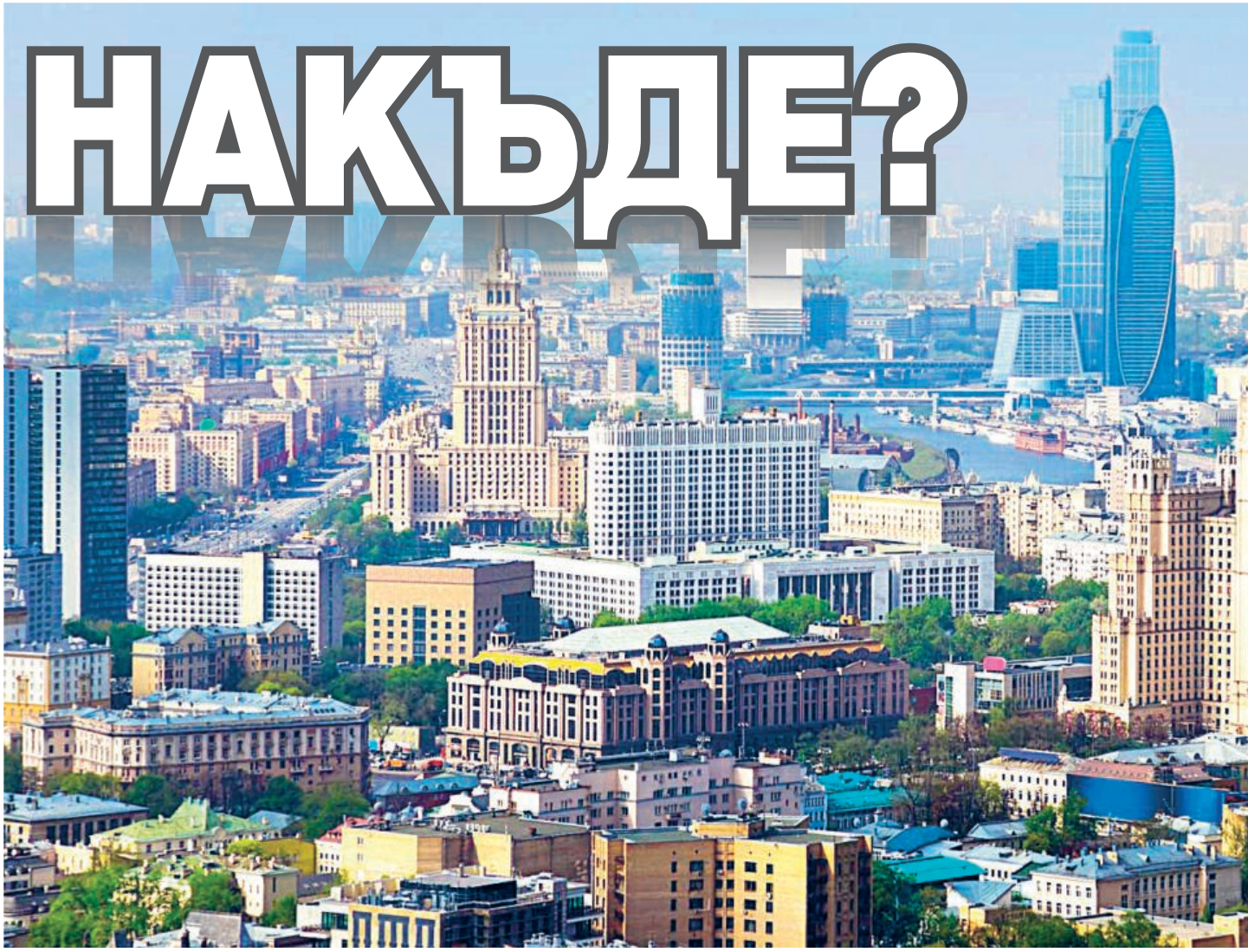
ЕС изчислява, че намаляването на ресурсите в резултат от прилагането на концепцията може да доведе до спестявания в размер до 500 евро на домакинство годишно. В държави като Словения, Белгия и Холандия вече има успехи в прилагането на кръговата икономика. В Словения например са горди, че са държавата с най-високо ниво на рециклиране на отпадъците в ЕС – 49%. В Холандия пък изчисляват, че е възможно да създадат нови 5400 работни места и да генерират допълнителни 7 млрд. евро на година, ако приложат успешно концепцията за устойчиво развитие, свързана с кръговата икономика. Страната на ниската земя е била първата, която създава фондова борса, първа учредява мултинационална корпорация – Холандската източноиндийска компания, и сега се стреми да е първа по прилагането на иновативната концепция в Европа.

През декември 2015 г. Европейската комисия одобри пакет за кръгова икономика, който трябва да стимулира прехода на Европа към тази концепция. Част от целите на пакета са 65% от общинския боклук да се рециклират до 2030 г. Към същата година трябва да преминават рециклиране и 75% от опаковките. Изхвърляните на сметище отпадъци трябва да са максимално 10% през 2030 г.

Но по концепцията се работи и в други части на света. Например в Китай, където е създадена специална държавна асоциация за насърчаването ѝ. При положение, че именно най-многолюдната държава в света вероятно ще стане стопанин на огромна средна класа (измервана в стотици милиони души), нищо чудно, че кръговата икономика отсега вълнува китайските управленци. Идеята е икономиката да наподобява природата, където енергията и ресурсите циркулират между веществата и същества в кръг. Колкото и да се гордее с иновативността си, човекът отново и отново открива решението на проблемите си най-вече в естествения земен ред.

РУСКАТА ИКОНОМИКА

НАКЪДЕ?



автор: **Владимир Митев**

Под мотото „На прага на нова икономическа реалност“ между 16 и 18 юни в Русия се проведе Петербургският международен икономически форум – ключово събитие в стопанските отношения на страната със света. Тази година участници в срещата са над 10 000 души, които управляват компании и фондове с капитал 10 трлн. долара. Не липсват и значими политици от ЕС и от страни, с които Русия си партнира.

Мотото на форума звучи високопарно, но правилно отразява, че Русия се намира пред важни решения в своята икономика. В изказването си пред гостите президентът Владимир Путин заяви, че са необходими „допълнителни стимули за развитието, по-пълна реализация на промишления, научно-техническия и иновативния потенциал на страната и на интеграционните структури, в които тя участва“.

Ситуацията обаче е доста по-сложна. Русия има отрицателен икономически растеж от 3,7% от БВП. През последните 7 години ръстът е средно едва 0,4% годишно. Икономиката се намира под международни санкции. За последните две години чуждестранните инвестиции са намалели от 70 млрд. долара годишно до 5 млрд. долара.

В резултат броят на бедните е нараснал с 5 млн. души от началото на кризата досега и до 2017 г. ще достигне 13,7% от населението. Почти една четвърт от жителите на страната – т.е. 38 млн. души, имат дългове към банки.

Руското ръководство трябва да реши както проблемите с бедността, задлъжнялостта и доходите в условията на санкции, така и да открие двигатели за икономически растеж, които да позволят държавата дори да задмине средния ръст на световната икономика. Всеобщо е мнението, че с досегашната икономическа политика повече от 1-2% ръст годишно не могат да се очакват. А това обрича страната на изоставане – както технологично, така и стопанско. Затова и в последно време в руските медии и по различни форуми текат усилени дискусии, поставящи вечния за Русия въпрос през последните 150 години – „Какво да се прави?“.

Възможно решение се свързва с плана за реформи, който в момента е разработван от влиятелния бивш финансов министър (2000-2011 г.) Алексей Кудрин. Той е считан за един

Фото **Wikipedia**

Бившият финансов министър Алексей Кудрин е натоварен от президента Владимир Путин със задачата да изготви план, който да очертае икономическия път пред Русия

Според Кудрин страната се нуждае от ръст на икономиката, инвестициите и приходите, балансиран бюджет и гъвкаво управление

НАЙ-ГОЛЯМАТА ДЪРЖАВА НА ПЛАНЕТАТА ОСЪЗНАВА, ЧЕ ПРИ СЕГАШНИЯ СИ СТОПАНСКИ КУРС НЯМА ПОТЕНЦИАЛ ЗА ГОЛЯМ РАСТЕЖ. **ЕДНО ОТ ПРЕДЛАГАНИТЕ РЕШЕНИЯ Е НА ПРОЗАПАДНИЯ И ПРОПАЗАРЕН БИВШ ФИНАНСОВ МИНИСТЪР АЛЕКСЕЙ КУДРИН**

от представителите на прозападните либерални сили в руската политика. Докато е финансов министър, той въвежда плоския данък в страната, създава стабилизационен фонд, попълван от нефтените приходи и използван за по-голямо подсигуряване на държавните финанси и намалява значително чуждестранния дълг. През декември 2011 г., когато Кудрин напуска правителството, премиерът Владимир Путин заявява, че либералът „е направил много за подсилването на икономиката на страната“ и че се гордее, че е работил с подобен човек в екипа си.

„Путин и Кудрин са наистина много близки приятели още от времето, когато са работили заедно в управлението на Санкт Петербург при кмета Анатоли Собчак през 90-те години. Твърди се, че Кудрин е единственото официално лице, на което е позволено да използва неофициалното обръщение на „ти“ към Путин в лични разговори“, пише в свой анализ Радио Свободна Европа.

Смята се, че Кудрин е архитектът зад бурния икономически ръст на Русия през първите два мандата на Путин (2000-2008 г.). Той има подкрепата на руския бизнес, но е непопулярен сред широките националистически и леви маси. Критиците му са на мнение, че с ограниченията над правителствените разходи, които е въвел, е предизвикал отслабване на производителните сектори в руската икономика, тъй като е пренасочил възможни инвестиции в тях към „мъртво състояние“ в стабилизационния фонд. Освен това те виждат в него догматичен, пропазарен и прозападен лидер.

Така или иначе в края на април Кудрин бе избран за председател на съвета на Центъра за стратегически разработки. Пак тогава той влезе в икономическия съвет към президента на Русия. Бе натоварен и със задачата да напише програма за развитие на страната, която да бъде готова през 2017 г. и от 2018 г. да влезе в приложение.

Основните точки в проектопрограмата на Центъра за стратегически разработки са свързани със създаването на условия за ръст на частните инвестиции, ниска инфлация, балансиран бюджет и гъвкаво (т.е. в по-малка степен интервенционистко) държавно управление, пише сайтът Ведомости. В добавка финансово-икономическият блок на руския елит би желал да стимулира инвестициите, като намали дела на заплатите в БВП и увеличи дела на приходите.

Друг значим социално-икономически лагер в управлението – т.нар. Столипински клуб, има същото желание – да

увеличи инвестициите. Само че смята да направи това чрез наливане в икономиката на държавни средства – например чрез кредитна линия на централната банка, изразходване на резервите и нарастване на държавния дълг. Социалният блок в руския елит предлага друга линия – да се повиши потребителското търсене, което да се превърне в двигател на икономиката. Това може да се реализира чрез повишаване на социалните разходи от бюджета.

Част от икономическия път на Русия безспорно е свързана и с геополитическите й взаимодействия. На форума в Петербург бившият френски президент и един от възможните кандидати за нов мандат начело на Франция Никола Саркози се обяви за поетапно вдигане на санкциите срещу най-голямата държава на планетата. Италианският премиер Матео Ренци на свой ред подчерта, че неговата страна се противопоставя на автоматичното удължаване на санкциите срещу Русия. Елемент от общуването по линията Брюксел – Москва беше срещата между председателя на Европейската комисия Жан-Клод Юнкер и руския президент Владимир Путин. „Има такива, които харесват идеята, че съм тук, и други, които не я харесват. Аз я харесвам… Когато отношенията ни са напрегнати, трябва да продължим да разговаряме. Дори ако има икономически санкции, трябва да продължим да разговаряме. Тук съм днес, защото искам да построя мост“, заяви Юнкер в Москва.

Алексей Кудрин смята, че Западът може да започне да отменя санкциите в края на 2016 г. или в началото на 2017 г. Очаква се по същото време руската икономика да тръгне нагоре. Според Кудрин санкциите отнемат около 0,8-1% от стопанския ръст всяка година. Финансистът, който има важни контакти на Запад, смята, че много зависи от това дали Минските споразумения ще бъдат прилагани в Украйна. Според него трябва да се види дали Европа ще притисне Киев да ги реализира, пише руският сайт Пронедра.

Още в края на април, когато Кудрин се завръща сред факторите в съвета към руския президент, той призовава „да се намали геополитическото напрежение“, за да може страната да се „впише, макар и с второстепенна роля в международната технологична верига“. Реакцията на Путин обаче показва границите на възможното за финансиста. Според руския държавен глава Русия не трябва „да търгува със своя суверенитет“. Кудрин обаче смята, че само по-близките отношения със САЩ и Запада могат да направят Русия част от течащата в момента технологична революция. Междувременно голяма част от руския народ гледа със скептицизъм на фигури като Кудрин и на западните държави, които са подозирани, че действат в противовес на руските интереси.

Може би именно заради имиджа си на поддръжник на богатите и олигарсите в Русия при сегашното си завръщане на преден план Кудрин показва загриженост към обикновения човек. Според него за трета поредна година реалните доходи на руснаците спадат и това е проблем. В същото време бившият финансов министър смята, че епохата на олигархията в Русия е приключила. „Олигарсите – това са хора, които влияят на властта. Днес олигарсите от миналото са просто богати хора. Те не са повече олигарси в смисъла, в който тази дума първоначално се е използвала“, обясни Кудрин на форума в Петербург. На същата среща на бизнеса и руското правителство Кудрин подчерта още: „Не трябва да направим нещо и да се успокоим. Необходимо е винаги да се променяме и обновяваме“. Според финансиста в руското общество има страх от промените.

Редно е да се припомни, че под лозунга за промени в края на 80-те години последният лидер на СССР Михаил Горбачов задвижи перестройката, която днес се оценява в Русия като етап, довел до катастрофалния преход от 90-те години и до разпада на Съветския съюз. Кудрин обаче сигурно има основания да твърди, че руската икономика днес е достигнала до границите на своите възможности и й трябват структурни реформи. На свой ред критиците му твърдят, че в годините на подем той е трябвало да инвестира нефтените приходи в икономиката, вместо да ги складира в стабилизационния фонд.

Сблъсъкът на визиите за развитието на руската икономика вероятно тепърва ще се разразява. Ако санкциите бъдат отменени и Русия отново тръгне към сближаване с Европа и САЩ, Алексей Кудрин може да изиграе своята ценна роля в тези отношения. На сайта на Дойче веле социологът Игор Ейдман обаче гледа скептично на завръщането на финансиста в предните страници на медиите. „Руският президент няма намерение да се откаже от амбициозната и скъпа външна политика, а за нея съветите на либералите не са нужни“, смята Ейдман.

Русия обаче никога не е била само антизападна или прозападна страна. Балансът между кулите на Кремъл по-скоро постоянно се променя, отколкото да стои фиксиран. Кудрин има своята важна роля в това динамично равновесие.

Фото /forumspb.com/ru

Срещата на председателя на Европейската комисия Жан-Клод Юнкер с руския президент Владимир Путин по време на форума в Санкт Петербург е знак, че дори когато са й наложени санкции, мнението на Русия е важно за Запада

HUVEPHARMA®

We add performance to your business

Хювефарма® ЕООД е международна фармацевтична компания, с повече от шестдесет годишна традиция и опит във ветеринарната и хуманна медицина.

- Производствени бази в Европа и САЩ
- Портфолио с над 95 продукта
- Дистрибуция в над 90 страни

Водещ производител на ензими и ензимни комплекси за храни и фуражи, с пълен спектър от коксидиостатици, ваксини и фуражни добавки, Huvepharma® предлага и широко портфолио от ветеринарни продукти и активни фармацевтични субстанции.

Ключови фактори за успеха на компанията са иновативността в разработването на нови продукти и технологии, умелото прилагане на науката в практиката, и не на последно място - въвеждането на нови решения съобразени с актуалните пазарни нужди.

www.huvepharma.com

Huvepharma EOOD
3a Nikolay Haytov Str
1113 Sofia, Bulgaria
P +359 2 862 5331
F +359 2 862 5334

Huvepharma N.V.
Uitbreidingstraat 80
2600 Antwerp, Belgium
P +32 3 288 1849
F +32 3 289 7845

И РУМЪНИЯ ВЕЧЕ ИМА ЗАКОН ЗА ЛИЧНИЯ ФАЛИТ

автор: **Владимир Митев**

От средата на май Румъния е поредната страна в ЕС, в която действа закон за личния фалит. Северните ни съседи го наричат „Закон за плащане чрез предаване“ (Legea dării în plată). Според разпоредбите му задлъжнели граждани, които са взели ипотечен заем на стойност до 250 000 евро, но не могат да го изплащат, имат право да предадат на банката ипотекирания имот, като в замяна задълженията им към нея се изчистват. Преди влизането в сила на закона румънците с дългове трябваше да продължат да изплащат заема, независимо че са загубили жилището си и че то в повечето случаи е продадено от банката на цени, по-ниски от стойността на заема.

В рамките на месец от влизането в сила на закона над 4000 граждани са се възползвали от неговите разпоредби. В голямата си част това са длъжници, които са взели заеми в швейцарски франкове преди или в началото на световната икономическа криза. Последващото поскъпване на тази валута повишава техните лихви, в някои случаи трикратно. Освен това голяма част от възползвалите се до момента от закона кредитополучатели са били вече изведени насила от своите домове.

За да получи облекчения на задълженията си по този закон, румънецът трябва най-напред да информира по официален път – чрез адвокат, съдебен изпълнител или нотариус, банката или компанията, която притежава дълга му, че смята да й плати чрез предаване на ипотекирания имот. За да се възползва от новоприетия парламентарен акт, задлъжнелият гражданин трябва да не бъде осъждан за нарушения във връзка с кредита, който иска да изплати. След това трябва да се изчакат 30 дни, за да се види дали банката ще оспори в съда желанието на длъжника да изплати заема си чрез предаване на собствеността върху имота. Ако банката не се противопостави съдебно, се извършва промяна на собствеността и заемът става изплатен.

В случай, че банката оспори желанията на длъжника и нейната контестация е уважена от съда, кредитополучателят може да поиска съдебно отпадане на заема чрез предаване на собствеността върху ипотекирания недвижим имот. Заемодателят може да оспори в съда само дали длъжникът изпълнява, или не условията, по които може да стане това „плащане чрез предаване“ на собствеността. Ако обаче заемополучателят отговаря на условията по закона, съдът е длъжен да уважи неговото искане, да задължи кредиторът да приеме ипотекирания имот и да закрие кредита.

Дори и съдът да се произнесе в полза на длъжника, банката може да откаже да подпише документите, уважаващи неговото искане. Тогава клиентът трябва да заведе ново дело срещу финансовата институция. Успешното му приключване гарантира успех и в цялата процедура.

На всеки един етап от тези стъпки длъжникът трябва да плаща – за нотариални такси, за съдебни дела, за адвокати, за съдебни изпълнители (в случай, че е имало въвод във владение) и т.н. Необходимата сума за уважаване на желанието му по този закон може да достигне до 3500 – 4000 евро за цялата процедура. Въпреки това законът за

ВЪПРЕКИ НЕДОВОЛСТВОТО НА ФИНАНСОВИТЕ ИНСТИТУЦИИ **ПАРЛАМЕНТЪТ ПРИЕ ТЕКСТОВЕ В ПОЛЗА НА ПОТРЕБИТЕЛИТЕ**

личния фалит е шанс за хиляди румънци, взели ипотечни заеми през последните 10-15 години.

Централната банка на Румъния, както и частните финансови институции смятат, че законът вреди на техните интереси и е неприемлив. Например Пощенска банка (Bancpost) вече оспори в съда казус, свързан със закона, като посочи, че той е противоконституционен. Подобно мнение има и у други противници на парламентарния юридически акт.

„Ще поставим пред съда проблема за неконституционалността на закона. Той се отнася за миналото. Поражда проблеми с правото на собственост, с финансирането, което дава банката с парите на своите вложители, и това са проблеми, които трябва да бъдат поставени пред съда!“, заяви Йонуц Станимир – говорител на Румънската търговска банка (Banca comercială română).

Критики към закона се чуха и от международните финансови институции – МВФ, Европейската комисия и Европейската централна банка. Противник е и Националната банка на Румъния. „Със сигурност кредитният рейтинг на Румъния ще падне, ако се появи още една недомислица като Закона за плащане чрез предаване“, заяви Еужен Радулеску – директор на отдела за финансова стабилност към румънската централна банка.

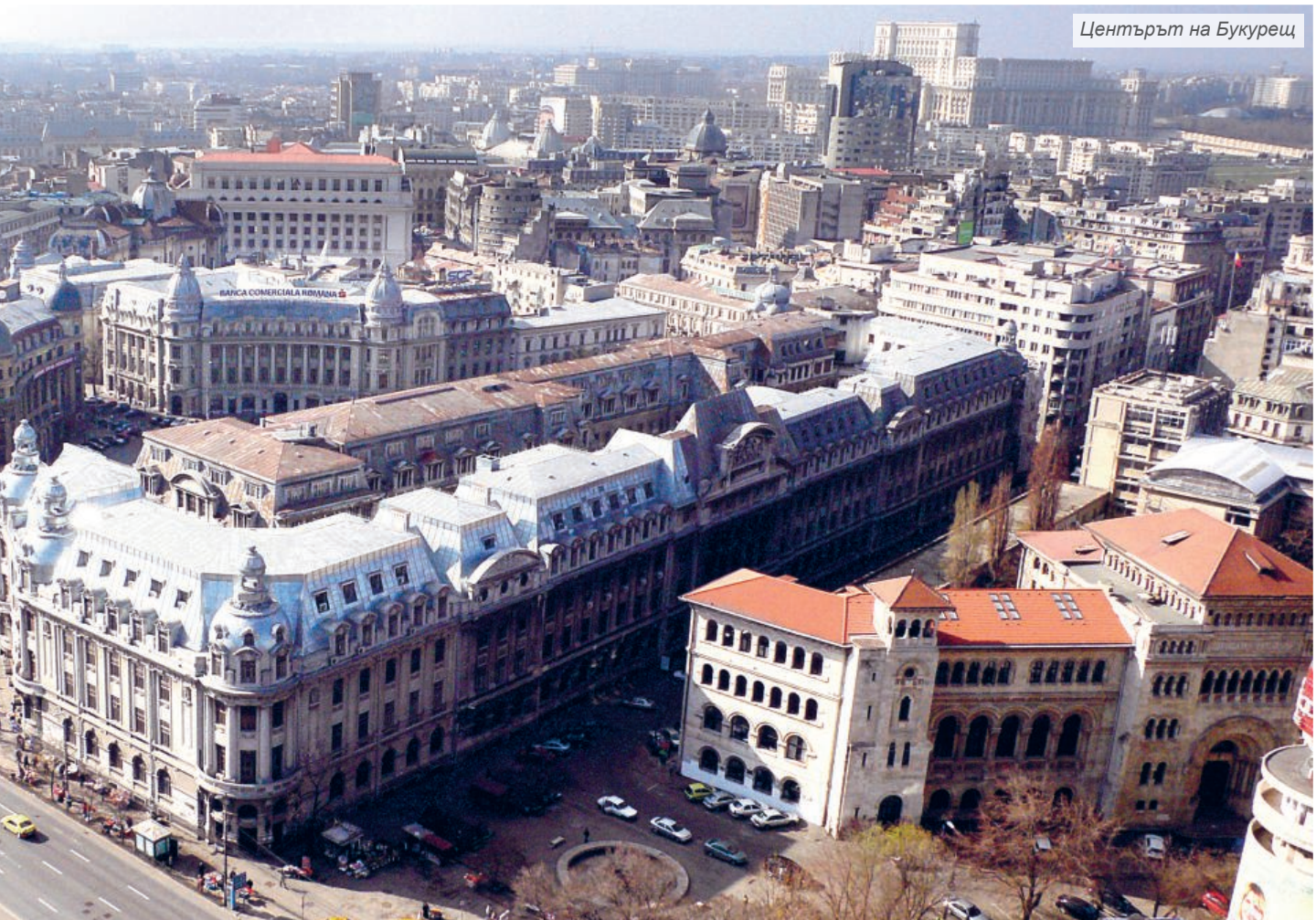
Противниците на закона твърдят, че той ощетява банките и другите финансови институции. Вносителят на закона – депутатът либерал Даниел-Каталин Замфир, обаче изхожда не от защитата от интересите на организациите, които притежават много пари. Той се интересува от длъжниците.

„Бих искал да благодаря на всички, които разбраха, че трябва да дадем нов шанс на тези хора“, заяви той, след като в края на април парламентът одобри закона. Юридическият акт бе приет с подкрепата на депутати от Социалдемократическата партия.

Румънският парламент често е обвиняван, че издига чадър над свои членове, разследвани за корупция. Но в този случай демонстрира загриженост за населението, каквато например все още не се наблюдава у нас. През февруари 2016 г. КНСБ и омбудсманът Мая Манолова обявиха, че започват работа по създаване на Закон за несъстоятелност на физическите лица. Междувременно в парламента отлежават два законопроекта – на партията АБВ и на Асоциацията за финансова коректност, без да има особено движение по тях.

Даниел Замфир смята да отиде и по-далеч. В Румъния има хиляди граждани, взели заеми в швейцарски франкове и впоследствие изпаднали в свръхзадлъжнялост заради големите лихви в леи. Замфир иска да бъде прието законодателно да се изплащат дългове по курса на франка в деня на вземане на кредита. Всъщност предложението ще засяга заеми във всякаква чуждестранна валута.

„Реших да депозирам законодателна промяна, която да уточни ясно, че обменният курс на чуждестранната валута ще бъде историческият“ – какъвто е бил в момента на вземане на заема, поясни Замфир. Предложението му сигурно ще изправи за пореден път на нокти банките. Но то показва, че наблюдаваните от години междуинституционални противоречия в Румъния могат да работят в полза на хората…



Центърът на Букурещ

Сашо **Чакалски**, председател на УС и изпълнителен директор на Общинска банка:

ОБЩИНСКА БАНКА ПОСРЕЩА

своята 20-годишнина с визия за бъдещето

Г-н Чакалски, Общинска банка чества 20-годишен юбилей през 2016 г. Малко или много са 20 години?

- За България 20 години банкова история са много. За това време се отсяха стабилните институции и сериозните играчи на пазара и заслужено Общинска банка е сред тях. Работихме здраво и постигнахме много успехи. Създадени с идеята да сме банката на София, ние станахме универсална търговска банка с добро присъствие в обслужването на всички сектори в икономиката.

- Какво постигна Общинска банка през тези години?

- Благодарение на всеотдайната и професионална работа на всички колеги през годините днес банката е лидер в общинското финансиране. Близо 34% от населението на страната живее в общини, които се обслужват от Общинска банка. Банката продължава постоянно да отбелязва ръст на пазарния си дял и в други сегменти. Само за изминалата година имаме ръст на жилищното кредитиране с 10.6%, а при потребителските кредити нарастването е 5.5%. Също позитивни са и показателите за корпоративното кредитиране, където има увеличение от 3.1%.

- Сред българските банки има силна конкуренция, кое ви дава предимство пред другите играчи?

- В днешно време не е достатъчно само да предложиш един добър продукт на пазара, нужен е специален подход към клиента, съобразен с личните му потребности и ситуация. Затова ние персонализираме продуктите си към точните нужди на клиента и залагаме на индивидуалния подход към него. Освен изключително атрактивните ни условия и продукти по новата юбилейна програма, ние имаме конкурентното предимство да сме бързи в процедурите по одобрения. Това е формулата, която ни прави много конкурентни – отлични продукти, промоционални условия, бърза процедура и индивидуален подход. А това, че ние се позиционираме добре сред конкурентите ни, се потвърждава, както от ръста на пазарния ни дял, така и от външни показатели. Подобрихме позициите си в класацията TOP 100 SEE на банките в Югоизточна Европа. А през 2015 г. международната рейтингова агенция Moody's присъди много добър рейтинг на Общинска банка. Това е индикатор за нас, че вървим в правилната посока.

- Какви са очакванията ви за българския банков сектор, ще паднат ли лихвите?

- Банковият сектор е обвързан пряко със състоянието на икономиката. През първата половина на 2016 г. банковата система остава стабилна, с висока капиталова адекватност, но свръхликвидна. Напоследък има съживяване в кредитирането, както на физически лица, така и на корпоративни клиенти, тъй като трайно ниските лихви стимулират инвестициите. Лихвените нива са достигнали исторически минимум. До края на годината едва ли ще се променят съществено. В дългосрочен план можем да очакваме само повишение.

- Какви са очакванията на потребителите и ще се промени ли пазарът в бъдеще?

- Днес потребителите са много по-осведомени, активно ползват технологиите за информация и покупка, и избират продукти с добавена стойност. Затова и фирмите трябва да се адаптират към по-високите изисквания на клиентите. Общинска банка има специален продукт „Иновации“, с който подкрепя фирмите, които искат да внедрят нови технологии и да са готови за хай-тек предизвикателствата на бъдещето. А самите ние като банка също се развиваме в иновативна посока. Съвсем скоро предстои да пуснем изцяло нов и нестандартен продукт на пазара, който не се предлага от други банки. Той комбинира новите технологии, предлагайки на клиента изключително удобство и комфорт. Но нека бъде изненада.

- Какво още да очакваме от Общинска банка?

- Имаме дългосрочна визия за мястото ни на пазара. Ще залагаме все повече на иновативни предложения и услуги. Смятаме да разширяваме специфичната ниша, в която работи банката – общинското финансиране.

20 години ОБЩИНСКА БАНКА

ИНВЕСТИЦИОНЕН КРЕДИТ ПО ОПЕРАТИВНИ ПРОГРАМИ НА ЕС

Иновация

Мелодия на успеха

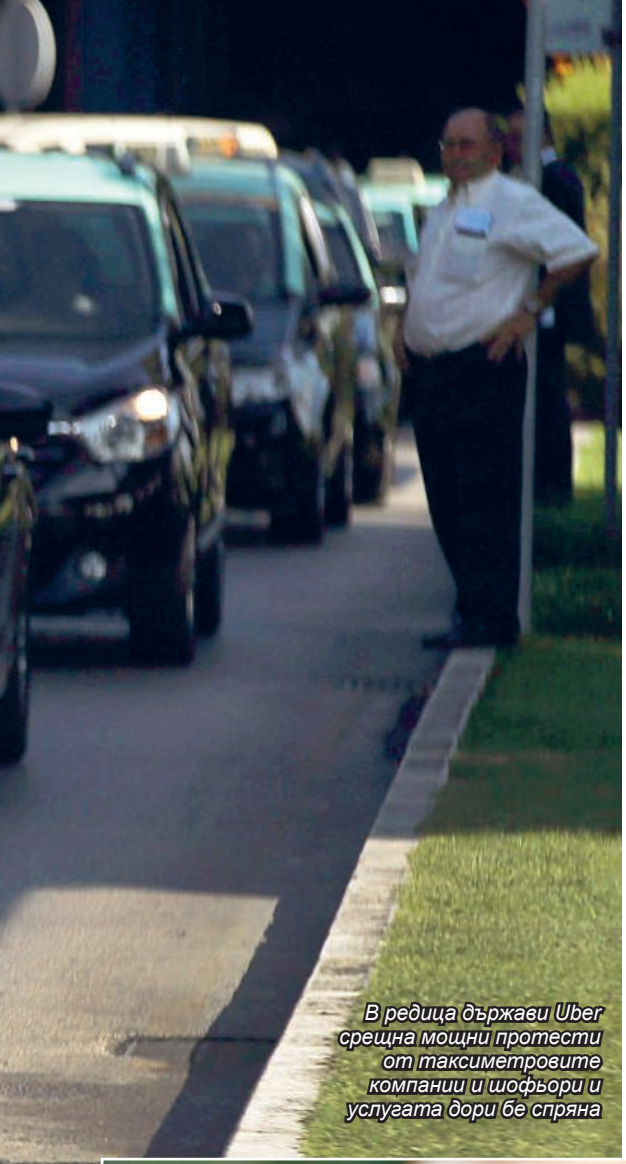
- **Размер на кредита до 1 000 000 лева или тяхната равностойност в евро**
- **Без такса за проучване и анализ**

www.municipalbank.bg

ЕС ПРЕГЪРНА ИКОНОМИКАТА на СПОДЕЛЯНЕТО

автор: **Александър Александров**

На предстоящите президентски избори във Франция лидерът на националистите и вероятен кандидат-президент Марин льо Пен може би ще открие сериозни поддръжници на антиевропейската си риторика в лицето на общността на таксиметровите шофьори в страната. Особено след като Европейската комисия зае преди броени дни позиция в подкрепа на т.нар. икономика на споделянето (shared economy), обхващаща множество услуги за споделяне на имоти, вещи, време и други ресурси. Става въпрос за концепция, според която можем да използваме по-пълноценно нашите вещи, вместо да купуваме нови и нови неща, които след това да изхвърляме. Една идея, стара колкото самия свят, която обаче през последните години получи нов тласък с развитието на дигиталните платформи, които улесняват значително целия процес на споделяне.



В редица държави Uber срещна мощни протести от таксиметровите компании и шофьори и услугата дори бе спряна

ПОДКРЕПАТА НА ЕВРОИНСТИТУЦИИТЕ ЗА ОНЛАЙН УСЛУГИ КАТО AIRBNB И UBER ИМА ЗА ЦЕЛ **ДА СТИМУЛИРА ТОЗИ НОВ ИКОНОМИЧЕСКИ СЕГМЕНТ, ПРЕВРЪЩАЙКИ СТАРИЯ КОНТИНЕНТ В ЛИДЕР ПРИ ПЛАТФОРМИТЕ ЗА СПОДЕЛЯНЕ**

Причината таксиметровите шофьори във Франция, а и не само там, да се обявяват против тази иначе толкова благородна идея е в тяхната неприязън към може би най-афишираната компания, свързана със „споделената икономика“ – Uber. Мобилно приложение, стартирало като платформа за свързване на непрофесионални шофьори с пътуващи и превърнало се в последствие в многомилиарден бизнес. Според новите препоръки на Европейската комисия, които бяха публикувани неотдавна, страните на континента трябва да стимулират развитието на този тип услуги и да ги забраняват само в краен случай. Причината според еврочиновниците е, че в противен случай има опасност Европа

да изостане значително

от САЩ, Азиатско-тихоокеанския регион и други части на планетата по отношение на този бързо развиващ се дигитален сегмент. Тяхната препоръка обаче идва в момент, когато ситуацията около навлизането на новите услуги за споделяне може да бъде оприличена най-успешно като „бойни действия“.

Протестите на таксиметровите шофьори в Париж срещу Uber през миналата година бяха може би най-яркият пример за войната, която водят стартиращите компании за споделени услуги срещу различни традиционни браншове. Тогава много от знаковите улици във френската столица бяха блокирани от таксита и купчини запалени гуми, а на места се стигна и до бой между шофьори от двете групи, както и до обръщане на коли на Uber. Проблеми обаче има не само във Франция. Airbnb е създадена през 2008 г. в Сан Франсиско, а Uber – една година по-късно в същия град, и почти от самото начало двете технологични фирми се оказват

въвлечени в битки

с различни браншови лобита и регулаторни органи първо в САЩ, а после и по целия свят. С навлизането си на европейския пазар, известен с традициите си в защита на различни професионални групи, и двете се превръщат в любима мишена на местните институции, както и на различни конкуренти.

От 2014 г. насам таксиметровите организации протестират срещу Uber във Франция, Великобритания, Португалия, Испания и много други европейски страни, обвинявайки я в нелоялна конкуренция. В Обединеното кралство компанията срещна отпор и от страна на собствените си шофьори, които настояват да бъдат третирани като нейни служители, а не просто като потребители на онлайн услуга, използващи я, за да печелят допълнителни доходи. През миналата година френските прокурори влязоха в офисите на компанията в Париж, докато в Белгия тя беше принудена да прекрати своята услуга UberPOP, която разчита на непрофесионални шофьори, след съдебна заповед. Услугата бе спряна и в България след решение на Комисията за защита на конкуренцията и съда, докато компанията не отговори на законовите изисквания за таксиметрови превози.

Макар и да не е толкова нашумяла, Airbnb също среща множество критики от общинските власти в редица градове – от Барселона до Париж, заради негативния ефект върху местните пазари на настаняване. Платформата на практика позволя-

ва на всеки собственик на жилище да отдава под наем отделни помещения за ден, два или повече. Опция, която е изключително удобна за туристите, а напоследък се използва все по-често и при командировки. Създавайки сайта, за да предлага едно помещение в собствения си апартамент, основателят Брайън Чески през последните години се превърна в собственик на бизнес на стойност 20 млрд. щ. долара, а през платформата вече се предлагат както апартаменти и отделни помещения, така и палатки, каравани и цели замъци. Нито хотелската индустрия, нито местните власти в много градове обаче са щастливи от този факт. На 1 май т.г. властите в Берлин въведоха нова регулация, която ограничава значително отдаването под наем на жилища за кратки периоди – една от особеностите на Airbnb. Забраната вече беше атакувана от местния конкурент на Airbnb – Wimdu.

Истината е, че нещата отдавна не опират до Uber и Airbnb. Днес в „икономиката на споделянето“ работят стотици технологични платформи, които улесняват съвместното използване на автомобили, инструменти и техника, както и споделяне на свободното време за разхождане на кучета или за приготвяне на вечеря. Самата Uber вече има десетина по-сериозни конкурента, най-големият сред които – Lyft – също е милиардна компания. Очаква се и Google да навлезе в този сегмент.

„Споделената икономика“ се разраства независимо дали това се харесва на традиционните лобита и едва ли

силовите мерки

ще прекратят този процес. Затова и чрез публикуваните си наскоро препоръки Европейската комисия побърза да обяви, че на това ново явление трябва да бъде даден шанс и посъветва правителствата на страните членки да не забраняват тези услуги, освен ако не е наистина наложително.

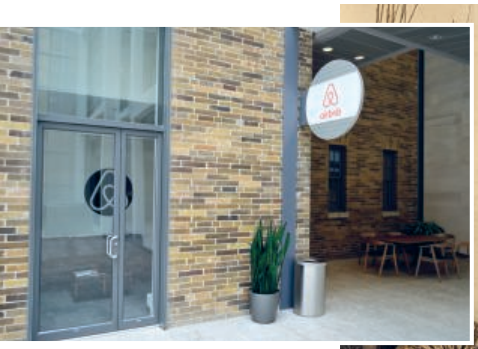
„Цялостната забрана на тези активности е крайна мярка, която трябва да бъде въведена само ако и където никакви други рестриктивни мерки за защита на обществения интерес не могат да бъдат използвани“ – пише в документа, предоставен на медиите. Според него всякакви ограничения на онлайн услугите за споделяне в общността трябва да съответстват на обществения интерес, а забраната за краткосрочно отдаване под наем трудно може да бъде обоснована.

Безспорно препоръките са добра новина за компании като Uber и Airbnb. Все още обаче е трудно да се отговори на въпроса дали стимулирането на този нов сегмент ще е добре за обществото като цяло. Ползите от новите платформи са очевидни, но въпросът е

какви са вредите

които те могат да нанесат на редица традиционни бизнеси. Освен това въпросът за обществения интерес има и екологична страна. Много хотели, например, изхвърлят консумативи като сапуни и шампоани преди всяко настаняване на нови гости, докато при използването на Airbnb този проблем не съществува. Като цяло споделянето на ресурси и вещи е много по-екологично в сравнение с модела, характерен за консуматорското общество, при който непрекъснато купуваме нови и нови вещи, без да сме сигурни дали ни трябват, след което те отиват на бунището.

Вече се чуха и първите отзиви на новите европейски препоръки. От германската асоциация на хотелиерите IHA посочват, че „Съществуващият правен вакуум ... носи загуби на потребителите, посетителите и данъкоплатците и изкривява конкуренцията в ущърб на по-силно регулирания хотелиерски бранш“. От новите компании също са на мнение, че е налице празнота в законите, която трябва да бъде запълнена. Въпросът обаче е какви точно ще бъдат новите регулации и коя от страните ще успее да прокара своите интереси при гласуването им.



Клиентите на Airbnb се множат, но хотелиерският бизнес иска регулацията да важи за всички

25 ГОДИНИ

СПОДЕЛЕНО ДОВЕРИЕ!

СПЕЧЕЛИ БЕЗПЛАТНО ГОРИВО В РАЗМЕР НА 25 л, 250 л, 1250 лв., 2500 лв.!

НАГРАДИ ЗА 150 000 лв.

ВСЕКИ ДЕН – ТОМБОЛА НА КАРТИ ЗА ГОРИВО!

Зареди гориво (дизел, бензин, газ пропан-бутан) за минимум 25 л, изпрати SMS с уникалния код от касовата бележка на кратък номер 17150 или го регистрирай на igra.lukoil.bg. Запази касовата бележка и участвай в ежедневни (за 25 л) и ежеседмични (за 250 л) томболи. Ежемесечна томбола за 2500 лв. сред участниците, заредили дизел или бензин, и за 1250 лв. сред участниците, заредили газ пропан-бутан. Цената на един SMS е 0,30 лв. за абонати на Mtel и VIVACOM и 0,29 лв. за абонати на Telenor. Период на провеждане: 16.05.2016 г. – 31.08.2016 г.

25 ГОДИНИ ЛУКОЙЛ

БИЗНЕС ОБРАЗОВАНИЕ
ЗА НАПРЕДНАЛИ

автор: **Атанас Кирачин**

Иновациите стават все по-голяма част от ежедневието ни, но всички те, независимо дали в сферата на технологиите, науката или бизнеса, стават факт благодарение на новите методи на обучение и преподаване. Тъкмо иновациите в образованието са „специалността“ на Виенския университет по икономика и бизнес (Wirtschaftsuniversität Wien, WU), който освен с вековната си история се гордее най-вече със своята мениджърска академия (Executive Academy), предлагаща магистърски програми по бизнес администрация (MBA) от най-висок клас. Global Executive MBA на университета е на 44-о място в класацията на Financial Times за 2015 г. за учебни заведения от целия свят. Освен това MBA във Виенския университет по икономика и бизнес има тройната корона от акредитации от три престижни независими агенции – постижение, достояние на едва 1% от учебните заведения на планетата.

Ползите за завършилите MBA във WU Executive Academy са осезаеми, и то бързо, разказва деканът проф. Барбара Щьотингер. „След 3 години заплатата на завършилите MBA скача с 30%, 22% от тях се катерят по корпоративната стълбица, а 15% основават нови компании.“ Не повечето приходи обаче отвеждат във WU през 2008 г. първата българка, завършила MBA тук – Илияна Шмателка. „През 2006-2007 г. реших, че трябва да стана самостоятелен консултант по организационно развитие. Бяха минали много години, без да уча теория, бях натрупала практика, но за един консултант е важно да е запознат с теорията. Обмислях да направя MBA по организационно развитие в Хайделберг, но един приятел ми препоръча Executive MBA тук. Прочетох всичко за програмата и бях сигурна, че искам да уча във WU, защото щях да имам модули в Бангалор, Шанхай, Минеаполис и Ню Йорк, освен във Виена. Успях да намеря в един модул всичко, което исках да науча за организационното развитие, а също така получих и много други полезни знания“, припомня тя.

С нагласата да се усъвършенства като личност, влиза във WU Executive Academy и друга българка – Надя Ангелова. „Според мен MBA трябва да се прави тогава, когато човек усети, че е правилният момент – когато почувства, че стои на едно място, въпреки че се изкачва в йерархията. При мен това се случи, след като вече имах няколко години опит, след които видях, че ми липсват конкретни знания и умения.“ Голямата полза и за Илияна, и за Надя е контактът с различни хора. „Комуникацията със състудентите ти, които идват от другите браншове и държави, те научава да вникваш в други гледни точки, да гледаш на нещата в друга перспектива“, казва Надя.

БЪЛГАРИТЕ СА ТРЕТАТА НАЙ-ГОЛЯМА ГРУПА СРЕД СТУДЕНТИТЕ НА МЕНИДЖЪРСКАТА АКАДЕМИЯ НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ УНИВЕРСИТЕТ ВЪВ ВИЕНА

МВА във Виенския университет по икономика и бизнес избира и Мартин Иванов, който същевременно работи за Sensata, където се занимава с нови проекти. Тъкмо затова, а и заради нестихващата си страст към технологиите, той решава да учи предприемачество и иновации. Има обаче и друга причина – той работи над стартъп проект в сферата на роботиката. „Целта ми със започването на това обучение е да развия своя капацитет, който иначе, работейки само за Sensata, не мога. Устройството, което разработваме, се свързва чрез WiFi с всички уреди в къщата, като освен да ги включва и изключва, пестейки енергия, технологията прави мониторинг на работата на съответните уреди. Роботът може да разпознае, че в дома няма никого, да види кои са уредите, които не са изключени, след което изпраща съобщение с тази информация. Съответно човекът връща друго съобщение до устройството, което казва например „Изключи печката и лампите“. Чрез робота, който разполага с камера, човек може да се увери, че уредът наистина е изключен, т.е. можеш не само да дадеш команда, а и да провериш дали тя е изпълнена.“ Бъдещият робот на Мартин ще може да изпраща и актуалната прогноза за времето, най-важните новини, които интересуват собственика му, информация за трафика по пътищата. Освен това ще е полезен и за сигурността на жилището, отбелязва той.

Ползите за завършилите МВА във WU Executive Academy са осезаеми, казва деканът проф. Барбара Щьотингер

„В последните 10 години успяхме да станем разпознаваеми в цяла Централна и Източна Европа. Не само за хората от региона, но и за тези, които искат да правят бизнес в тези страни“, споделя деканът проф. Щьотингер. И цифрите подкрепят нейните думи – от започналите МВА през настоящата учебна година 90 студенти шестима са българи, което прави сънародниците ни третата най-голяма група във WU.

В МВА курсовете на WU се организират и специални уъркшопове. Един от тях е „Dirty innovation“ (Мръсна иновация), в който студентите, разпределени в отбори, трябва да се справят с практическа задача, макар и извън тяхната сфера на обучение и работа, като целта е да бъдат подобрени комуникативните им умения, екипната отговорност и способността да се справят с нови предизвикателства. Като част от работилниците „Мръсните иновации“ курсантите например строят кули от спагети. В другите уъркшопове студентите стават още диригенти на истински камерен оркестър, както и получават различни съвети от деца в „Children Coach Managers“.

Въпреки всичко това, както и фактът, че МВА във WU преподават някои от най-уважаваните в целия свят професори, контактите между самите студенти в потоците на магистърските програми са най-ценното нещо дори за самия декан проф. Щьотингер. „Мисля, че мрежата от връзки, която нашите студенти създават по време на обучението си, е нещото, което ни прави много желано място за МВА. Животът днес е различен и много по-динамичен, в сравнение с миналото, и хората искат не просто да научат как се прави едно нещо, да вземат дипломата си и да чакат пенсиониране, а да продължават да учат и да се развиват, както и да намерят хората, които да им помогнат да постигнат всичко това.“

Илияна Шмателка, Надя Ангелова и Мартин Иванов (отляво надясно) са сред възпитаниците на WU Executive Academy

СИЛНИ И УВЕРЕНИ **НА ВЪРХА**

Когато започнах работа в Bank of America, до позицията на главен изпълнителен директор ме деляха 30 стъпала. На собствен ход достигнах до средата, но ако в този момент не бях започнал да работя с персонален коуч, който да развива моите силни страни и да ми помага да заглаждам острите ръбове в характера си, в тази изключително конкурентна среда никога нямаше да стигна до върха. Това казва на Лидия Шулева бивш изпълнителен директор на именитата финансова институция, с когото тя е била заедно в специализиран курс по коучинг в Харвард. При всеки разглеждан казус той давал примери със своя коуч и интерпретациите, които той е правил. В едно междучасие тя го попитала защо всъщност е ползвал коуч, а той я погледнал с разширени от учудване зеници, но не премълчал причините.

Фото: **Стоян Йотов**

автор: **Татяна Явашева**

Коучингът вече не е понятие, непознато в България. То няма адекватен превод и така свикнахме и с този английски термин. Според Лидия Шулева коучингът помага да виждаме възможностите отвъд ограниченията. Ето защо той се превърна в една от най-динамично развиващите се индустрии в света, което пък е следствие от нарастващата важност на човешкия капитал.

Опит

Още в началото на 90-те години Лидия Шулева основава своя консултантска компания – „Бизнес интелект“, която е вече на 25 години. От 1996 до 2001 г. е изпълнителен директор на Приватизационен фонд „Албена инвест“, преобразуван в „Албена инвест холдинг“. В кабинета „Сакскобургготски“ е вицепремиер и министър на труда и социалната политика, а после на

С КОУЧИНГ БЪРЗО ЩЕ НАМЕРИТЕ СВОИТЕ СОБСТВЕНИ РЕШЕНИЯ, ВМЕСТО ДА РАБОТИТЕ НА ПРИНЦИПА „ПРОБА-ГРЕШКА“, ОБЯСНЯВА ЛИДИЯ ШУЛЕВА

БИВШИЯТ ВИЦЕПРЕМИЕР ЛИДИЯ ШУЛЕВА СТАНА КОУЧ И ПОМАГА НА БИЗНЕС ЛИДЕРИТЕ **ДА ПОВИШАТ СВОЯ ПОТЕНЦИАЛ И ДА СА ПО-УСПЕШНИ**

икономиката. След това е евродепутат и депутат. Когато се оттегля от политиката, тя започва да търси ново предизвикателство за развитие и тогава й разказват за коучинга като новата професия, която търси място под слънцето. Вижда себе си в тази роля и минава два специализирани курса в Харвард, а после и още едно обучение в Калифорния по executive coaching, насочен към най-високите мениджърски нива. Обучавана е от хора, които имат много голям опит като предприемачи или като изпълнителни директори на големи компании, преди самите те да се заемат с коучинг. След това Лидия Шулева започва да практикува. Първите й „клиенти“ са нейни приятели, с които тества своите нови умения. Още с първите сесии се установява големият ефект на коучинга. Така например за един предприемач е имало 3-4 възможности да реализира даден проект. Тя го провокира да погледне на своите намерения и от друга гледна точка и той бързо осъзнава, че има нещо много ключово и важно, за което не е помислил, а то предхожда всичко друго: „Ако го беше пропуснал, на някакъв следващ етап той пак трябваше да се върне към него, но това щеше да му коства половин година напразни усилия. Понякога, когато искате да разберете дали определена ваша идея е просто мечта, или е желание, което може да се реализира, коучингът би могъл да е от изключителна полза. Той може да покаже, че в настоящата ситуация имате съвсем друг дневен ред.“

Без предел

Лидия Шулева от личен опит се е убедила в силата на коучинга да повишава потенциала на самия човек, с когото коучът работи. Всъщност коучът не дава съвети, не обучава, не налага мнение, а чрез въпроси ви провокира да намерите собственото си решение. По-често хората обаче предпочитат да платят за съвет или за готово решение. По-трудно се осъзнава необходимостта от коуч, който да ни помогне да намерим нашия собствен път. Понякога готовите решения не са това, от което се нуждаем или искаме да постигнем, а и не си даваме сметка колко големи са собствените ни възможности. Добрият коуч може да отвори пред нас нова перспектива за мислене и за израстване.

Гледната точка

Коучингът изисква известна специализация – за личностно развитие, за отношения в семейството, за малък и среден бизнес, за корпоративно управление. Квалификацията и обучението на коуча е от значение, тъй като се използва определен инструментариум, който трябва да бъде добре усвоен. Важно е обученията да са сертифицирани и признати от Международната коучинг асоциация, която има представителство и у нас. Крайният резултат много зависи и от необходимостта на клиентите. Личният, житейският и професионалният опит на коуча също е от голямо значение освен специализираната подготовка. „Участието в държавното управление ми даде възможност, когато разглеждам системи, да виждам връзките помежду им и много по-правилно да вземам решения. Имам късмет, че в моята кариера съм работила различни неща, на различни позиции и в различни сфери. Целият този многостранен опит дава поглед от различни гледни точки и ме е научил, че никога няма само една правилна позиция и само една истина. Винаги има и друга перспектива и друг хоризонт“, обяснява бившият вицепремиер.

Техники

Как да изберем коуч – това е въпрос на „химия“, тъй като усещането между коуч и клиент е много важно. Протичането на позитивна енергия е голяма предпоставка за изграждането на доверие. Конфиденциалността и доверието са двата основни „стълба“ на коучинга. Лидия Шулева работи като професионален коуч вече три години, но сега си дава сметка, че и по-рано е използвала много от коучинг похватите, без да го осъзнава. Този набор от инструменти е важен не само за коуча, но и за мениджърите. Тези способи са подходящи за създаване на добра атмосфера на работа, която подкрепя екипите и вдъхновява хората за работа. Лидия Шулева прилага коучинг за хора на върха, но също и екипен коучинг за мениджъри, който на практика е тренинг за създаване на умения за използване на няколко техники. Така например инструментът „Ангажиране и мотивиране на служителите“ помага в изработването на специфичен лидерски подход за работа с хората в организацията. Другият тип тренинг е за повишаване на лидерския потенциал. Все още в България липсва осъзнатата необходимост от коучинг, тъй като тази възможност за развитие на личностния и организационния потенциал не е добре позната. Изключение правят големите международни компании, в които коучинг практиката е утвърден инструмент и те дори имат свои вътрешни коучове.

Верният ориентир

Клиенти на Лидия Шулева са хора на най-висока позиция в бизнеса и за тях времето е най-ценният ресурс. Но вече има такива, с които работи вече повече от година и половина, което е доказателство, че те получават висока добавена стойност от коучинг сесиите. Често хората на върха влизат в определен коловоз и не забелязват, че има и други въз-

можности. Коучингът им помага да видят и другите перспективи. Много често те са сами на върха и не могат да споделят свои притеснения или идеи нито със своите подчинени, нито с тези над тях, а коучът може да им даде искрена и добра обратна връзка. Тънка е границата между коучинга и менторството и въпрос на избор на самия клиент е дали да ползва комбинация от двете. Всичко зависи от конкретната цел, която той се стреми да постигне. Няма шаблон и няма повторение, всеки казус е различен и унификацията не е възможна.

Управление на промяната

С коуч може да се работи за промяна на стила на управление с цел по-висока ефективност и производителност, а също за подобряване на отношението с останалите членове на управленския екип, когато се усеща наличие на напрежение. Ценно качество е бизнес лидерите да се научат да виждат проблема не само през своите очи, но и през очите на колегите си. Това може да подобри климата в компанията. Съпричастността, или емпатията, е друго важно лидерско качество, което е от решаващо значение при изграждането на екипност. То също може да се развива чрез коучинг. Понякога ролите на мениджъра често се сменят и той много бързо трябва да влезе в „новите обувки“. Когато заеме нова лидерска позиция, е много подходящ момент да се ползва коуч, макар точно тогава времето да изглежда, че е най-голям дефицит. Коучингът може да помогне да се научите да управлявате по-добре времето си и бързо да се справите с новите предизвикателства.

Посоката

Тази професия се развива динамично и дава възможност да се усъвършенстват много качества. Чрез инвестиция в личностното изграждане талантът се превръща в сила, чрез която се постигат големите резултати. Дали да си от първите, които правят промените, или ще си последовател, всеки сам решава. Средата се променя бързо и се иска гъвкавост и адаптивност. Компаниите вече разбират, че най-големите инвестиции трябва да са в човешките ресурси. При Четвъртата индустриална революция, в чиято ера вече навлязохме, материалните ресурси имат само 10% тежест, а 90% от успеха на една компания зависи от човешкия фактор. Затова според Лидия Шулева менторството и коучингът ще имат все по-голямо значение.

ПЕТ ПРИЧИНИ ДА ИЗБЕРЕМ КОУЧИНГ

1. Коучингът пести време при постигането на високи резултати и помага да променим нагласата си
2. Позитивната нагласа съдейства да мобилизираме позитивната си енергия
3. Състоянието на пълна ангажираност позволява да предприемем действия
4. Когато предприемем необходимите действия, постигаме целите си
5. Коучингът позволява да се развием по начин, който самите ние избираме. Коучът има подкрепяща роля в този избор

Международен панаир Пловдив

Чешка Република
страна партньор

72ри МЕЖДУНАРОДЕН ТЕХНИЧЕСКИ ПАНАИР ПЛОВДИВ

26.09-01.10.2016

НАЙ-ПРЕСТИЖНИЯТ ТЕХНОЛОГИЧЕН ФОРУМ НА БАЛКАНИТЕ

ОБОСОБЕНА ЗОНА ЗА АГРОТЕХНИКА

СПЕЦИАЛИЗИРАНИ ИЗЛОЖБИ

АКВАТЕХ
АУТОТЕХ
ЕЛТЕХ
ЕНЕКО
ИНФОТЕХ
МАШИНОСТРОЕНЕ
СТРОЙТЕХ
ХИМИЯ
АВТОСВЯТ ПЛОВДИВ

БИЗНЕСЪТ СЕ КАЧВА НА ВИСОКИ ТОКЧЕТА

Фото: Стоян Йотов

Целта на дамския бизнес клуб е да насърчи предприемачеството сред жените, казва председателят Ива Владимирова

автор: **Тони Иванова**

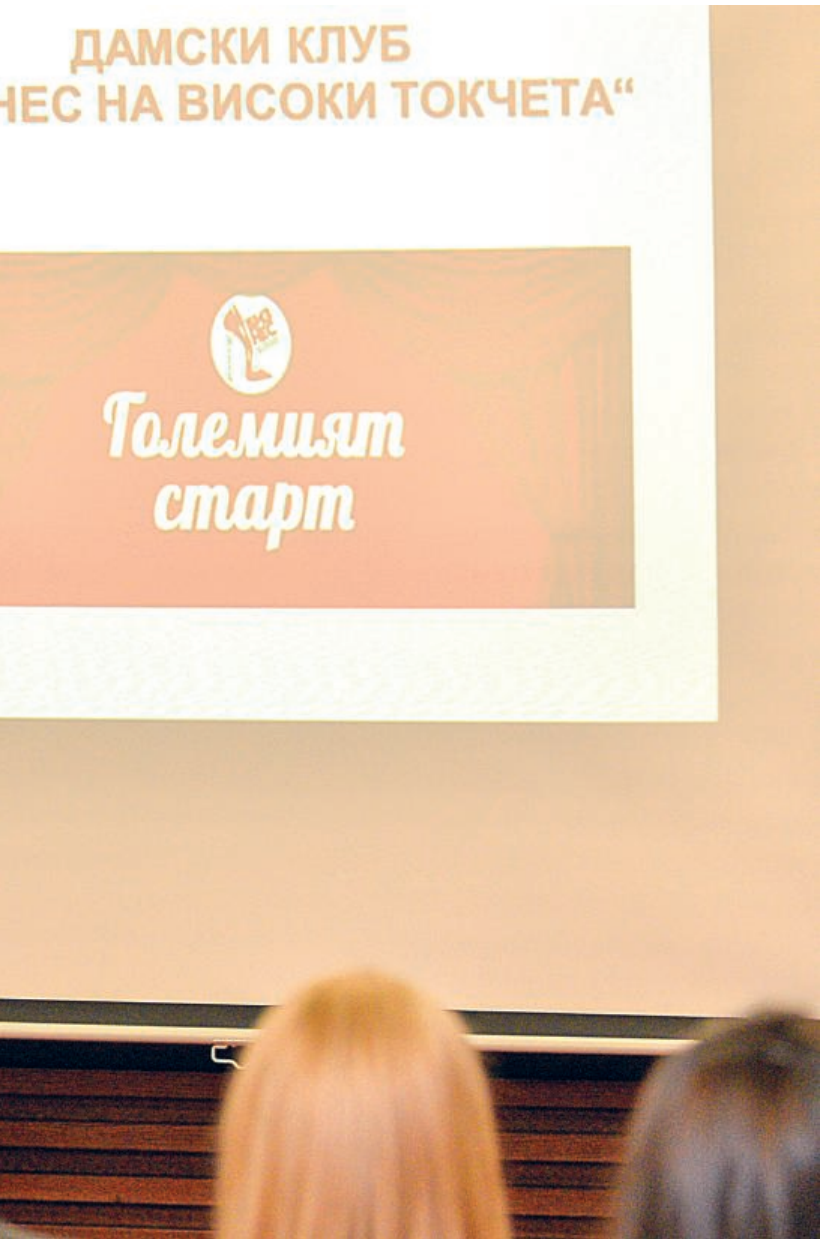
Излюпило се едно гарванче, но за зла участ паднало от гнездото при кокошките. То започнало да расте и свикнало с тях. Виждало как неговите братя и сестри волно летят и започнало да мечтае и то да ги последва. Попитало кокошките: „Защо и ние не летим?“ Отвърнали му, че те не правят така. Питало още няколко пъти, но самото то не опитало да полети. Поуката е, че ако сте се родили гарванчета, не слушайте кокошките. С тази притча Ива Владимирова, председател на дамския клуб „Бизнес на високи токчета“, даде началото на новата организация, отворена за жени със собствен бизнес или с идея за бизнес. Ива е с 15-годишен предприемачески опит в областта на туризма, на финансовите услуги и застраховането.

Жените в бизнеса може да получават подкрепа от още една организация, създадена специално за тях. Дамският клуб „Бизнес на високи токчета“ се събра за първи път на 13 юни в София. Организацията ще оползотворява най-големия естествен ресурс – други жени в бизнеса.

Право в десетката

Клубът ще се фокусира върху обединяване на усилията, за да може чрез обмен на идеи, информация, познание, специфично ноу-хау всяка дама, която е негов член, да постига своите цели. Стремежът ще е не просто бизнесът да е по-успешен, но и животът да е по-красив. Клубът ще има регулярни срещи, като всяка от тях ще е фокусирана върху определена тема. Във фокуса на вниманието ще са търговските марки, франчайзингът, иновациите, лидерските умения, но и теми, свързани с науката и образованието, както и с модата, красотата, развлеченията. Ще се развива партньорството с други организации. Ще се изгради мрежа от клубове в цялата страна, за да може организацията да се превърне в значим фактор, обяснява Ива Владимирова.

Темата на първата среща беше посветена на финансирането на малкия и средния бизнес. Как да получим европейско финансиране, кои програми са подходящи, какъв партньор са банките по отношение на европейските про-



НОВИЯТ ДАМСКИ КЛУБ ЩЕ ОБЕДИНЯВА И ПРИВЛИЧА ЖЕНИ НА ВЪРХА, ЗА ДА ВЪРВЯТ ОЩЕ ПО-УВЕРЕНО КЪМ УСПЕХА

грами, как да си осигурим гаранции при липса на достатъчно обезпечение – бяха въпроси, на които консултанти и експерти дадоха отговор.

Бързай, няма време

Европейските фондове съществуват и трябва максимално да се възползваме от тях. Черна гора, а дори и Молдова, които все още не са член на ЕС, са усвоили повече европейско финансиране от България по програмите, които се управляват директно от Брюксел. Джуджето Малта също ни изпреварва по този показател. Така България остава на едно от последните места. Милиардите евро ще отидат при бързите и прагматичните, а 2020 г. ще дойде неусетно и ние, българите, пак ще сме изненадани, предупреждава Веселин Халачев, председател на Сдружението за подпомагане на малкия и средния бизнес „Обединени бизнес клубове“. След 2020 г. няма да има средства, които се отпускат безвъзмездно, а само кредити, напомня той. Бизнесът трябва да разбере, че без иновации развитието е невъзможно. Затова и в този програмен период повечето от европейските програми са насочени именно към иновациите. Европа отчита своето изоставане от САЩ, Китай и други азиатски страни точно в технологичната сфера. След 20-25 години 75 млн. души в Европа може да останат без работа заради роботизацията и новите технологии, които максимално ще автоматизират труда. И това развитие няма да зависи само от желанието и нежеланието на бизнеса. Ето защо според Веселин Халачев още отсега трябва да се гради стратегията за бъдещето. Според него отговорното мислене изисква, развивайки технологиите, да мислим и за хората. Това време ще дойде много бързо и ако не сме готови за него, ще сме вън от пазарите. Правителствата сами не са в състояние да ни решат проблема, а има нужда от стратегия в действие, която да се направи заедно с бизнеса, науката, футуристи и специалисти, смята Халачев.

Пътеводител в европейското финансиране

Бизнесът максимално да се възползва от европейското финансиране, призовава и консултантът по европроекти Таня Илиева от „Евроконсулта“. ОП „Човешки ресурси“ дава възможност да се наемат нови служители, като заплатата им се покрива от тази програма. Те може да бъдат обучени безплатно за бизнеса, за да се повиши тяхната квалификация. С еврофинансиране може да се оборудва

Още на първото събитие на дамския бизнес клуб мъжете се включиха с експертен потенциал и ноу-хау

работното място и да се създадат добри условия за труд. Тази програма подпомага и социалното предприемачество, за да може хора, които са в неравностойно положение или са над 54-годишна възраст, да влязат в икономиката. Друга възможност е ОП „Конкурентоспособност и иновации“, чрез която се насърчава бизнесът, да подобри своя управленски капацитет, да се въведат системи за управление на качеството, а също и компютърни технологии. Програмата финансира сдружаването на бизнеса като клъстери, за да може заедно да излизат на нови пазари, да участват в туристически борси и панаири, да изработват маркетингови стратегии, да правят рекламни материали. По думите на Таня Илиева с подписването на договор за изпълнение на европейски проект фирмите поемат сериозен ангажимент. Те трябва да работят прозрачно и за всеки похарчен лев да има документ, с който този разход да се отчете. Средствата трябва да са превеждани по банков път. Трябва да се отговори на всички изисквания на националното и на европейското законодателство, в това число финансово и данъчно. Също така фирмите поемат ангажимент за определен брой години да осигурят растеж на бизнеса, да запазят работните места, финансирани от ЕС, да използват и да не продават машините, които са купени с европари. Ако е правен ремонт или строителство, за определено време също няма право да се сменя предназначението на обекта. Те трябва да осигурят постигането на финансовите показатели, заложени в проекта. Иначе може да се наложи да върнат до 100% от размера на получената сума.

Винаги има начин

Светослав Пиралков, ръководител на отдел „Микробизнес“ в Райфайзенбанк, разяснява, че по част от европейските програми банките са партньор на бизнеса, особено що се отнася до иновации и инвестиции. Кредити се отпускат в рамките на инициативата „InnovFin – ЕС финансиране на иновации“, както и по SME Initiative, инвестиционния план на Евросъюза. Освен от Националния гаранционен фонд бизнесът може да получи подкрепа и от Общинския гаранционен фонд за малки и средни предприятия. Фондът управлява парите на софиянци, но работи както с фирми, регистрирани на територията на столицата, така и с компании от страната, които реализират проекти в София. Гаранционната схема покрива до 50% от кредитния риск, който споделят с банките, изчислен върху стойността на главницата по кредита, без такси, лихви и комисиони. Фондът е възможност там, където обезпечението по кредита не е достатъчно. Той си партнира с 13 банки и фирмите сами избират с коя от тях да работят. Има изисквания и правила, на които кандидатите трябва да отговарят. С подкрепата на фонда може да се получи кредит, който иначе не би имал шанс. Гаранция получават жизнени проекти с бъдеще. С приоритет се ползват предприемачи до 35-годишна възраст, фирми с експортна насоченост, проекти, свързани с енергийна ефективност или опазване на околната среда, разяснява Стефан Кушкиев, финансов експерт в Общинския гаранционен фонд.

Вярвайте в себе си и не позволявайте да охлаждат ентусиазма ви да осъществите мечтите си, призовава Ива Владимирова и уверява, че дамският бизнес клуб ще дава рамо на всяка жена, която се стреми да постигне своите високи цели.

КОРАБОПЛАВАНЕ С ТРАДИЦИИ ОТ ВЕКОВЕ

NAVIGATION MARITIME BULGARE

1892

www.navbul.com

НАДЕЖДЕН ПАРТНЬОР В МОРСКИЯ ТРАНСПОРТ!

BŬLGARIYA

BULGARIA

Д-р инж. Фахри Идриз е доктор по икономика и управление от Варненски свободен университет „Черноризец Храбър", с дългогодишен опит в подготовката, изработването и управлението на проекти по програми на ЕС. Собственик и управител е на „Меаца" ЕООД и на още няколко дружества от строителния сектор и фармацевтичния и туристическия бранш. Председател е на Управителния съвет на КРИБ-Кърджали и член на Консултативния съвет на КРИБ.

Фахри **Идриз**:

СТРОИТЕЛНИТЕ КОМПАНИИ ТРЯБВА ДА ТЪРСЯТ НОВИ НИШИ

автор: **Ния Илиева**

Г-н Идриз, как оценявате развитието на строителния бранш? Възстановява ли се секторът след годините на кризата?

- Строителството няма как да възвърне обемите си от преди кризата. Причините са няколко, най-съществена от които е, че българските граждани, които са в чужбина, си купуват жилища в страните, в които живеят. Доскоро, до преди 2-3 години, те инвестираха всичките си пари в България. Както всеки един икономически сектор, така и в строителния бранш през второто и третото тримесечие се

забелязва увеличаване на заетостта от 5% до 10%. С оглед стартирането на Националната програма за енергийна ефективност на многофамилните жилищни сгради в бранша се очаква този процент да нарасне до 15, но за сметка на това ще намалее в сектор земеделие и в други сектори.

- Кой сектор от строителството е най-динамичен в момента – жилища, офиси и търговски сгради, инфраструктура? Какво се строи в България? Строят ли се нови предприятия?

- В момента за първи път правителството стартира една огромна социална програма, а именно Националната програма за енергийна ефективност на многофамилните жилищни сгради. В големите градове като София, Варна, Бургас се забелязва един постоянен темп на строителство както на жилища, офис и търговски сгради, така и на инфраструктурни обекти. В големите градове строителството никога не е спирало, но в малките градове този темп намалява с всяка година. А колкото до инфраструктурни обекти – те са по-зависещи от бюджетите на общините и от други средства.

БЕЗ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ФИРМИТЕ ОТ СЕКТОРА ЩЕ ИЗПИТАТ ТРУДНОСТИ СЛЕД ПРИКЛЮЧВАНЕТО НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ПРОГРАМИ

- Доколко има истина в твърденията, че в последните години секторът оцелява най-вече благодарение на държавните поръчки?

- Не смятам, че секторът оцелява благодарение на държавните поръчки. Част от фирмите, които управлявам, също работят по изпълнение на обществени поръчки с европейско финансиране, но знаете, че изпълнението на един такъв проект, освен финансово изражение, има и дисциплиниращ ефект, защото качеството и сроковете се следят под лупа. Фирмите, които работят по обекти с европейско финансиране, биха били също толкова успешни и в други сектори.

Европейските програми са част от уеднаквяването на стандартите на страните членки на Европейския съюз и ние сме си спечелили заслужено тези средства. Те са много, много важни за нашата крехка икономика – за постигане на средно европейско качество на стандарт на живот. Програмата за саниране на сгради и всички други оперативни програми със строителна насоченост са добре дошли за всички колеги в сектора. Те са жизненоважни за икономическия растеж на страната ни. Но голяма част от фирмите, които не са диверсифицирали своя бизнес или не са навлезли в различни икономически сектори, ще изпитат много големи трудности след приключване на програмния период, защото публичните средства ще секнат заедно със затварянето му.

Трябва да мислим за следпрограмния период и съответно за по-експортно и производствено ориентирани бизнеси на високо конкурентно ниво.

- Какви са очакванията ви за развитие на строителния бранш занапред – в рамките на тази и идните години? Ще се увеличават ли заетостта в сектора и обемите?

- Разбира се, че секторът ще претърпи големи промени и увеличаване на заетостта ще има поради няколко причини. Едната е Кейнсианската социална програма на правителството, а другата – европейските програми, които ще стартират в пълния си обем и ще продължат до 2020 г., може би дори до 2022 г. Всъщност тези средства ще помогнат за реализирането и на частни инициативи в строителния бранш.

Хиляди хора всяка година мигрират в по-големите градове или за по-лесен достъп до работа, или за по-висок стандарт на живот. Поради тази причина в големите градове като София, Варна, Бургас, Пловдив строителството на жилища и на офис сгради ще запази по-високо темпо.

- Качеството на строителството е значим аспект от дейността на сектора. Подобрява ли се то?

- Както във всеки един икономически сектор, така и в строителния сектор има фирми фантоми. Фирмите, които са в бранша от много години, допринасят за подобряване на качеството на услугите. Но както във всеки икономически сектор, и в този бранш се намират неподготвени субекти, които понижават качеството на строителството. Поради тази причина Камарата на строителите в България ще трябва много прецизно да пресява при категоризирането на строителните фирми. Компаниите с история залагат на качеството и обучението на персонала си. Рисковано е за всички, независимо в кой сектор – публичен или частен, да работят с новорегистрирани фирми, защото не са се доказали във времето, нямат история и не са показали устойчивост. Конкуренцията е правата на усъвършенстване и растеж.

- Какво бихте искали да построите вие или вече сте построили, за да остане?

- Имаме построени жилища, сгради, хотели и много други обекти – инфраструктурни, паркове, площади, с които се гордеем. Но, разбира се, не спираме да мечтаем, а продължаваме с великите си мечти – построяване на собствена фабрика. Всеки един икономически субект, преди да направи каквато и да е инвестиция, преминава през режим на проучване и анализи, а именно дали ще има лесен достъп до главни пътища, магистрали, дали има изградена инфраструктура, търсене на услугата или продуктите, които възнамерява да предостави на пазара, и най-важното – намирането на качествена работна ръка.

Аз искам да изградя веригата от аптеки. „Народни аптеки Меаца“ са също наша собственост. Изграждаме онлайн аптека – http://www.narodnaaptekameatsa.com/ , която е отлично работеща, защото грижата за нея е възложена в ръцете на хора, които са професионалисти. Във всяка работа, която вършим, влагаме сърце и разум. Защото работата и услугите, които предлагаме, плащат нашите сметки и променят благосъстоянието ни.

НОВ ЛУКСОЗЕН ДОМ В ИЗГРЕВ ОТ АРТЕКС

При сграда „ДИАМАНТ“ всичко е на показ – отразява небето, облаците, лъчите на залези и изгреви. Стъклените повърхности отнемат от усещането за тежест, създават чувството за импозантност, въздушност и лекота. Силуетът излъчва енергия, създава стимулираща среда за живот. Всеки прозорец предлага безкрайни панорами, които издигат мислите и разширяват светогледа. Съвременният човек има нужда от кътче, в което се чувства защитен и спокоен, но и от онази среда, която го отваря към света и го вписва в него.

ARTEKS

СЪЗДАДЕНА ДА ИЗВИСЯВА

Сграда ЛЕТЕРА убеждава, че духът и материята могат да намерят своя синтез: в дома на човека, който иска да живее красиво и смислено. Близостта на едно училище вдъхновява архитектите да вградят глаголически символи и възвисяващи - просветляващи духа послания в силуета на каменната фасада. Чистотата на линиите, достолепието на камъка, изисканото съчетание на нюансите - изграждат визия, чието благородство преизпълва с респект. Безупречното строителство, вниманието към детайла, специалното осветление, подобрената инфраструктура на средата както винаги издават почерка на АРТЕКС ИНЖЕНЕРИНГ.

СГРАДА ЛЕТЕРА

КЪЩАТА НА БУКВИТЕ

ARTEKS

Тодор Т. **Батков**:

НОВИ ХОРИЗОНТИ за „ХОЛДИНГ ЧИСТОТА" АД

Тодор Т. Батков е на 22 г., завършил е средно образование в Кеймбридж, Великобритания, и висше образование в Лондон, Великобритания. Притежава голям за възрастта си опит в бизнеса - съосновател на ТБМС ООД (компанията, създала една от най-сваляните български iOS апликации - Времето). Съосновател и съсобственик е на „Холдинг Чистота" АД - една от най-младите и бързоразвиващи се фирми на пазарите, в които участва. Основана през 2013 г., фирмата вече се наложи като новатор в услугите професионално почистване, автомивки и доставка на санитарно-хигиенни консумативи и вече гледа към нови възможности.

автор: **Божидара Иванова**

Г-н Батков, разкажете ни повече за „Холдинг Чистота" АД. Каква е основната дейност на фирмата и какви услуги предлагате на българските потребители?

- „Холдинг Чистота" АД се разделя на три основни дъщерни дружества – „Чистота Комфорт", „Автомивки Чистота Комфорт" и „Чистота Комфорт Консумативи". Основните ни дейности са професионално почистване на корпоративни клиенти, автомивки, които работят по нов метод – с пара, и доставка на санитарно-хигиенни консумативи, като каталогът ни има около 200 артикула.

Около 65% от приходите на компанията са от почистване. Това бе и първото звено, което стартирахме. Автомивките работят от близо година, а дружеството за консумативите – от 7-8 месеца. За момента последните две звена спомагат на работата на първото.

Идеята за холдинга се появи още преди години. Когато стартирахме с партньора ми Георги Пандуров, направихме пазарно проучване и установихме, че липсват фирми, които работят по европейски модел в бранша. Ние разполагаме с немски сертификати за качество, за безопасност, за опазване на околната среда, вътрешни системи за контрол на процесите, нови автомобили, брандирано работно облекло спрямо изискванията, нова техника. Като цяло до момента нямаме аналог на пазара. Повечето фирми у нас са стартирали преди 20 и повече години и все още са на същото място като начин на работа. Другите са стартирали наскоро семейни фирми с ограничен ресурс и с ограничен потенциал, поради липсата на идеи и на ноу-хау.

- Планирате ли да разширите спектъра от услуги?

- Планираме до края на годината да предлагаме нов тип услуга на клиентите, която ще запазя в тайна. Тази услуга до момента няма аналог в България. Нашата цел е да внедряваме иновации, които не са навлезли все още тук. Във всяко едно от трите звена мога да дам пример. Споменах за визията ни в почистването, автомивките работят само с пара, която прави почистването екологично чисто и така се щади околната среда. Измиването на един автомобил с пара отнема около 30 пъти по-малко вода. А санитарно-хигиенните консумативи се доставят винаги в рамките на деня.

- С колко автомивки разполагате?

- Доскоро имахме само една, наскоро отвори и втора. В дългосрочен план може да излезем и извън София. Но като цяло холдингът ще бъде национално представен поне още в два града до края на годината.

- Какъв тип хора са вашите клиенти – корпоративни или индивидуални?

- Работим почти изцяло с корпоративни клиенти, като нямаме маркетинг за индивидуални клиенти. Това не означава, че когато имаме запитвания за домове, ги отказваме, напротив. Но пазарът там е много специфичен, непредвидим и доста по-малък.

- С какво вашата фирма се отличава от конкурентите на пазара?

- Справяме се с конкуренцията основно с качество. Предлагаме високо качество на ниски цени, като ниските цени не са дъмпингови, а са благодарение на обемите, които имаме. Голяма част от техниката и препаратите, с които работим, внасяме сами от Англия, Италия, Германия.

КОМПАНИЯТА НАВЛИЗА В НЯКОЛКО ГОЛЕМИ ГРАДА ДО КРАЯ НА ГОДИНАТА

- Цената определяща ли е за потребителите при този тип услуга?

- Нашите клиенти са големи фармацевтични компании, заведения, търговски центрове, вериги и фитнес центрове, транспортни фирми, логистични бази и други. Напоследък забелязвам тенденция да се търси все повече качеството, но определяща все още си остава цената.

- Как се развива сферата на услугите у нас?

- Сферата на услугите се развива доста добре. Търсят се по-комплексни услуги. Затова нашият бизнес се развива добре. Ние предлагаме 3 в 1 на нашите клиенти и те получават доста преференциални цени, когато използват и трите ни звена. Има напредък и мога да кажа, че икономиката започва да върви напред и да излиза от кризата. Проблемът със задлъжнялостта на фирмите обаче си остава.

- Трудно ли се намират кадри?

- В нашата сфера кадри се намират изключително трудно. Ние работим основно с нискоквалифицирани хора, които намираме посредством локално набиране. Независимо дали имат опит, хората минават през обучение, за да работят по стандартите на „Чистота Комфорт“.

- Какво е средното заплащане в браншa?

- Колкото и да е изненадващо, средното заплащане в браншa е доста над минималната работна заплата, като специално за средното ниво служители, които са супервайзъри, регионални мениджъри и отговорници на екипи, възнагражденията са между 1000 и 1400 лв. бруто.

- Какви са бъдещите ви планове за развитие?

- До края на годината със сигурност ще присъстваме в още два града в България с почистване. Надявам се в рамките на следващите 2-3 години да присъстваме в 10-те най-големи града с трите услуги. Но пазарът се променя динамично и е трудно да се даде точна прогноза за развитието на икономиката.

- Освен „Чистота Комфорт“ развивате и други бизнеси. Кой за момента се оказва най-печеливш и лесно ли се прави бизнес в България? Трябва ли да се промени нещо в системата и какво?

- Аз не гоня краткосрочни дивиденти и бърза печалба. По-скоро ме интересува създаването на стойност, не само като пазарна и капитализация на дружеството, а добавената стойност за хората и за държавата.

В България лесно се създава бизнес, трудно се управлява и трудно се развива, тъй като бюрокрацията е много голяма. В почти всички браншове има хора, които нямат нужния усет да работят в дългосрочен план и нанасят щети.

Не е нормално с 10 лева в джоба да можеш да регистрираш фирма и да се тупаш в гърдите, че имаш бизнес. Това го няма в нито една друга европейска държава – да внесеш капитала и след това да го изтеглиш. В Германия например е необходимо да внесеш капитал от 25 000 евро, за да се регистрира фирма. Тези пари не могат да се пипат, докато фирмата не се разформирова. Когато знаеш, че плащаш всеки месец на държавата определени суми под формата на ДДС и осигуровки и отделно плащаш лизинг, лихви и други оперативни разходи, а в съседния офис има една малка фирма, която не плаща нищо и има само една регистрация ООД, в един момент си задаваш въпроса „Защо“.

ПОРЪЧАЙ ТАКСИ ПРЕЗ СМАРТФОНА

ТЕХНОЛОГИИТЕ СЕ ПРЕВРЪЩАТ ВЪВ ВАЖЕН ФАКТОР ЗА ПРОМЯНАТА НА МНОГО ОТ ТРАДИЦИОННИТЕ БИЗНЕСИ, ТВЪРДЯТ СЪЗДАТЕЛИТЕ НА ПЛАТФОРМАТА TAXIME

автор: **Яна Колева**

Всеки, който ползва такси, има своите приятни и неприятни случки и спомени. Рискът от поредната лоша изненада може да бъде елиминиран, ако поръчате такси през смартфона, уверяват от TaxiMe. Компанията подбира най-качествените шофьори в града и осигурява на клиентите лесен достъп до тях. Засега това е възможно само в София и Пловдив, а после и в други градове и страни от региона. Ако искате да ползвате това удобство, е необходимо да инсталирате на телефона си мобилното приложение за Android или за iPhone, за да може чрез неговия интерфейс и GPS локацията на смартфона бързо да си осигурите кола, чрез която да стигнете до желаното място. С TaxiMe поръчката се приема за секунди от най-добрия шофьор наблизо, като същевременно имате пълен контрол върху процеса и сигурност, че ще получите добро обслужване по стандартната тарифа. Виждате приблизителна цена, време на пътуване и оптимален маршрут, както и цялата информация за това кой ви

Фото: Линда Александрийска

Мобилното приложение на TaxiMe осигурява лесен достъп до най-добрия шофьор, който се намира наблизо до клиента, уверяват Христо Чернев и Тихомир Петков

възи и в каква кола. Екипът на TaxiMe проследява и насърчава всички сигнали, оценки, идеи, мнения и коментари.

Идеята

Технологиите ни улесняват да получаваме онлайн всякакви услуги и тяхното качество непрекъснато се подобрява. Това става и заради по-ефикасния подбор и механизмите за оценяване на качеството. През последните години характерните за онлайн света тенденции започват да влияят на все повече традиционни офлайн бизнеси и се превръщат във фактор за тяхната промяна. В основата на тази революция са интернет свързаните смартфони, които бързо изместват стария вид мобилни телефони.

Таксито е важна за градския живот услуга и колкото стара и масова да е, качеството й може да бъде чувствително подобрено с помощта на новите технологии – през 2012 г. Христо Чернев и Тихомир Петков си дават сметка за това и се заемат да намерят начин. Преценяват, че е дошъл моментът чрез натрупаното познание и възможности в ICT сферата да се осигури удобство, бързина и надеждност на придвижването, като клиентът пести време и до няколко минути получава качествено подбрана кола и шофьор. В началото обаче било много трудно – шофьорите не разбирали, че качественото обслужване е предимство, а клиентите не осъзнавали, че освен удобен начин за поръчване TaxiMe предоставя наистина добра услуга от подбрани шофьори. Днес това вече е факт до такава степен, че двамата предприемачи са непрестанно насърчавани от клиентите на компанията да се захванат с модернизирането и на други сектори.

Екипът

Христо и Тихомир работят заедно повече от шест години. TaxiMe е втората компания, която са стартирали съвместно. „За 2-3 години от работата си по първия проект Human Record – платформа за свързване на институции и частни колекционери от цял свят, които разполагат с архивно съдържание (снимки, гравюри, карти), с потребителите на това съдържание. Станахме финалисти на Seedcamp Paris в края на 2011 г., но спряхме да развиваме продукта, когато се убедихме, че този пазар е прекалено нишов. Научихме много неща, които продължаваме да използваме и да надграждаме“, казва Христо. И двамата са завършили Американския университет в Благоевград. Тихомир е инженер, а Христо е с бизнес образование. Преди да основат своя компания, Тихомир работи в „Телерик“, а Христо има десетгодишна корпоративна кариера в Xerox и Vivatel, където е

заемал ръководни търговски позиции.

Екипът на TaxiMe е вече от 15 човека и всички те са наясно колко е трудно във висококонкурентна среда да разработиш и да наложиш на пазара нов вид услуга, която трябва непрекъснато да усъвършенстваш. Това са все млади и надъхани хора, като инженерите изграждат модерен и качествен продукт на световно равнище, а маркетолозите и търговците се грижат за предоставянето на отлична услуга и за привличането на все повече клиенти. Засега обратната връзка с потребителите потвърждава, че качеството на таксиметровия превоз се е променило чувствително с появата и с постоянните усилия на TaxiMe.

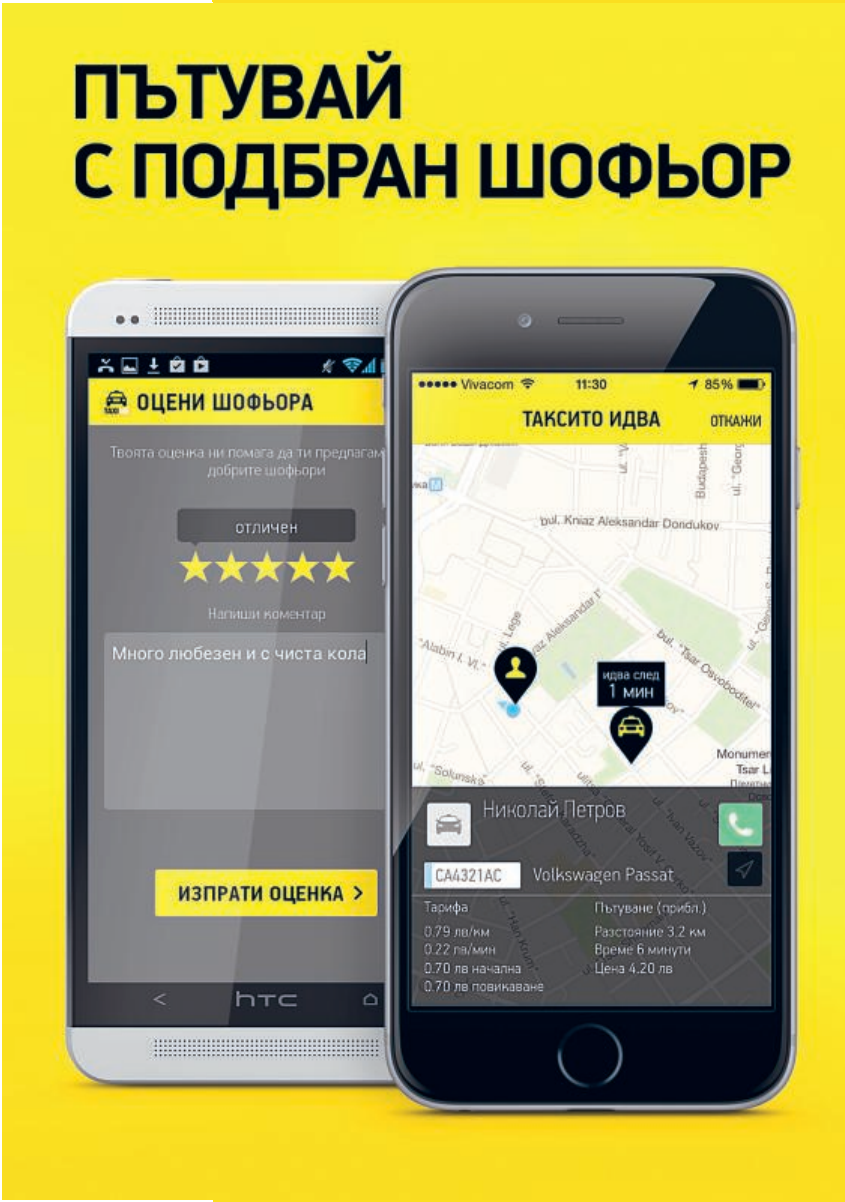
Подбор

С всеки TaxiMe шофьор се провежда събеседване в рамките на час и се преценява дали той е подходящ. Прави се профил, който отразява неговото поведение, клиентска ориентираност и надеждност. За да започне работа, е важна и оценката за колата – колко е голяма, дали е нова и чиста, проверява се валидността на всичките му документи. „Всеки ден идват нови шофьори, които искат да работят с TaxiMe, защото при нас усилията на съвестните шофьори се ценят. Това са все хора, които търсят удовлетворение от работата си и по-високи доходи“, разказва Здравко Здравков, който управлява мрежата от шофьори на компанията.

Подборът става на няколко етапа, а одобрените кандидати трябва да преминат специално индивидуално обучение за работа с клиенти. При абсолютно всяка поръчка платформата подбира най-добрия шофьор наблизо. Алгоритъмът използва множество важни за качеството на услугата параметри, които екипът следи постоянно, като размер и състояние на колата, оценка за работата на шофьора, която се дава от техен служител и от клиенти за това дали пристига навреме, какво е цялостното качество на обслужването и т. н. Всеки шофьор има рейтинг, който обхваща множество важни изисквания. Промяната му е динамична в зависимост от неговото собствено представяне и това на другите шофьори. Конкуренцията между шофьорите за получаване на повече поръчки води до постоянно повишаване на качеството на услугата, вярват в TaxiMe.

Развитието

Решението, което компанията предлага, се отличава от всички познати досега платформи за таксиметрови услуги. То се разработва с финансиране в размер на 700 хил. лв. от фонда за рискови инвестиции Eleven, ползват се с подкрепа от фонда Рослин Капитал Партнърс и няколко бизнес ангели. „Eleven е притегателна точка за стартъпи от региона и от цяла Европа. Фондът създава благотворна среда за обмен на идеи между компаниите, за контакти с ментори и инвеститори“, обяснява Христо Чернев. В момента не търсят други инвеститори, защото засега разполагат с достатъчно ресурси. Следват две линии за развитие. Първата е географска експанзия, другата е предоставянето на допълнителни услуги. Засега са фокусирани в максималното подобряване на услугата и не кроят планове отвъд плановете за развитие на TaxiMe.



СЪВЕТИ КЪМ СТАРТИРАЩИ ПРЕДПРИЕМАЧИ

1. **Фокусирайте се върху голям пазар, в който предстоят дълбоки промени на технологична или друга база**
2. **Изградете силен и борбен екип**
3. **Продължавайте въпреки трудностите да се доближавате до продукта или услугата, за която клиентът мечтае**

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.

БЪЛГАРКА ПРЕДСТАВЯ КИПЪР В СВЕТОВЕН АРХИТЕКТУРЕН АТЛАС

автор: **Бранислава Бобанац**, Кипър

Човек има нужда не само от сгради. Той има нужда да види хоризонта, мащаба в природата, защото гледката надалеч дава равновесието“, казва Севина Флориду, докато вървим на фона на безкрайния хоризонт на Средиземно море – по тесните улички в сърцето на стария град на красивия Лимасол, най-големия пристанищен център на Кипър. Оценката ѝ е професионално-пристрастна – на архитект и специалист по културното наследство, който създава модерни градоустройствени решения, като в

същото време запазва от унищожаване историята и природата. Точно тази нейна професионална кауза й спечели европейска награда за архитектура и място в престижния Атлас на съвременната световна архитектура. Севина Флориду е

пълна смесица

от националности и култури. Родена е в България, майка й е българка, а баща й – кипърски турчин, учил в България агрономство, но отдал се в родината си на политиката и партийната работа. Израснала е в средата на кипърски гърци - в гръцката част на етнически разделената кипърска столица Никозия, където семейството й пристига от България през 1964 г., когато тя е 3-годишна. Учила е в английско училище в Кипър, дипломата си за висше образование взема в София, в тогавашния ВИАС. По-късно специализира в САЩ със стипендия „Фулбрайт“, а сега преподава в Университета на Никозия. Омъжена е за кипърски грък и живее в Лимасол, във вековна двуетажна къща, която сама е реставрирала, съчетавайки елементи от кипърския и българския стил. Като „истинска коренячка лимасолчанка“ води турове, организирани заедно със Съюза на архитектите, на които представя архитектурната и човешка „арка от истории“ на крайморския град.

Заради цялата тази „смесица“ от култури, които носи, Севина се чувства „в свои води“ в смесицата от архитектурни стилове и исторически пластове в Кипър. „Кипърската архитектура никога не ми е била чужда, още повече, че тя е сходна с българската, с възрожденските ни къщи, това е стилът на времето. Но в старите части на градовете, особено в стара Никозия, може да се види много ясно как архитектурното наследство на острова се е наслоявало. Отдолу, в основата на къщите, е каменният строеж от времето на венецианците и французите, който е надграден с леките дървени конструкции по времето на Османската империя. Намирам за уникален и много красив този кипърски стил, който отлично показва как западната и източната архитектура стоят заедно една с друга, сглобяват се и се допълват през вековете и стават едно цяло, и едното без другото не може, не оцелява“, казва тя за признатата от историците на архитектурата кипърска школа.

Крайбрежната алея, изградена по проект на Севина Флориду – модерна, строга и изящна, която прегръща морето и прави пейзажа уютен.

МОДЕРНИ ГРАДОУСТРОЙСТВЕНИ РЕШЕНИЯ ПРИ ЗАПАЗВАНЕ НА ИСТОРИЧЕСКОТО НАСЛЕДСТВО И ПРИРОДАТА - **ТОВА Е ПРОФЕСИОНАЛНАТА КАУЗА НА СЕВИНА ФЛОРИДУ**

В работата си пък, освен различните стилове, успява да съчетае и различните езици в архитектурата. „Един е езикът, когато се борави с исторически материали, друг е, когато се създава съвременна архитектура“, пояснява тя.

Севина е нямала проблем с избора на професията, защото винаги е искала да стане архитект. Първите си проекти осъществява още с детските си игри, като създава

къщички от дърво, картон, камъчета

Сама се заема с целия цикъл – измисляла ги и ги построявала, после ги подарявала на приятелчета и съседчета, за да започне веднага нови. Заради българските си корени решава, че ще учи в университет в България, за където заминава през 1980 г. и се връща на острова със специалност по архитектура и културно наследство. В тогавашния ВИАС (днес УАСГ) „набиват“ на бъдещите млади специалисти архитекти, които по онова време били изпращани по разпределение в провинцията, че на новите си работни места те ще бъдат сами и затова трябва да знаят всичко – как се строи и ферма, и къща, и за архитектурата, строителните материали, теорията, законите… Българската

Магия от модерно осветление, звезди и отблясъци от морските вълни – част от първата фаза на проекта, отличена с европейска награда за архитектура

подготовка й е дала по-силни позиции за работата й в Кипър, категорична е Севина.

Лично тя „изпълнява„ препоръките на преподавателите си и наистина работи самостоятелно през цялата си професионална кариера. Единствената й служба, за която получава държавна заплата, е преди 15-ина години, но продължава само 3 месеца. Тогава Севина е назначена в общината в Лимасол, но влиза в „конфликт на интереси“, при това в доста бурна и напрегната ситуация. „Тогавашният кмет буташе стари сгради, вече бяха разрушили доста от крайбрежието, а аз хем бях негов служител, хем развивах активна дейност срещу него. Бяхме се обединили група съмишленици и ходихме с плакати да протестираме и защитаваме от събаряне едни много хубави стари каменни складове край морето на площ от 2000 кв. метра. Те можеха да станат прекрасен културен център, но кметът реши, че трябва да ги махне, защото пречеха на негов собствен имот. Ние ги пазехме по нощите с жива верига, дори се стигна до сблъсък с полицията, която ни би, междувременно към нас се присъединиха важни личности - следващият министър на културата, бъдещи депутати бяха с нас, така че се вдигна голяма олелия“, разкрива Севина. Най-накрая все пак разрушили сградите. Неуспехът тогава обаче не само не я отказал от битките, но и засилил борбеността й да запазва културното наследство.

Всъщност точно това съчетание – на изграждането на нов и модерен обект заедно с премахване на вече нанесени травми на околната среда и съхраняване на историята и природата, е в основата на

най-успешния й проект

Той е резултат от другия й голям интерес – към ландшафта и парковото оформление. Преди 15 години в екип с кипърската архитектка Маргарита Дану започват създаването на крайбрежна алея в района на Ороклини – село и курортна област източно от Ларнака, другия голям крайморски център на Кипър. Преди 3 години завършва и втория му етап, а сега им предстои третият. Именно този проект носи на авторите си европейска награда за архитектура за 2013 г. Той е и единственият, който представлява Кипър в престижния Атлас на съвременната световна архитектура, избран лично от издателите му от „Федон“ във Великобритания. Архитектурен проект от България в него няма.

„Това, което направихме, не е типичното благоустрояване на плажната ивица, то бе уникален опит и голямо професионално предизвикателство“, обяснява Севина. Задачата на авторите му била да създадат

привлекателно социално обществено пространство в много трудни условия. Разполагали само с една тясна ивица земя държавна собственост, в зона на съществуващи вече хотели, които постепенно навлезли и си присвоили част от трасено на бъдещата алея. Строителни апетити на частни имоти пък запушили устието на малката рекичка, което се превърнало в блато. Заради нарушенията от човешката дейност брегът започнал да се рони и имало опасност и сградите навътре да потънат. Нестабилната пясъчна основа пък изисквала нестандартни конструктивни решения.

„На практика там човек нямаше как да се разходи покрай брега. Ние проучихме района и намерихме добри решения, защото започнахме да гледаме на земята не като стойност или собственост, а като пейзаж. Дръпнахме хотелите назад и освободихме законната държавна територия. Създадохме алея, която успокоява терена. Възвърнахме естественото движение на водите, укрепихме браговете по стара английска технология – като „блокове“ се използват телени пакети, пълни с камъни, но без цимент, който да блокира естествените движения на водата. Така те подпират брега, като в същото време позволяват и дъждовната, и морската вода да преминава. Морето трябва да се разбира и познава – то има нужда да пробие, да излее силата на вълните си и да уталожи налягането. А, за да направим пътеката устойчива, забихме като нейни подпори бетонни колове на дълбочина от 8 метра. Мост над устието на реката, което възстановихме, спуска алеята към плажа. Предвидихме и места за растителност“, изброява Севина само малка част от архитектурните решения.

Резултатът сега е обичано от хората място за разходка – криволичеща крайбрежна алея, свързваща различни платформи, сенници, места за почивка, която се разширява или стеснява, следвайки свободно естествената брегова линия. Изградена е от дърво и камък – естествени материали, които да отговарят на морския пейзаж. Всичко е с много модерни геометрични форми, съвременни, семпли, но изящни в същото време.

„Всичко това са много важни елементи, защото крайбрежието е като един

голям общ хол

То трябва да умее да даде социалния елемент на града, възможността за срещи и общуване между хората“, твърди Севина Флориду.

В Кипър в този „хол“ има много повече място и въздух в сравнение с българското крайбрежие. Според Севина курортите на острова не са така презастроени като родните ни, защото има ограничителни закони. Тъй като районът е земетръсен и крайбрежието е нестабилно, има определени зони, в които е забранено строителство поради опасност от ерозия. В разрешените зони законът дава право на собствениците да застроят само 30% от парцела си. Дори и с „пролуките“ – например с възможността да закупят допълнителна квадратура от исторически паметници могат да увеличат застроената си площ с 10%.

„Опитът в Кипър показа, че тези, които изградиха хотелските си комплекси при спазване на закона, се развиват добре. Бизнесът на тези, които преувеличиха застрояването и загубиха слънцето и въздуха, е на разруха. И това ще стане в бъдеще в България“, смята архитектката.

Самата тя се опитва да предаде любовта си към архитектурата, историята и природата на студентите си от Университета на Никозия, където води клас по културно наследство. Годишната изложба на възпитаниците й през юни й даде основание да се гордее.

Гордостта на Севина Флориду – проектът й е представен на цяла страница в престижния Атлас на съвременната световна архитектура, издаден във Великобритания

Свръхзвуковите оръжия са толкова бързи, че със сегашните технологии никой кораб няма да може да се защити от тях

НА КОЛЕНЕ ПРЕД СВРЪХЗВУКОВИТЕ ОРЪЖИЯ

автор: Владимир Митев

Американският противоракетен щит над Европа, чиято румънска секция вече функционира, не е способен да се противопостави на масирано руско ракетно нападение, твърди анализаторът Джордж Фридмън от агенция Стратфор. Отбранителната система при северните ни съседи разполага с ограничен брой ракети и съответно, в най-добрия случай, може да възпре малък брой противникови ядрени оръжия.

Днешните противоракетни защити са още по-неспособни да спрат задаващите се на хоризонта свръхзвукови ракети на бъдещето. През април 2016 г. Китай извърши седмия си опит с подобен вид ракета, който бе отчетен като успешен от Пекин. Отново през април т.г. Русия обяви, че нейна тестова свръхзвукова ракета е поразила успешно целта. В САЩ също работят по подобен вид оръжие, макар че отчитат сравнително по-голям брой провали в полетите му, отколкото „колегите“ военни в другите два големи геополитически центъра.

Този вид оръжия са изстрелвани, така че да излязат вън от атмосферата по траектория, подобна на тази на стандартните балистични ракети. След това те се завръщат към Земята, но не веднага, а по траектория с изкачвания и падания. При това движение тези оръжия успяват да наберат висока скорост, която може да надхвърли между 5 и 10 пъти тази на звука (или да достигне между 6125 км/ч и 12 250 км/ч). Благодарение на тази скорост подобни ракети при подходящото гориво и обсег могат да достигнат до целта си за броени минути. Те се превръщат и в неуловими дори за най-модерните противоракетни отбрани.

Именно към подобен вид технологии се стремят в Русия и Китай, за да държат в шах Щатите. В САЩ на свой ред развиват подобни нападателни средства с надеждата да направят по-уязвими страните с добра противовъздушна отбрана. Според руския вицепремиер Димитри Рогозин „който първи овладее“ изкуството на свръхзвуковите оръжия, „ще пренапише принципите“ за водене на война в света. Според руския политик развитието на този вид ракети върви заедно с напредъка в ядрените бойни средства.

За Китай свръхзвуковите оръжия не трябва да са задължително само ядрени. Пекин развива своя прототип DF-ZF (наричан от американците Wu-14), за да може да преодолее разнообразните противовъздушни системи за отбрана

РАКЕТИ, ЛЕТЯЩИ СЪС СКОРОСТ НАД 12 000 КМ/Ч, **СКОРО ЩЕ НАПРАВЯТ ВСЯКА ВЪЗДУШНА ОТБРАНА БЕЗСИЛНА**

в западната част на Тихия океан. Освен поддържания от САЩ Тайван, Япония и Южна Корея също инвестират усилено в антибалистични средства за защита.

Според американския консервативен сайт The Washington Free Beacon китайското свръхзвуково оръдие има нападателен характер и може да се използва, за да унищожи въздушните бази и противовъздушната отбрана на Тайван, след което да позволи на Китай да получи въздушно превъзходство над силите на острова. Подобен вид оръжия може да са особено успешни и против кораби и самолетоносачи.

Всъщност се смята, че употребата на този вид оръжия към момента ще е преди всичко нападателна. След руския опит с подобна ракета от април 2016 г. представител на министерството на отбраната в Москва е потвърдил за The Washington Free Beacon, че тестът е бил успешен, а постигнатата скорост е била в отрязъка между 6173 км/ч и 12 349 км/ч.

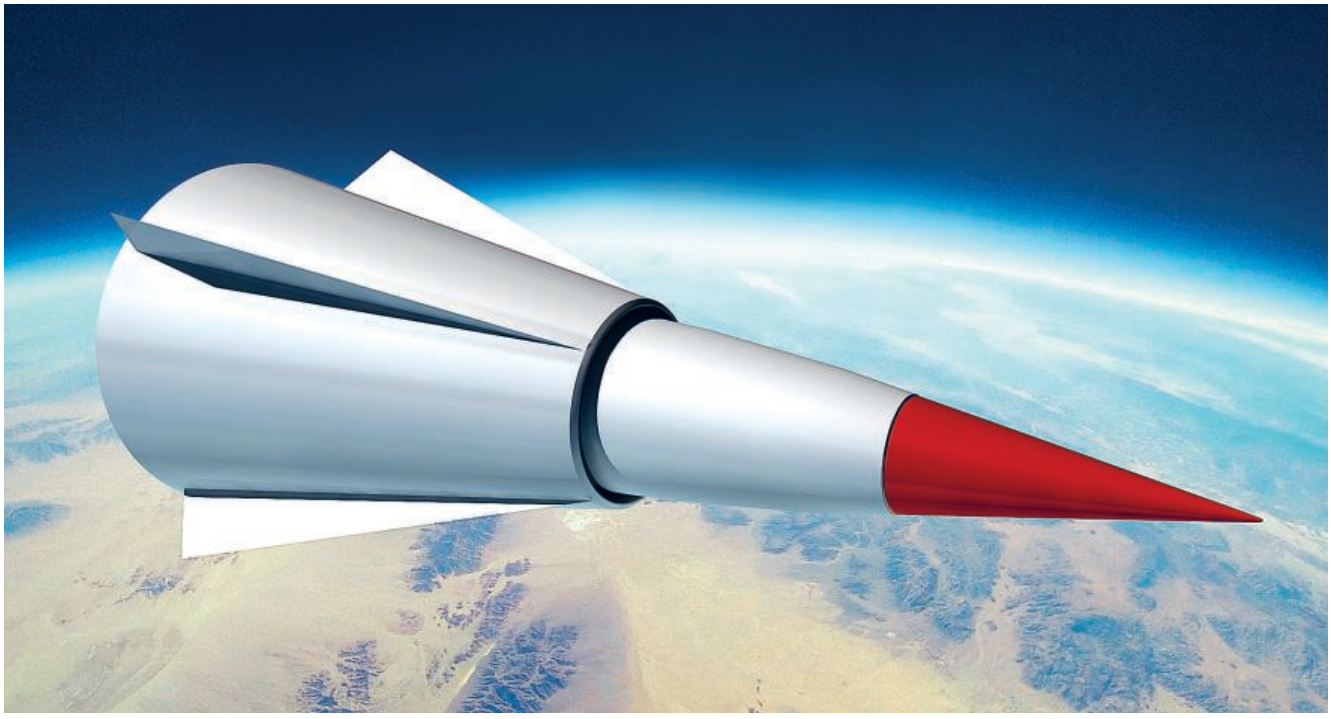
Американски официални лица изразяват притеснение от напредналото развитие на свръхзвуковите оръжия в Русия и Китай. „Американските програми за такива нападателни средства са скромни в сравнение с аналогичните програми на останалите играчи. Бих се изненадал, ако наистина започнем да използваме подобно оръжие. Ако го направим, то най-вероятно ще е конвенционално (т.е. няма да носи ядрена бойна глава – бел.ред). Сигурно руските свръхзвукови ракети ще са с ядрен заряд или с възможност за такъв, тъй като това е норма за Русия“, обяснява Марк Шнайдер – бивш стратег за Пентагона.

По време на обсъждане в Американския конгрес през април т.г. директорът на Агенцията по отбраната вицеадмирал Джеймс Сиринг разкри, че САЩ имат планове да създадат лазерни оръжия, така че да се противопоставят на свръхзвуковите ракети: „Поисках от правителството 23 млн. долара, за да започнем работа по лазерен демонстратор с ниска енергия тази година, за да може до 2021 г. да разполагаме с прототип“. Пред в. The Washington Times републиканският сенатор Майк Роджърс обаче смята, че идеологически обоснованото нежелание на администрацията на Барак Обама да даде повече пари е сред причините за бавното развиване на американската програма по отношение на тези оръжия.

Руските военни обаче не смятат, че САЩ са изостанали, когато става въпрос за свръхзвуковите оръжия. Генерал Валери Герасимов заявява още през май 2013 г., че Москва се противопоставя на нови споразумения по ядрените оръжия с Щатите, тъй като те развиват именно тази нова технология, допускаща свързването ѝ с атомно оръжие. Той вижда подобна заплаха в американската програма Prompt Global Strike и космическия самолет X-37B, предвиждащи всяка цел по земното кълбо да може да бъде поразена конвенционално в рамките на 30 минути.

Ако американските разработки в областта на свръхзвуковите оръжия най-вероятно бъдат въведени в армията през 20-те години на XXI век, руският проект в тази област Yu-71 може би ще навлезе във фаза производство през 2018 г. и до 2025 г. ще бъдат инсталирани първите 24 ракети от този вид.

Технологичното развитие в тази област е на практика една нова вълна на ядрена и ракетна надпревара, която ще погълне нови милиарди долари и в името на сигурността ще направи света по-несигурен от всякога. Поредният етап на превъоръжаване показва, че човечеството е изгубило златен шанс за сътрудничество и общ прогрес след края на студената война. Големите държави така и не откриха доверието и солидарността в своите отношения. Вместо това избраха да се доминират едни над други и да убеждават света каква голяма заплаха са противниците.



Китайската концепция за свръхзвукова ракета Wu-14 (ZF-DF по западната номенклатура)

ЯДРЕНОТО БЪДЕЩЕ **на БЪЛГАРИЯ**

Документите за удължаване срока на експлоатация на Пети блок ще бъдат внесени до месеци

автор: **Александра Сотирова**

Двата хилядника – V и VI реактор в АЕЦ „Козлодуй", са единствената ядрена мощност на България. Затова и един от основните приоритети на българското правителство в сектор „Енергетика" е удължаването на живота на двата реактора, чиито срокове за експлоатация скоро изтичат. Лицензът на V блок от Агенцията за ядрено регулиране (АЯР) изтича до 05.11.2017 г., което е само след година. Лицензията на VI блок от АЯР е до 02.10 2019 г. Ако животът им не бъде удължен и не получат нова лицензия за експлоатация, те трябва да бъдат спрени и така страната ни ще остане без източник на най-евтиното производство на електричество.

В началото на тази година между българската страна (АЕЦ "Козлодуй") и руската страна ("Русатом сървиз" с "Риск инженеринг") бе подписан договор, свързан с удължаване на срока за експлоатация на VI блок на централата. Споразумението за V блок бе подписано през октомври 2015 година. Документите за удължаване живота на ядрените блокове трябва да бъдат подадени 12 месеца преди крайния им срок за експлоатация, така срокът за подаване на документи е октомври тази година. Според договорите животът на VI блок може да бъде удължен с още между 30 до 60 години, но работата ще продължи по време на редовния годишен период за поддръжка.

Преди месец стана ясно, че "Русатом сървис", която е част от руската държавна ядрена агенция "Росатом", е завършила техническата работа по Блок 5 на АЕЦ "Козлодуй". Централата, от своя страна, ще внесе документите в Агенцията за ядрено регулиране(АЯР), на база на които българският регулатор се очаква до ноември 2017 г. да издаде лицензия за продължаване срока на експлоатация (ПСЕ) на Пети блок на АЕЦ „Козлодуй".

Ремонтът на блока започна на 9 април. През това време бяха извършени предвидените дейности и профилактика на системите и оборудването и блокът беше зареден със свежо ядрено гориво. Реализирани са и редица мерки по проектите за удължаване на срока на експлоатация и за повишаване на топлинната мощност на реактора, сред които обследване на парните турбини, на сепаратори паропрегреватели, съдове и тръбопроводи, модернизация на сепарационните системи на два парогенератора и др.

България започна модернизация за 360 млн. евро на двата съветски хилядника на АЕЦ "Козлодуй", за да гарантира, че те могат да работят безопасно още 30 години. Удължаването на живота на тези реактори е част от

усилията на властите в страната да се избегне непопулярното увеличение на цените на електроенергията.

По време на световния ядрен форум „АТОМЕКСПО 2016“ в Москва първият заместник генерален директор на АО „Русатом Сервис“ Дмитри Пашевич заяви, че всички графици за дейностите и по Пети, и по Шести енергоблок на АЕЦ „Козлодуй“, от страна на „Русатом Сервис“ се спазват напълно.

“АЕЦ Козлодуй” ЕАД е единствената атомна централа в България и е най-големият производител на електрическа енергия в страната, като обезпечава повече от една трета от националното годишно електропроизводство. Това определя особено важното значение на предприятието като фактор за икономическа стабилност в регионален и в национален план. АЕЦ “Козлодуй” произвежда най-евтината енергия в страната, с което осигурява поддържане на приемлива цена на електроенергията за крайните потребители в България. На площадката на АЕЦ “Козлодуй”, по руски проект, са изградени 6 енергийни блока с обща електрическа мощност 3760 MW, оборудвани с реактори с вода под налягане. В изпълнение на поетите ангажименти на България, свързани с присъединяването на страната към Европейския съюз, АЕЦ “Козлодуй” прекрати експлоатацията на първите четири енергоблока преди изтичане на проектно предвидения им ресурс.

През 2004 г. АЕЦ “Козлодуй” стана първият търговски участник на либерализирания пазар на електроенергия в България. От началото на 2007 г. в експлоатация са само двата блока ВВЕР-1000, с които централата осигурява ежегодно над една трета от националното електропроизводство.

АЕЦ “Козлодуй” е и един от най-големите работодатели в България, като осигурява висок жизнен стандарт на работещите в компанията.

УДЪЛЖАВАТ ЖИВОТА НА V И VI БЛОК НА АЕЦ „КОЗЛОДУЙ“

ЗЕЛЕНАТА СИСТЕМА

автор: **Тони Григорова**

На Запад добре поддържаната градина е показател за благосъстоянието на едно семейство, а у нас днес тя е признак на лукс. България има стара слава в растениевъдството и озеленяването не е нов бизнес, тъй като то има корени доста назад във времето. Така например в годините на социализма всеки град има предприятие, което се занимава с производството на растения и с озеленяване. Това е в българските традиции, тъй като хората у нас обичат да имат хубав и спретнат двор. Но какъв бизнес е озеленяването днес…

Къде стяга шапката

Озеленяването все още е под шапката на строителния бранш и повечето обществени поръчки, свързани с тази дейност, се вземат от тях. Те наемат подизпълнители, които да свършат работата, като предпочитат нискоквалифицирани хора, на които често се плаща на ръка. Това, разбира се, не важи за големите компании, които изграждат големи обекти, правят го по-малките строителни фирми,

В ОЗЕЛЕНЯВАНЕТО РАБОТЯТ НАД 180 ФИРМИ, **КОИТО СА СПЪВАНИ ОТ БЪЛГАРСКИТЕ ПАЗАРНИ РЕАЛНОСТИ**

които търсят начини да спечелят, коментират от Асоциацията на професионалните озеленители в България. Друго, което убива на фирмите от сектора, е създаването на общински предприятия по Закона за общинската собственост, които в тази сфера са вече над 400 в цялата страна. Те не плащат местни данъци и такси, корпоративен данък, ДДС, тъй като по закон са освободени от тези налози и нямат принос към фиска.

България поддържа своята зелена система, но не толкова добре, колкото трябва да бъде. В Закона за устройството на територията е предвидено озеленяването да е около една четвърт от строителния процес. Има общински наредби за поддържане и изграждане на зелените системи, но те не се спазват. Затова Асоциацията на професионалните озеленители в България настоява на тази дейност да се обърне по-голямо внимание и да не се пренебрегва. С нея трябва да се занимават само специалисти, така ще има осезаем ефект за бизнеса и за заобикалящата ни среда, настоява председателят на организацията Божинел Христов, който е и собственик на фирма „Агроспектър 2000“.

Обществените поръчки

Браншовите организации трябва да са фактор в регулирането на бизнеса и в развитието на сектора, твърди Божинел Христов. Тази дейност в по-голямата ѝ част в България е обвързана с обществените поръчки, тъй като малцина имат платежоспособността да си позволят този лукс. С промените в Закона за обществените поръчки дейностите с различна технология трябва да са като обособени позиции в обществената поръчка. Това дава шанс на сектора да се включи по-пълноценно и да не бъде заобикалян заради фирми, които са в зоната на здрача. Така и сивият сектор ще се свие, тъй като тогава само легалните фирми с история ще да може да участват в обществени поръчки. Асоциацията настоява да се направи професионален регистър на озеленителите.

Пазар на труда

Според данните на НСИ в България с озеленяване се занимават над 180 фирми. В асоциацията членуват 64 компании. В последния четвърт век обаче тази дейност се развива доста мъчително, посочват от Асоциацията на професионалните озеленители в България. Главна причина за това са по-малкото поръчки и нарастващата липса на кадри. Всяка година от средните училища излизат над 620 специалисти, а от висшите – над 30 ландшафтни архитекти. Но на пазара на труда такива кадри трудно се намират, тъй като онези, които са с такова образование, или започват друга работа, или ако работят по специалността – то е предимно в чужбина, където заплащането е значително по-високо. Асоциацията изпраща работници и специалисти за обучение при партньорски организации, но проблемът е, че след това те не се връщат. Там стартовата заплата е от 2500 евро нагоре плюс бонуси за добре свършена работа, докато средното възнаграждение у нас е между 700 и 850 лв. Сивият сектор представлява около 70%, а там заплатите са още по-ниски. Ножицата в заплащането е сериозно отворена и българските фирми все повече ще се задъхват от недостиг на квалифицирани хора.

Хоризонт

Фирмите са под натиск от липсата на работна ръка, а кадрите са под натиск от недостатъчното заплащане и те често избират реализация навън. Възелът може да се раз-

детски площадки. В частните проекти творческият потенциал може да получи голяма свобода и затова в развитите страни това е вариант за работа, желан от озеленителите. Те избягват ангажиментите към общините и държавата за разлика от българските фирми, за които те са предпочитаният партньор. Това според Божинел Христов се дължи на липсата на сигурност при плащанията у нас. За да може секторът да заработи по-добре, трябва да има по-добър диалог с институциите. Но бизнесът не показва, че е готов, тъй като все още не умее да е активен, да генерира идеи, да ги отстоява и да изисква от управляващите. Това спъва сектора да направи следващата крачка в своето порастване.

Екологичните аспекти

Озеленяването не е лукс, то освен естетика е и опазване на околната среда. Озеленителите имат ангажименти при изграждането на пътната инфраструктура, там зеленината е важен детайл дори като шумоизолация. Те имат важна роля при обезопасяването на реките, тъй като може да се предизвикат бедствия и наводнения от липсата на адек-

върже, като държавата и общините дадат възможност на фирмите в озеленяването да се развиват. Неефективни проекти да не се изпълняват, а да се заложи на устойчивост на резултатите от всяка дейност и от всяка инициатива. Някои от българските фирми са конкурентоспособни и навън, но ситуацията не е еднозначна. Проучване на Международната асоциация на озеленителите показва, че западните компании предпочитат да работят по проекти, свързани с частни дворове, обществени паркове, стадиони, спортни и

ватна поддръжка. Те са специалистите, които може да ни предпазят от неконтролираното навлизане на инвазивните видове, които са опасност за загуба на биоразнообразието от флора и фауна. При промени на ландшафта се променя и климатът, напомня Христов. В България сечем горите, без да си даваме сметка за последствията. В много от развитите страни, ако дадена фирма в своята дейност използва дървесина като материал или като суровина, държавата дава субсидия, за да възстановява горите. При нас безогледно се сече и не се мисли за екоразновесието. Силата на озеленителите се простира от опазването на околната среда и на биоразнообразието, те имат грижа за ландшафта, като акцент в работата им са парковете и градините в урбанизираните територии. „Нужно е много познание, озеленяването си е цяла наука. Растителните видове трябва да отделят достатъчно кислород, за да пречистват добре въздуха в градска среда. Брезата например изчезва, тъй като не понася замърсявания. Тя трябва да се комбинира с друг вид, който да й влияе благотворно“, обяснява Божинел Христов.

Сектор „Озеленяване“ е всъщност сектор на спасителите на зелена България. Неговото бъдеще зависи от това за малките и средните фирми да има макар и малък растеж всяка година, за да останат на пазара и успешно да се развиват. В асоциацията вярват, че има сериозен потенциал за растеж, стига нещата да бъдат поставени по правилния начин.

ВРЕМЕ Е ОЗЕЛЕНЯВАНЕТО ДА СТАНЕ ЧАСТ ОТ РЕАЛНАТА ИКОНОМИКА, А НЕ ДА Е САМО ЧАСТ ОТ ИКОНОМИИТЕ. ОБЩИНИТЕ ТРЯБВА ДА СЪЗДАВАТ УСЛОВИЯ ЗА РАЗВИТИЕТО НА СЕКТОРА, ВМЕСТО САМИТЕ ТЕ ДА СА ФАКТОР НА СЪЩИЯ ТОЗИ ПАЗАР С ОБЩИНСКИ ФИРМИ, ОСВОБОДЕНИ ОТ НАЛОЗИ.

Божинел Христов, председател на Асоциацията на професионалните озеленители в България

Зеленият град засега е нереализирана възможност

Асоциацията на професионалните озеленители в България е млада оргаинизация, през октомври тя става на 3 години. През това време е станала член на Международната асоциация на озеленителите - European Landscape Contractors Association (ELCA), в която членуват 380 хил. предприятия. Член е и на Международната асоциация на арбористите, които се занимават с поддържане на дърветата. През май 2017 г. в България ще се проведе заседанието на европейския борд на ELCA заедно с Комисията по регионално развитие на Европейския парламент, оглавявана от Искра Михайлова. Гостите искат да видят обекти в България, които са изпълнени по международната инициатива „Зеленият град“ (The Green city). Тя цели да провокира интереса на обществото и институциите по проблемите, свързани с интегрирането на зелените площи в градовете и създаване на по-привлекателна, здравословна и устойчива градска среда. Възниква през 2002 г. в Холандия, а през годините към нея се включват Франция, Германия, Италия, Великобритания и други. България също се е присъединила, но до момента няма осъществен проект, нито пък има дори един такъв обект, който да отговаря на високите изисквания. Тази инициатива залага на иновации, свързани с опазването на околната среда и максималното оползотворяване на ресурсите. Най-вероятно голямата степен на технологична наситеност в тези проекти дистанцира българските фирми и общини. Осигурено е финансиране, но „летвата“ на изискванията е много висока, проектите са сложни за изпълнение и у нас засега липсва интерес.

Анелия **Бачийска**:

ГРИЖИМ СЕ ЗА СПОКОЙНАТА ПОЧИВКА **НА КЛИЕНТИТЕ СИ**

автор: **Лора Горовска**

Г-жо Бачийска, какви услуги предлага вашата агенция Елит Травел?

Туристическа агенция ELITE TRAVEL INTERNATIONAL е създадена през 2001 г. от дългогодишни служители с голям опит в областта на туризма и има 14-годишен професионален опит в осигуряването на самолетни билети, хотелски резервации и други туристически услуги. Изцяло сме специализирани в обслужването на големи корпоративни клиенти. Портфолиото ни обхваща хотелски резервации продажба на самолетни билети в страната и чужбина, организиране на чартърни полети и автомобили под наем в цял свят, комплексно обслужване при организиране на мероприятия в страната и в цял свят, организиране на тиймбилдинги, фирмени коктейли и празненства, социални и забавни програми, ловен туризъм, Incoming Департамент.

Оказваме пълно съдей-

Осигуряваме на туристите 24 часа реален сервиз

Анелия Бачийска е собственик на туристическа агенция ELITE TRAVEL INTERNATIONAL, създадена през 2001 г. , с 15-годишен професионален опит. ELITE TRAVEL INTERNATIONAL е единствената Аутсорсинг туристическа агенция, която предлага пълен набор на услуги на своите корпоративни клиенти - самолетни билети, хотелски резервации, трансфери и други туристически услуги. Разговаряме с нея за предизвикателствата пред успешния мениджър в динамичния туристически бранш.

ствие за съпътстващи услуги (сити турове, изложби, посещения на музеи и др.), резервации за заведения извън страната, кетъринг, извършваме и визови услуги. Съдействаме и за пълен набор от туристически застраховки.

- Кой ваш туристически продукт бихте определили като най-успешен?

- Комплексният продукт, който може да предложим на нашия клиент, определям като най-успешен. Цялостната организация по пътуването – медицинска застраховка, самолетен билет, трансфер, хотел, екскурзии, вечери в най-добрите ресторанти и т.н., кара нашите клиенти да се чувстват спокойни за своята почивка.

- Какво търсят българите при избор на туристическа дестинация?

- Тъй като летният сезон вече започна, много от българите залагат на дестинации, които предлагат спокойни плажове, сигурност и обслужване на високо ниво.

- Към кои дестинации се насочват предимно през последната година?

- През последната година най-търсени са екзотичните дестинации – Малдиви, Кариби – Доминиканска Република, Мексико и, разбира се, големите европейски столици - Париж, Рим, Виена.

- Към кои почивки у нас има най-силен интерес?

- През лятото и зимата се запазва интересът към популярните дестинации – Черноморието и планинските ни курорти. Все по-голям става и интересът към спа курортите - Велинград, Хисаря, Сандански.

- Кой вид туризъм е най-търсен в момента?

- В момента за България най-търсени си остават морския и зимният туризъм, както и балнеоложкият туризъм.

- Къде обичате да пътувате и какво е най-важно за вас самата при избор на дестинация?

- Харесвам топли екзотични дестинации като Сейшели, Мавриций, Куба, Италия. При избора ми на дестинация са много важни добрият превозвач, удобният полет и добрата здравословна храна.

- На какво залагате, за да привличате клиенти?

- Агенцията разполага с екип от професионалисти и основен принцип в работата ни е да предложим най-добрата цена съгласно желанията на клиента. Задължително отделяме внимание дори на най-малките детайли на всяка резервация и проверяваме нещата до край. Разбира се, фактът, че сме на разположение на клиентите си 24 часа, е също много важна част от работата ни.

- Каква е ролята на туроператорските агенции в развитието на туризма?

- Ролята на туроператорските агенции е да насочи и формира индивидуалните потребности на туристите, като по този начин има възможост да развие един или друг вид туризъм, което включва и нови дестинации.

- С какви мерки може държавата да стимулира ръст в родния туризъм?

- На база опита ни до момента бих казала, че контролът върху качеството на предлаганите услуги като сервиз, обслужване и материална база може би трябва да бъде по-висок, за да може да се преборим с конкуренцията на съседните страни. Също така е необходимо да се вземат спешни мерки с презастрояването по нашето Черноморие и зимните ни курорти. Не на последно място е добрата рекламна кампания на чуждите пазари, в която да се акцентира върху това, с което бихме могли да бъдем интересни - хубави плажове, планини и минерални извори.

НАЙ-УСПЕШНАТА УСЛУГА ВКЛЮЧВА **ЦЯЛОСТНАТА ОРГАНИЗАЦИЯ ПО ПЪТУВАНЕТО**

ЗАПАДНИЯТ ПРОБИВ НА АРАБСКИТЕ ЖЕНИ

автор: **Владимир Митев**

От векове Западът привлича най-амбициозните и целеустремени личности в света. Успелите в Ню Йорк, Лондон или Цюрих имат основания да са горди със себе си – преборили са се с конкуренция от целия свят. Още по-голямо е това постижение за жени от арабски произход, които могат да бъдат дискриминирани както заради своите близкоизточни корени, така и заради това, че са представителки на слабия пол.

Личности като починалата през март т.г. архитектка Заха Хадид, родена в Ирак, са пример за подобни жени с огромен талант и воля. Някои други като адвокатката от ливански произход Амал Клуни са били известни още преди да сключат звезден брак – в нейния случай с холивудския актьор Джордж Клуни. 38-годишната Амал е защитавала прочути в целия свят личности като създателя на „Уикилийкс“ Джулиан Асандж и украинската „газова принцеса“ Юлия Тимошенко.

Често тези пробили на Запад жени са напуснали на ранна възраст арабската си родина или са родени в чужбина, възпитанически са на западни университети и са рожба на обществото, което ги е приело. Това обаче по никакъв начин не омаловажава успеха им. За да се наложат в САЩ или Великобритания, те трябва да са по-организирани и да се движат по-бързо от американците и британците. Ако местните хора са склонни да усещат в даден момент, че са достигнали върха си, личности като финансистката Минуче Шафик, журналистката Хала Горани или бизнесдамата Найла Хайек изпитват необходимост да продължават винаги напред.

Найла Хайек

Швейцарската бизнес дама от ливански произход Найла Хайек е свързала живота си с лукса – и като професия, и като хоби. Нейният баща – Никълъс Джордж Хайек, който е син на ливанка и американски ливанец, е съосновател на компанията за луксозни часовници Swatch. През 1995 г. Найла се присъединява към борда на директорите на Swatch. Петнайсет години по-късно – след смъртта на баща си, дамата става председател на този борд.

В същото време Хайек от малка има страст към конете. Тя притежава над 60 чистокръвни арабски коня. Съдия е на международни състезания, посветени на тази порода. И, разбира се, това нейно хоби й помага да поддържа ценни бизнес отношения с някои от богатите хора в Близкия изток.

Найла разказва, че около 20% от продажбите на Swatch са в Близкия изток и Азия, без Китай. Тоест пазари като Дубай, Катар и други са важни за компанията. Нейният принос отива отвъд произхода й и регионалните й контакти.

През 2013 г. Swatch, който е един от най-големите купувачи на шлифовани диаманти в света, закупи луксозната бижутерийна фирма Harry Winston, Inc. Найла Хайек оглави новата компания. Под нейно ръководство Harry Winston купи най-големия безупречен син диамант в света – 13,22-каратовия The Winston Blue, за 23,8 млн. долара.

„Беше много странно чувство“, казва тя, когато си спомня за покупката. „Помислих си: „Уау, това е наистина голям диамант. Изглеждаше сякаш е в огън. Трудно е да се обясни. Не можах дори да говоря. В крайна сметка не достигнах до емоция. Имахме бюджет. А баща ми винаги е казвал: „Ако не си сигурна, не купувай“, споделя Хайек Оказва се, че тя е била сигурна в желанията си. И тази увереност предопределя и досегашния й успех в бизнеса. За 2014 г. компанията Swatch има приходи от 9,4 млрд. долара. Акционерите могат да са доволни от своята швейцарско-ливанска мениджърка.

Хала Горани

Вече осемнайсет години родената в Сиатъл дъщеря на сирийско-френски родители от Халеб Хала Горани е звезда в американската телевизионна мрежа CNN. Владееща свободно английски, френски и арабски, през годините тя ту е водеща от студиото в Атланта, ту е базирана в Лондон или Париж, ту отразява ключови събития от мюсюлманския свят – например ежегодния хадж.

Само по време на пребиваването си в CNN Горани интервюира Джери Адамс – президент на политическото крило на Ирландската републиканска партия „Шин Фейн“, бившия генерален секретар на Арабската лига Амр Муса, бившия палестински главен преговарящ в мирните преговори с Израел Саеб Ерекат, но и известни личности от модата и спорта. В клип, който CNN върти в продължение на месеци, Горани заявява, че за нея е важно да има различни гледни точки в своите репортажи – както на официалните лица, така и на хора от народа.

В гражданската война в Сирия Горани се оказва на прицела на медии, поддържащи президента Башар Асад, тъй като според тях тя разпространява непотвърдена и манипулираща информация, целяща да покаже сирийския лидер в лоша светлина. Самата журналистка дори не обръща внимание на подобни обвинения. Вместо това тя продължава неуморно да върши своята работа и да получава признания от други близкоизточни медии и личности.

През ноември 2005 г. Горани е първата западна телевизионна репортерка, която отразява ситуацията в Аман, столицата на Йордания, след като два хотела там са нападнати от атентатори самоубийци, свързани с „Ал Кайда“. Репортажите й за войната между Ливан, „Хизбула“ и Израел през 2006 г. донасят на CNN журналистическата награда „Едуард Р. Мъроу“. Кариерата на Горани я отвежда и на елитни места като Световния икономически форум в Давос.

Първите й стъпки в журналистиката са във френски медии, включително в агенция Франс прес. После се прехвърля в Bloomberg в Лондон, за да се озове през 1998 г. в CNN. При работа на високи обороти очевидно личният живот трябва да отиде на по-заден план. „Явен е проблемът, че когато пътуваш по света и си далеч от вкъщи, е трудно да поддържаш връзка. Но вярвам, че ще дойде ден, в който нуждата да уседна ще надделее над страстта ми по моята работа“, казва Горани според базирания в Обединените арабски емирства сайт Gulf News.

Може би това време вече е дошло. През юни 2015 г. журналистката се омъжи за своя колега от телевизията и фоторепортер Кристиан Щрайб.

Минуче Шафик

Най-силната жена в лондонското Сити е родената през 1962 г. в Александрия, Египет, Минуче Шафик. Тя е наричана още „шерифът на финансовите пазари“ заради поста, който заема – заместник-управител на Bank of England – британската централна банка. Шафик е една от трите британски дами, които са попаднали в класацията на Forbes за 100-те най-влиятелни жени на планетата. Останалите две са кралицата и главният редактор на в. „Гардиън“ Кетрин Вайнър.

Шафик напуска Египет със семейството си, когато е на 4-годишна възраст, за да се преселят в САЩ. После се връща в родината си, където завършва средно образование. Започва да учи в Американския университет в Кайро, за да се прехвърли в Масачузетския университет – Амхърст, където е абсолвент по икономика и политика. Следва магистратура в Лондонското училище по икономика и става доктор от Колежа „Свети Антъни“ в Оксфорд.

После я чака звездна кариера в международните финансови институции. Най-напред в Световната банка, където първоначално работи по макроикономически проучвания на Източна Европа. На 35-годишна възраст Шафик се превръща в най-младия вицепрезидент в историята на Световната банка.

През 2004 г. става постоянен секретар на Отдела за международно развитие към британското правителство, където отговаря за програма за помощ в над 100 държави. В този отдел Шафик управлява 2400 души и бюджет от 60 млрд. долара. През 2011 г. египтянката, която всъщност има американско и британско гражданство, става вицепрезидент на МВФ. Три години по-късно, след обстойно препитване в британския парламент относно компетентността ѝ, тя вече е в британската централна банка.

Шафик има четири деца – две от първия и две от втория си брак. Сред важните фигури в живота ѝ е нейният баща, който е бил земевладелец, преди семейството да напусне Египет. „Той винаги ми казваше, че могат да ти отнемат всичко, но не могат да национализират твоя мозък“, споделя финансистката. Баща ѝ убедил децата си, че образованието е важно, защото според Шафик „в края на краищата това ни спаси: той имаше докторат и благодарение на него успя да изгради отново живота си“ в чужбина.

Управлявалият до 2012 г. мениджър Ратан Тата е превърнал "Tata" в истински глобална корпорация

ИНДИЙСКОТО ЛИЦЕ **НА КАПИТАЛИЗМА**

КОРПОРАЦИЯТА TATA Е ПИОНЕР И В РОДИНАТА СИ, И В СВЕТА ПОВЕЧЕ ОТ СТО ГОДИНИ

автор: **Владимир Митев**

Най-скъпият и най-успешният бранд в Индия принадлежи на 148-годишна компания. С близо 600 000 работници в целия свят тя е била, е и ще бъде новатор не само на индийския пазар, но и на глобално ниво. Това е компанията Tata, която разполага с над 100 дъщерни дружества в най-различни сектори на икономиката.

История

Tata започва своята история през далечната 1868 г. под ръководството на Джамсетджи Нусерванджи Тата. Тогава той е на 29 години, но вече има бизнес опит от банката на баща си, където е работил по-рано. Джамсетджи създава търговска компания в Бомбай. В годините до Европейската война (1914-1918 г.) същата фирма навлиза в производството на текстил, в сферата на хотелиерството, в производството на стомана и електроенергия.

През цялото време Tata е пионер в съответната дейност. При това иновациите не се свеждат само до покоряването на нови пазари. През 1912 г. Tata Steel (стоманодобивното дъщерно дружество) въвежда 8-часовата работна седмица – дълго преди тя да се превърне в норма на Запад. Компанията е сред първите и в Индия, и в света, които предлагат социални придобивки на своите служители – пенсионни схеми, отпуск по майчинство, разпределяне на печалбите сред работниците.

Възходът не спира и през следващите десетилетия. От 1932 г. Tata Airlines извършва полети, като впоследствие тя се превръща в India Air и е национализирана през 1953 г. В по-ново време – през 1968 г., е основана Tata Consulting Services (TCS) – първата софтуерна компания на Индия. Още през 2002 г. тя става първата индийска софтуерна фирма, която има над 1 млрд. долара годишно като приходи. Днес TCS е една от най-големите индийски компании по борсова капитализация – 80 млрд. долара. Освен това тя държи около 2/3 от общата капитализация на всички публични дружества на Tata.

Глобализация

Началото на новия век е моментът, в който Tata ударно се превръща в глобална корпорация, макар че развива интернационална дейност от десетилетия преди това. През 2002 г. Tata Tea (днес Tata Global Beverages) придобива британския производител и дистрибутор на чай Tetley. Това е първото голямо закупуване на чуждестранни активи за Tata. След него индийската компания се превръща във втория най-голям производител и дистрибутор на чай в света.

През 2004 г. поделението на Tata

за автомобили Tata Motors пуска акции на най-голямата борса в света – NYSE в Ню Йорк. През същата година Tata Motors придобива поделението за тежки МПС-та на корейската компания Daewoo Motors. Конгломератът Daewoo, който бе втората по големина корпорация в Южна Корея преди азиатската финансова криза, фалира през 1999 г. с дългове от 84,3 млрд. долара и Tata вижда в покупката на Daewoo Motors шанс да разшири дейността си.

Tata не само придобива чуждестранни компании, но е и търсен партньор на световните брандове, когато искат да се наложат в Индия. От 2001 г. съвместна фирма на Tata и американския застрахователен гигант AIG действа в Индия. Собственото застрахователно дружество на Tata е било национализирано през 1956 г.

Сътрудничество има и с друг американски бранд – Starbucks. Двете компании подписват меморандум за разбирателство през 2011 г., който е основа за стратегически съюз в Индия.

Интересно е, че за Tata няма граници, включително по отношение на Китай. През 2007 г. TCS Китай започва дейност в комунистическата държава с пазарна икономика. В случая джойнт венчърът е с китайското правителство и други партньори. През същата година Computational Research Laboratories – поделение на компанията майка на Tata – Tata Sons, развива един от най-бързите суперкомпютри в света и най-бързия в Азия.

Британският стоманодобив

Изглежда, сякаш всичко, до което се докосне Tata, се превръща в успех. Но всъщност компанията не е имунизирана и срещу лоши решения. През 2007 г. тогавашният мениджър на конгломерата Ратан Тата взема решение да бъде купена компанията Corus, с което е придобита на практика цялата стоманена индустрия на Великобритания, намираща се и тогава, и днес, в криза. След инвестиции от 2 млрд. британски лири Tata така и не успява да изведе до печалба британските стоманолеярни. Китай субсидира своята стомана и само износът му за 2015 г. е бил над 100 млрд. тона стомана. За същата година британското производство на стомана е едва 15 млрд. тона. В момента всеки ден Tata Steel във Великобритания инкасира 1 млн. долара загуби. Дълговете на компанията са достигнали 7,9 млрд. британски лири. Препъникамък за кандидат-купувачите на британския бизнес на Tata Steel е и пенсионната схема на компанията, която има задължения за 15 млрд. лири.

Журналистът Айвън Фалън от The Sunday Times разказва, че покупката е била мотивирана и от личен елемент. В началото на XX век, когато Tata създава своята първа стоманолеярна в Индия, британската колониална власт започва програма по прокарване на жп линии. Тогавашният мениджър на Тата – Джамсетджи, отива при британските администратори, за да предложи да достави стомана за хилядите километри железница. Но от там му отвръщат: „Господин Тата, тези железни пътища ще бъдат построени с най-добрата британска стомана, направена в Уелс, Тайнсайд и Шотландия. Ние не искаме вашата евтина, долнокачествена индийска стока!“.

Тази история е предавана от поколение на поколение в рода Тата. И когато пред Ратан Тата се открива възможността да спаси британската висококачествена стомана, като купи заводите за нея, той изглежда е мислил и за своеобразна реабилитация за своите предшественици.

Сега е интересно дали Tata няма да се окаже компанията, която ще закрие една от големите стоманолеярни на Великобритания в Порт Талбот, Южен Уелс, след като за други стоманени заводи на компанията вече бе намерено решение с помощта на британското правителство, така че те

Считаният за най-евтин автомобил в света Tata Nano

да продължат да съществуват вече с друга собственост. Британският министър на икономиката Саджид Джавид обяви, че 7 компании са изразили желание да придобият британския бизнес на Tata. Формулите за изход от кризата вероятно ще бъдат намерени това лято.

Традиция и иновативност

Друга покупка на Tata във Великобритания – Jaguar Land Rover, се оказва изключително успешна. Компанията бе купена в момент на финансова слабост, когато тя беше част от Ford Motor Company. През миналата година печалбата й вече е 1,5 млрд. лири – повече, отколкото Tata Motors плащат за нея през 2008 г.

Всъщност марката Tata се прочу при автомобилите с бранда Tata Nano – най-евтиния автомобил в света. С цена от едва 1500 долара при появата си през 2008 г., днес колата е поскъпа, но отново е най-достъпната в ценово отношение.

Сегашният мениджър на Tata – Сайръс Мистри, постави пред компанията задачата тя да се превърне в една от десетте най-иновативни корпорации в света. Днес оперира в над 100 държави в света. Над 2/3 от оборота й, надхвърлящ 100 млрд. долара, идва от дейност вън от Индия. Но мащабите на компанията далеч не се измерват само във финикийски знаци.

Tata финансира свой Институт за социална наука, Институт за фундаментални изследвания, Футболна академия, Крикет академия и много други обществени институции в Индия. Всяко дъщерно дружество на Tata отделя повече от 4% от оперативните приходи за благотворителни каузи. Около 66% от акциите на компанията майка Tata Sons е притежавана от благотворителни фондове, представляващи фамилията Тата. Тъй като собствеността на компанията е в ръцете на тези фондове, предишният мениджър на Tata – Ратан Тата, който се оттегля от управлението през 2012 г. на 75-годишна възраст, не е считан за най-богатия човек в света. Ако богатството на тези фондове беше юридически негово лично, то той би притежавал около 70 млрд. долара – сума, с която би задминал дори милиардерите Карлос Слим и Бил Гейтс по стълбата на финансовото могъщество.

Може би именно тук се крие една от тайните на Tata. В нея не става въпрос за индивидуалния успех на един или двама бизнес лидери. А за традиция и за иновативност – две характеристики, които може би ще се окажат успешна рецепта не само за Tata, но и за цяла Индия. Неслучайно компанията от 148 години е индийското лице на капитализма.

Стоманолеярна на Tata Steel в Холандия

ЕЛИЗАБЕТ ХОЛМС
от $4,5 МИЛИАРДА ДО НУЛА

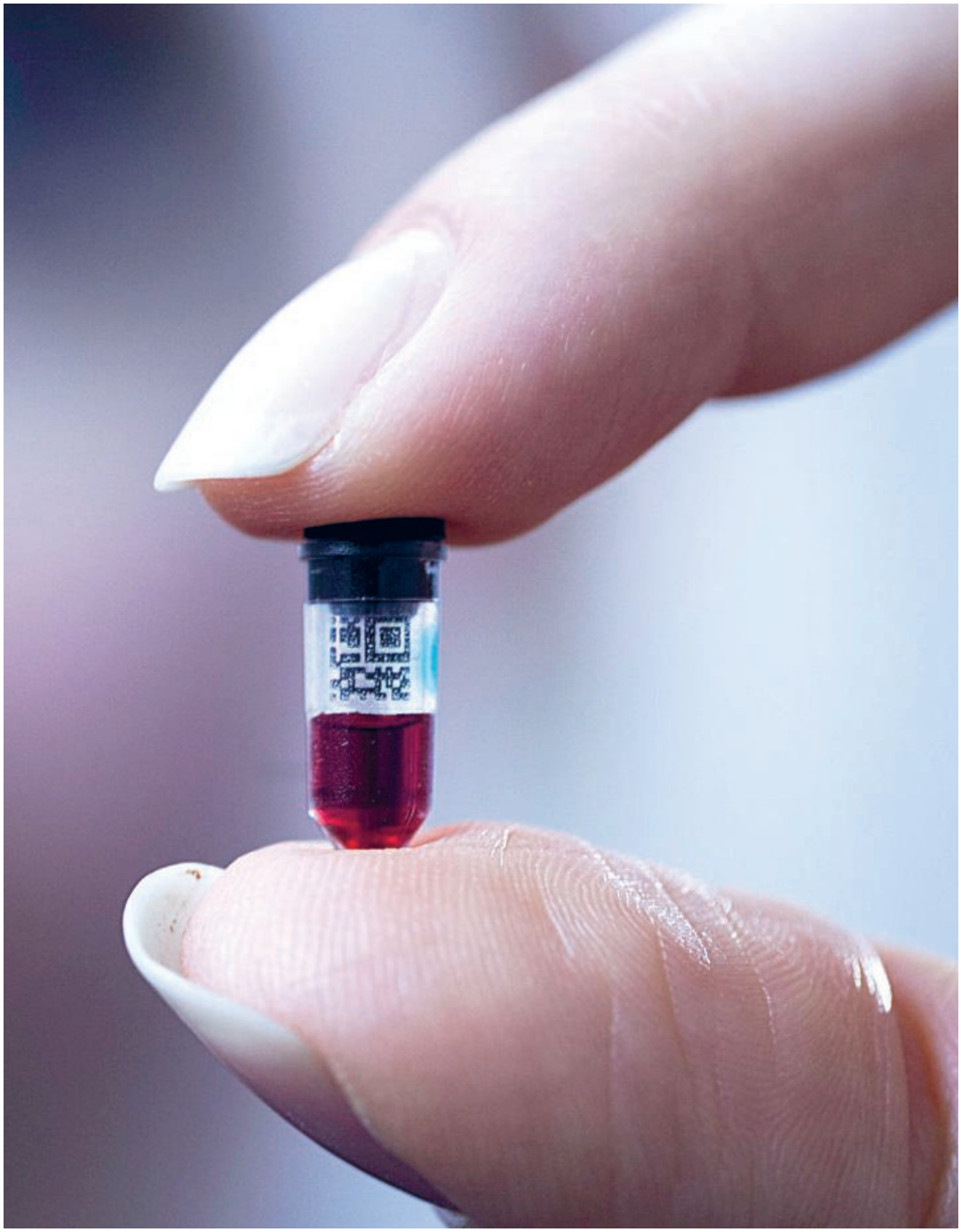
Не много отдавна цяла Америка се възхищаваше на гениалността и иновативността на Елизабет Холмс. Преди две години тя се превърна в най-младата жена милиардер в света, а историята й вдъхновяваше. Холмс напуска университета Станфорд, за да основе своята компания Теранос, която разработи революционен метод за кръвни изследвания. Името Теранос (Theranos) идва от комбинация между думите терапия (therapy) и диагноза (diagnosis). Технологията, разработена от специалистите, позволява дори една капка кръв, взета само с леко убождане на пръста, да се тества за хиляди различни заболявания – което е далеч по-лека форма за диагностициране от традиционните кръвни проби с вземане на кръв с игла.

Във вихъра си Теранос набра огромно количество финансиране и бе оценена на 9 млрд. долара. А като собственик на 50% от компанията, състоянието на Елизабет Холмс бе оценено на 4,5 милиарда долара. Което автоматично я превърна в най-младата жена милиардер, изградила сама богатството си (не наследила го). Тя украси кориците на десетки бизнес и медицински списания и получи множество награди и почести. През 2014 г. в сп. „Икономика“ също разказахме историята на нейния възход. Днес богатството на Холмс възлиза точно на нула, а името й е омърсено.

Как се стигна до този срив за по-малко от 2 години? Миналата есен Теранос попадна в обсега на общественото внимание, след като се разбра, че компанията е преувеличила резултатите на технологията си. Станаха ясни случаи, при които пациенти са получили крайно неточни резултати от кръвните си изследвания. И това превърна фирмата в обект на криминално разследване. Теранос е обвинена в поставянето на 81 души под риск, след като не успяла да разкрие проблем със специфични хематологични тестове.

Миналия месец Теранос бе принудена да обяви за недействителни резултати от кръвните си тестове, правени в продължение на последните две години. Сега компанията е заплашена от пълна забрана да извършва кръвни тестове, която може да наложат федералните регулаторни органи в САЩ.

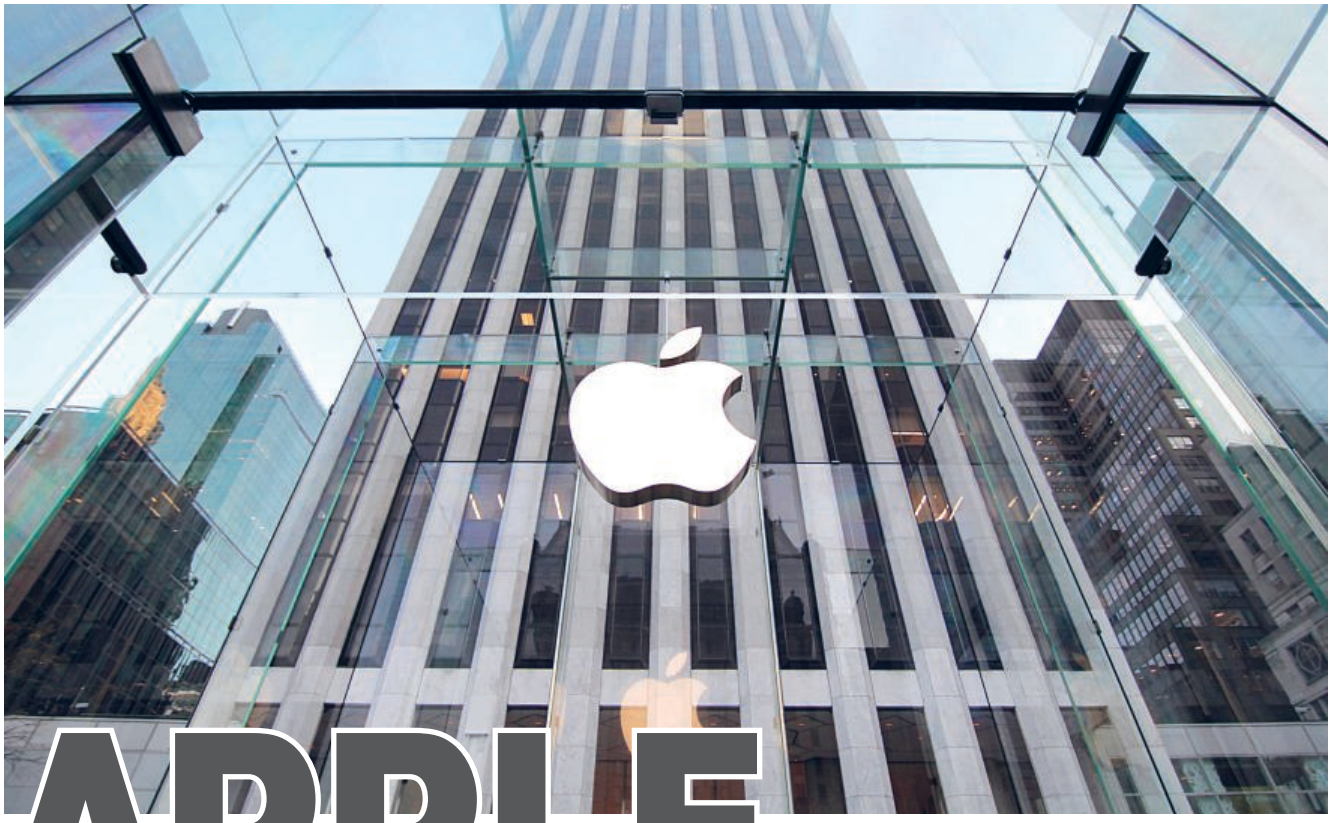
Десетки рискови инвеститори, индустриални анализа-



НАЙ-МЛАДАТА ЖЕНА МИЛИАРДЕР **Е НА ПЪТ ДА ЗАГУБИ ВСИЧКО**

тори и експерти изразиха мнение, че реалистичната оценка на Теранос е около 800 млн. долара, а не бомбастичните 9 милиарда. Новата сума включва интелектуалната собственост на компанията и набраното финансиране от 724 млн. долара. Според последните актуални данни, приходите на компанията са под 100 млн. долара. Но официални такива не са оповестявани. Очаква се това да стане през август на събитие на Американската асоциация за клинична химия. Прогнозите за бъдещето на Теранос обаче са твърде неясни и противоречиви и сценарий за възстановяване на предишните позиции е много малко вероятен с оглед претърпените щети след скандала с неточните проби и компрометираното доверие у клиенти и партньори.

50-процентният дял на Холмс в компанията се състои от обикновени акции. Което означава, че ако дружеството бъде продадено, младата предприемачка ще получи пари от сделката чак след инвеститорите си, които до един имат преференциални акции. Тъжната истина е, че при евентуален сценарий за ликвидация на Теранос 30-годишната Холмс няма да получи и цент. Предстои да видим дали империята на една от най-богатите млади жени на света ще рухне, или ще възкръсне от пепелта като феникс.



APPLE НАКЪДЕ след КОНФЕРЕНЦИЯТА за РАЗРАБОТЧИЦИ

автор: **Александър Александров**

Последните месеци със сигурност бяха едни от най-трудните за Apple, откакто компанията започна своя възход след повторното завръщане на Стив Джобс като ръководител в началото на века. Нейните акции отчетоха рекорден спад, продажбите на смартфони за първи път намаляха, а един от знаковите акционери – милиардерът Карл Айкън – предпочете да се раздели със своите дялове. В тези условия всички анализатори си задават въпроса: какво ще извади от ръкава си главният изпълнителен директор Тим Кук, за да върне компанията от Купертино в релсите. Apple развива мащабна развойна дейност в много обещаващи технологични сегменти, включително „умни“ автомобили и телефони с огънат дисплей, но в повечето от тях все още е рано да се прогнозира кога ще бъдат пуснати на пазара завършени продукти.

Може би една от най-добрите възможности да се взрем в бъдещето на компанията е провелата се в средата на юни тазгодишна конференция на Apple за разработчици WWDC (WorldWide Developers Conference), която събра стотици софтуерни фирми и специалисти, създаващи приложения за нейните продукти. Традиционно големи ИТ компании като Apple, Google и Microsoft използват именно своите форуми за разработчици, за да обявяват някои от най-значимите новости, свързани с нови продукти и решения. През тази година големи новини липсваха. Ето обаче няколко анонса, които показват поне отчасти посоките, в които „ябълковата“ компания ще се развива през следващите месеци и години.

Експанзия на Apple Pay

Разплащателната услуга на Apple скоро може да се превърне в новия голям играч при електронните плащания. Очаква се тя да заработи на стотици партньорски уебсайтове и макар че все още ще трябва оторизация за използването ѝ посредством часовниците Apple Watch или iPhone, разполагащ с опция за пръстов отпечатък, не е изключено системата да се превърне в сериозен конкурент на PayPal, възползвайки се от ръста на електронната и мобилна търговия. За улеснение на потребителите, използващи Mac компютър или просто браузъра Safari на Apple, те ще могат да получават нотификация на телефона си, чрез която ще потвърждават транзакцията. Уебекспанзията на Apple Pay ще започне в САЩ и Великобритания, а скоро след това ще бъде разширена и в други страни.

Нова watchOS

Новата, трета версия на операционната система за умните часовници watchOS, която беше представена на конференцията, включва редица подобрения като автоматично обновяване на информацията, както и новата функция Scribble, която поз-

волява на потребителите да пишат писма направо през часовника. Засега приложението работи на английски и китайски език. Включването на приложения с watchOS 3 ще е седем пъти по-бързо в сравнение с предишни версии на операционната система, а предпочитаните апликации ще бъдат достъпни с едно натискане на бутона. Още с включването им пък те ще разполагат с последната информация и няма тепърва да започват процес на обновяване. Целта на Apple е да превърнат своите часовници в по-пълноценна част от цялостната си екосистема, позволявайки на портебителите да ги използват също толкова лесно и интуитивно, както и телефоните или компютрите на компанията. Остава въпросът доколко „интелигентните“ часовници и другите „носими“ технологии за ръце изобщо ще навлязат на пазара, предвид че през последните години този тип джаджи продължават да имат променлив успех.

Apple tvOS

Друга платформа, с която компанията от Купертино се опитва да навлезе в още един перспективен сегмент, е телевизионната система Apple tvOS. С нея вече работят над 1300 партньорски видеоканала, както и над 6000 нейтив приложения. Сега, седем месеца след нейния старт, бяха анонсирани нови партньорства, включително с имена като канала Fox Sports Go, Sling и Molotov. Добавена е и интеграция с популярната игра Minecraft. Приложението Remote, което позволява отдалечено управление през iPhone или iPad устройства, също е подобрено. Чрез него телевизионните услуги могат да се управляват посредством гласови команди или направо през тъчскина на смартфона, а игрите вече могат да се управляват чрез накланяне на устройството, разпознавайки данните от неговия акселерометър и жироскоп. Подобрена е и поддръжката на интелигентния асистент Siri за tvOS. Като цяло с обновленията по телевизионната платформа Apple се надява да я направи още по-привлекателна и да завземе сериозен дял от този пазар в момент, когато отчаяно се нуждае от диверсификация на своите приходи.

Новата версия на iOS

Компанията използва форума, за да представи версия 10 на своята основна операционна система iOS, с която работят смартфоните iPhone, таблетите iPad и плеърите iPod touch. В нея ще бъде вграден изкуствен интелект, както и функционалност за deep learning, позволяваща на системата да се обучава сама. Това ще подобри както работата с нейтив приложенията за iOS, така и цялостната сигурност на устройствата. Интересна функционалност е добавена в приложението Photos, което вече може да сканира заснетите изображения за познати сцени и локации, след което да ги групира с други тематично свързани снимки. Siri, както и картографската платформа Maps също са отворени за външни разработчици, което означава, че виртуалният асистент ще може да взаимодейства и с други приложения за iPhone. В новата версия е подобрена също интеграцията на външни апликации с Messages приложението, а системата ще прогнозира какви Emoji изображения би искал да използва потребителят и ще му предлага варианти. Като цяло анонсите правят iOS устройствата много по-интуитивни, без обаче да добавят значими нововъведения, от които компанията има нужда точно в момента.

КОМПАНИЯТА ЗАЛАГА НА **АЛТЕРНАТИВНИТЕ РАЗПЛАЩАНИЯ, ТЕЛЕВИЗИОННИТЕ УСЛУГИ И „УМНИТЕ“ ЧАСОВНИЦИ**

БИТКАТА ЗА НОВАТА СОФТУЕРНА ЕКОСИСТЕМА

автор: **Александър Александров**

От няколко дни жителите на Вашингтон могат да попаднат на необичайна гледка по улиците на американския град. Сред автобусите от обществения транспорт те вече могат да видят и такива, които превозват своите пътници напълно рутинно ... без в тях да има шофьор. Става въпрос за най-новото автономно возило Olli, което може да се движи по пътищата изцяло автоматично и според своите създатели от базираната в Аризона компания Local Motors – много по-сигурно от традиционните автобуси с шофьори. Според мнозина превозното средство е пример за бъдещето на публичния транспорт – то се създава изцяло чрез процес на 3D принтиране и освен това може да се отзовава на заявки на гражданите посредством приложение, наподобяващо това на Uber и Lyft.

От леките коли на Google, излезли като от анимационен филм, през първите автономни камиони до пилотния европейски проект за товарни кораби, управлявани отдалечено – превозните средства без шофьор обещават да обхванат

всички транспортни услуги

премахвайки една от най-масовите професии през последните десетилетия с всички позитивни и негативни последствия от това. Според най-новото изследване на Business Insider до края на десетилетието се очаква над 10 милиона автономни возила да се движат по улиците в целия свят, а до 2030 г. само във Великобритания те ще допринесат за намаляване на смъртните случаи при автомобилни катастрофи с поне 2500.

И докато този процес е все още в началото си, една друга революция е на път да промени автомобилния пазар дори по-скоро. Става въпрос за навлизането на концепцията за свързаните коли (connected cars). За разлика от тази за „умните“ или автономни возила тя обхваща по-скоро навлизането на комуникационните технологии и приложения в автомобилите, управлявани от хора.

Общото между тези нови сегменти е, че една корпорация вече направи заявка да заеме лидерската позиция и в двата. И в случая не става въпрос за автомобилен гигант като Toyota или Mercedes, които също се опитват да се включат в новата надпревара, а за хегемона при услугите за онлайн търсене, както и при мобилните операционни системи – Google. И докато при „умните“ коли гигантите от автомобилния сектор първоначално изостаняха, но през последните две години показаха, че имат капацитета да се конкурират с онлайн корпорацията, то при свързаните возила тя има всички шансове да

превземе пазара

използвайки един модел който вече успя да наложи успешно при смартфоните и таблетите – този на екосистемата за приложения.

За да постигне това, Google анонсира през лятото на 2014 г. своята нова платформа Android Auto, която има за цел да даде на шофьорите достъп до множество дигитални услуги направо в колите им. GPS навигация, картографски услуги, музикални приложения, телефония, изпращане на кратки съобщения и уебтърсене – всичко, което преди правехме само през нашите компютри, а през последните години – посредством мобилните си устройства, в бъдеще ще можем да достъпваме направо през автомобилите си благодарение на новата екосистема. Тя ще поддържа също гласови команди и работа с чувствителни на докосване екрани. Сред приложенията, които вече се поддържат, са Google Play Music, Spotify, TuneIn, iHeart Radio, Google Maps и много други.

Важно уточнение е, че Android Auto, за разлика от самата Android, не е операционна система, а стандарт, който позволява функционалността на един смартфон да бъде частично прехвърлена към автомобила. На този етап новата платформа се поддържа от някои модели от марките Honda, Hyundai, Kia, Skoda, VW и Chevrolet, но очакванията са скоро списъкът с партньори да нарасне значително.

Моделът силно наподобява навлизането на Google в сегмента на „умните“ телефони преди десетина години, когато тя и Apple създадоха първите две пълноценни екосистеми за мобилни приложения. Но докато „ябълковата“ компания ограничи своята платформа iOS единствено до собствените си устройства iPod touch,

iPhone и iPad, то онлайн гигантът се фокусира върху

развитието на екосистемата

и остави множество хардуерни производители да използват неговата платформа Android. По този начин тя даде на компании като Samsung, HTC, LG и Sony да навлязат бързо на пазара на смартфони с по-малко или повече конкурентни на iPhone продукти, а за себе си запази ролята на лидер при апликациите и огромните приходи от това.

Както сп. „Икономика“ вече писа, компанията направи заявка, че ще следва същия модел и при системите за „интелигентен“ дом, където също се опитва да развие екосистема около своите умни термостати Nest. Затова е логично да очакваме, че ще следва сходен модел и в сегмента на свързаните автомобили, налагайки Android Auto, обединявайки около нея повече водещи производители на коли и може би създавайки постепенно пълноценна платформа за такива возила.

Все още не е ясно дали този план ще успее. При пазара на автомобили са налице редица разлики в сравнение с този на смартфони. Когато Google и Apple навлязоха в сегмента на мобилните телефони, в него от години се водеше война между двете най-разпространени операционни системи – Symbian и Windows Mobile, и играчи като Samsung и HTC вече бяха убедени в нуждата от силна операционна система, която да им помогне да се борят за лидерски позиции. Същевременно Apple изцяло промени

правилата на играта

с първия iPhone и се превърна в универсална заплаха за всички участници в този сегмент, което по естествен път ги накара да потърсят партньорство с единствената друга достатъчно добра операционна система. При автомобилните производители днес нито един от тези фактори не е налице и все още е рано да се прогнозира дали водещи компании като Mercedes, Toyota, Ford или Fiat ще изберат пътя на обвързване с Google, поставяйки се в позицията на повечето производители на смартфони от близкото минало. Възможно е някой от тях да предпочете сам да създаде новата екосистема, която ще движи сектора в бъдеще, но ако това се случи, останалите автомобилни производители ще имат още една важна причина да погледнат към Google. Ако онлайн гигантът все пак успее да ги мотивира да се наредят сред неговите партньори, шансовете до края на десетилетието той да диктува този пазар ще нараснат значително. А ние ще бъдем още по-затруднени в избора си дали да свалим любимата си музика, филм или игра на компютъра, на телефона, на „умния“ си телевизор или направо на автомобила си.

С ANDROID AUTO GOOGLE ЩЕ СЕ ОПИТА ДА ПОСТИГНЕ ПРИ АВТОМОБИЛИТЕ ТОВА, КОЕТО ВЕЧЕ НАПРАВИ ПРИ СМАРТФОНИТЕ. **ПРОИЗВОДИТЕЛИТЕ НА КОЛИ ОБАЧЕ НЕ СА НА СЪЩОТО МНЕНИЕ**

ПРИДОБИВАНЕТО НА LINKEDIN ЦЕЛИ ДА
ЗАЗДРАВИ ПОЗИЦИИТЕ НА КОРПОРАЦИЯТА
ПРИ ОНЛАЙН УСЛУГИТЕ И ДА РАЗШИРИ
ДОСТЪПА Й ДО КОРПОРАТИВНИТЕ КЛИЕНТИ

ЗА КАКВО MICROSOFT **ПЛАТИ $26 МЛРД.**

автор: **Александър Александров**

В самото начало на века тогавашният най-богат човек на планетата и основател на Microsoft Бил Гейтс изненада мнозина с прогнозата си, че софтуерната компания е на път да изгуби своята лидерска позиция в технологиите заради възхода на онлайн услугите. Във време на почти пълна хегемония на компанията в софтуерния сегмент подобна мисъл звучеше, меко казано, странно. По-късно обаче други играчи като Google, Apple, Facebook и Amazon действително започнаха да застрашават позициите на гиганта от Редмънд, превръщайки ИТ пазара в бойно поле, в което всеки воюва срещу всеки, при това във всички сегменти.

Днес Бил Гейтс отдавна се е оттеглил от управлението на Microsoft и развива своите благотворителни инициативи, а софтуерната корпорация може да бъде наречена всичко друго, но не и компания със слаби позиции в онлайн сегмента. Към момента тя е притежател на платформата за чат и VoIP разговори Skype, търсачката Bing, редица облачни услуги, сред които Azure, Office 365 и OneDrive, собствената социална мрежа Yammer, насочена към корпоративния свят, както и малък дял (1.6%) от най-голямата социална медия в света – Facebook. А през юни корпорацията

изненада технологичния свят

с придобиването на друга от най-популярните подобни платформи – LinkedIn, която е и единствената социална мрежа, специализирана в професионалните контакти, привличането на кадри и намирането на работа.

Сделката е за впечатляващата сума от 26.2 млрд. щ. долара, което я прави едно от най-големите придобивания в технологичния бранш през последните години. Цената, която Microsoft ще заплати за една акция на социалната мрежа, е 196 щ. долара. Очаква се придобиването да бъде финализирано до края на годината. Както главният изпълнителен директор на Microsoft Сатя Надела побърза да уточни, LinkedIn ще запази своята независимост, марка и култура.

Сделката е подкрепена и от основателя на социалната мрежа Райд Хофман, както и от досегашния ръководител Джеф Вайнер, който ще запази поста си на главен изпълнителен директор. „Също както ние променихме начина, по който светът се свързва с възможностите, взаимоотношенията с Microsoft и комбинацията от техния „облак“ и мрежата на LinkedIn ни дават шанса да променим и начина, по който светът работи“ – заяви самият Вайнер, цитиран в официалното изявление на двете компании. „През последните 13 години ние бяхме уникално позиционирани да свързваме професионалисти, да ги правим по-продуктивни и успешни, и нямам търпение да изведа екипа ни към следващата глава от нашата история.“

Какво купува Microsoft? Ако за LinkedIn сделката изглежда като много добра възможност, някои анализатори си задават въпроса: защо Microsoft извади толкова голяма сума, за да придобие една от многото социални мрежи на пазара? На практика компанията от Редмънд заплаща по 255 щ. долара за всеки активен потребител на LinkedIn, което прави сделката доста скъпа и показва колко високо се оценяват абонатите на тази социална платформа. Сатя Надела обаче далеч не гледа толкова едностранчиво на нещата. Според него сделката разширява значително потенциалния пазар на продуктите на Microsoft и дава на компанията достъп до феномена на социалните мрежи. Ис-

фото **Microsoft**

Джейф Уайнър, главен изп. директор на LinkedIn, директорът на Microsoft Сатя Надела и Рейд Хофман, председател на борда и един от създателите на социалната мрежа, при обявяването на сделката (отляво надясно)

тината е, че нейният социален проект Yammer никога не е бил сред най-популярните такива платформи, докато във Facebook корпорацията просто не разполага с какъвто и да било контрол. От друга страна, тя има огромни кешови резерви, а редица примери през последните години показват, че когато разполагаш с кеш, не е трудно да закупиш влияние онлайн. Макар че и това правило си има изключения. Пример за обратното е AOL, която през годините придоби редица знакови интернет активи като браузъра Netscape, социалната мрежа Bebo и първия наистина влиятелен месинджър ICQ, за да ги изпрати в забвение и на свой ред да бъде закупена от оператора Verizon.

Предимствата

Истината е, че Microsoft трудно можеше да се сдобие с по-подходяща социална платформа за развитие на собствените си продукти и услуги. Ако Facebook е световната говорилня и агрегатор на забавни картинки, клипчета и вицове, Twitter е по-скоро глобален новинарски поток, а Instagram – платформа за комуникация с акцент върху визията, то LinkedIn се доближава в най-голяма степен до представата за социалната мрежа на корпоративния свят. Нещо, което всъщност трябваше да бъде и Yammer.

Компанията днес е изключително добре позиционирана в корпоративния сегмент и е много добре подготвена за новите тенденции в ИТ бранша. През миналата година тя пусна нова версия на своето мобилно приложение, която значително увеличи ангажирането на потребителите и придоби онлайн обучителната платформа Lynda.com. Всичко това доведе до значителен ръст в броя на абонатите, достигнали 433 милиона, както и на тяхната ангажираност в платформата. На годишна база те са нараснали с 19%, което е сериозен успех за вече утвърдена компания, а ръстът при използването през мобилни телефони е цели 49 процента. Обявите за работа пък са се увеличили с цели 101%, достигайки 7 милиона.

Този потенциал може да бъде използван от Microsoft по много начини. Компанията може да интегрира LinkedIn с други свои продукти като „облачните“ услуги, Yammer, ERP и CRM системите от фамилията Dynamics и дори Skype. В своята история гигантът от Редмънд има както големи неуспехи в придобиването на нови бизнеси (спомнете си закупуването на aQuantive за около 6.2 млрд. щ. долара, или това на телефоните с марка Nokia), така и големи успехи (например придобиването на Hotmail за 500 млн. щ. долара, на създателите на PowerPoing или на ERP решението Navision, което впоследствие беше преименувано на Dynamics). Все още е рано да прогнозираме към коя от двете групи ще бъде причислена сделката за LinkedIn. Сигурно е обаче, че с нея Microsoft придобива влияние едновременно в сегмента на социалните мрежи и на корпоративните онлайн услуги, както и устойчив бизнес модел с ясни източници на приходи.

НАУКА В ДЖОБА

автор: **Александър Александров**

Спомняте ли си аматьорските пластмасови телескопи, които бяха пуснати в продажба у нас в самия край на комунистическото управление? Много от моите съученици по онова време имаха такива, както и самият аз. И макар че повечето от нас дори не успяхме да ги сглобим правилно, едно нещо стана ясно вследствие на пускането им на пазара – обикновените хора са отворени към провеждането на научни експерименти. Затова не е изненадващо, че днес наблюдаваме бързо нарастване на интереса към различни мобилни приложения или дигитални устройства за научни цели. От смартфон апликации за изследване на космоса или за споделяне на данни за флората и фауната до цели специализирани таблети с множество сензори, позволяващи на собствениците им да изследват околната среда – този тип приложения напоследък преживяват истински бум.

Телефони със сензори

В някои държави явлението придоби популярност като „гражданска наука“ (citizen science). Истината е, че ентусиасти, оглеждащи нощното небе с аматьорски телескопи или събиращи различни насекоми с познавателна цел, е имало и преди един век. Това, което се промени през последните години, е навлизането на новите технологии, което улесни значително процеса. Днес редовите потребители разполагат в джоба си с по-мощен компютър, отколкото е бил целият изчислителен капацитет на NASA по време на кацането на Аполо 11 на Луната. Всеки телефон вече позволява записването на изображения, видео и звуци от околния свят, а в някои има и множество други сензори. В добавка позициониращите технологии ни позволяват да обвързваме различни природни явления с конкретно местоположение, а социалните мрежи – да споделяме лесно информацията с различни общности. На практика всеки собственик на бюджетен смартфон днес може да се превърне в непрофесионален „граждански“ учен. Остава само да има желание, а ако съдим по броя свалени научни приложения в най-големите онлайн магазини App Store и Google Play, такова е налице. Ето и някои от най-популярните нови технологии, които имат най-голямо влияние върху процеса на либерализиране на науката:

Все повече мобилни джаджи около нас имат различни сензори, което позволява записване на много по-всеобхватна информация за околния свят. NoiseTube например е мобилно приложение, което използва смартфоните на потребителите, за да проучва нивото на шума в населените места. То е създадено като част от френско-белгийски университетски научен проект и може да допринесе значително в изследването на влиянието на шума върху обществото ни.

Всъщност през последните години на пазара се нало-

ВСЕ ПОВЕЧЕ СПЕЦИАЛИЗИРАНИ МОБИЛНИ ПРИЛОЖЕНИЯ И ДИГИТАЛНИ ДЖАДЖИ **ПРАВЯТ НАУЧНИТЕ ИЗСЛЕДВАНИЯ ДОСТЪПНИ ЗА ВСЕКИ ЖЕЛАЕЩ ПОТРЕБИТЕЛ**

жи цял отделен подсегмент на дигиталните джаджи с различни сензори, създадени изцяло за наука. Така например към таблетите einstein на компанията Fourier могат да се прикрепят десетки различни сензори, измерващи околната температура, влажност, ултравиолетово излъчване, силата на звука, скоростта на вятъра, атмосферното налягане, електромагнитните лъчения и имат дори гайгеров брояч. Сред възможностите на устройството са също измерването на сърдечния ритъм, кръвното налягане и редица други медицински показатели.

Мобилни микроскопи

Nurugo Micro е симпатичен миниатюрен модул, който се прикрепя към камерата на смартфона и превръща устройството в пълноценен микроскоп. Позиционирана като „най-малкия микроскоп на свет“, джаджата неотдавна събра 233 000 щ. долара в платформата за споделено финансиране Kickstarter. Тя се използва изключително лесно – достатъчно е просто да се постави към корпуса на телефона, без да се нуждае от допълнителни кабели. Предлага 400 пъти увеличение на картината, а изследваните изображения се виждат направо на екрана на телефона, което позволява заснемането на видео и споделянето им в различни платформи.

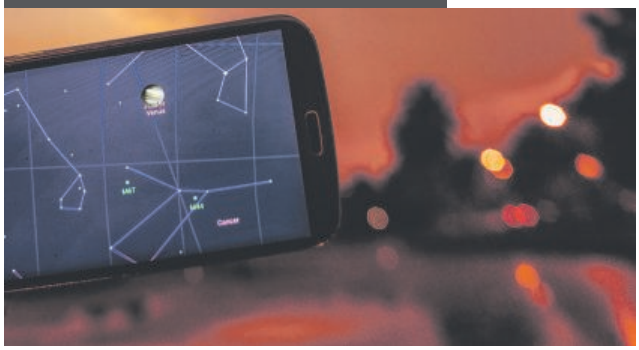
Споделено събиране на информация

mPing е смартфон приложение, създадено в рамките на проекта Precipitation Identification Near the Ground, чрез което потребителите могат да измерват локалната влажност, а информацията се изпраща автоматично до метеорологична лаборатория, улеснявайки нейната работа. Друга интересна апликация е What's Invasive, позволяваща на смартфон потребителите в САЩ да събират информация за животински и растителни видове, които се разпространяват по-агресивно в определени региони. Данните постъпват при биолози от Университета на Джорджия, които ги използват, за да създават карта на подобни биологични „инвазии“.

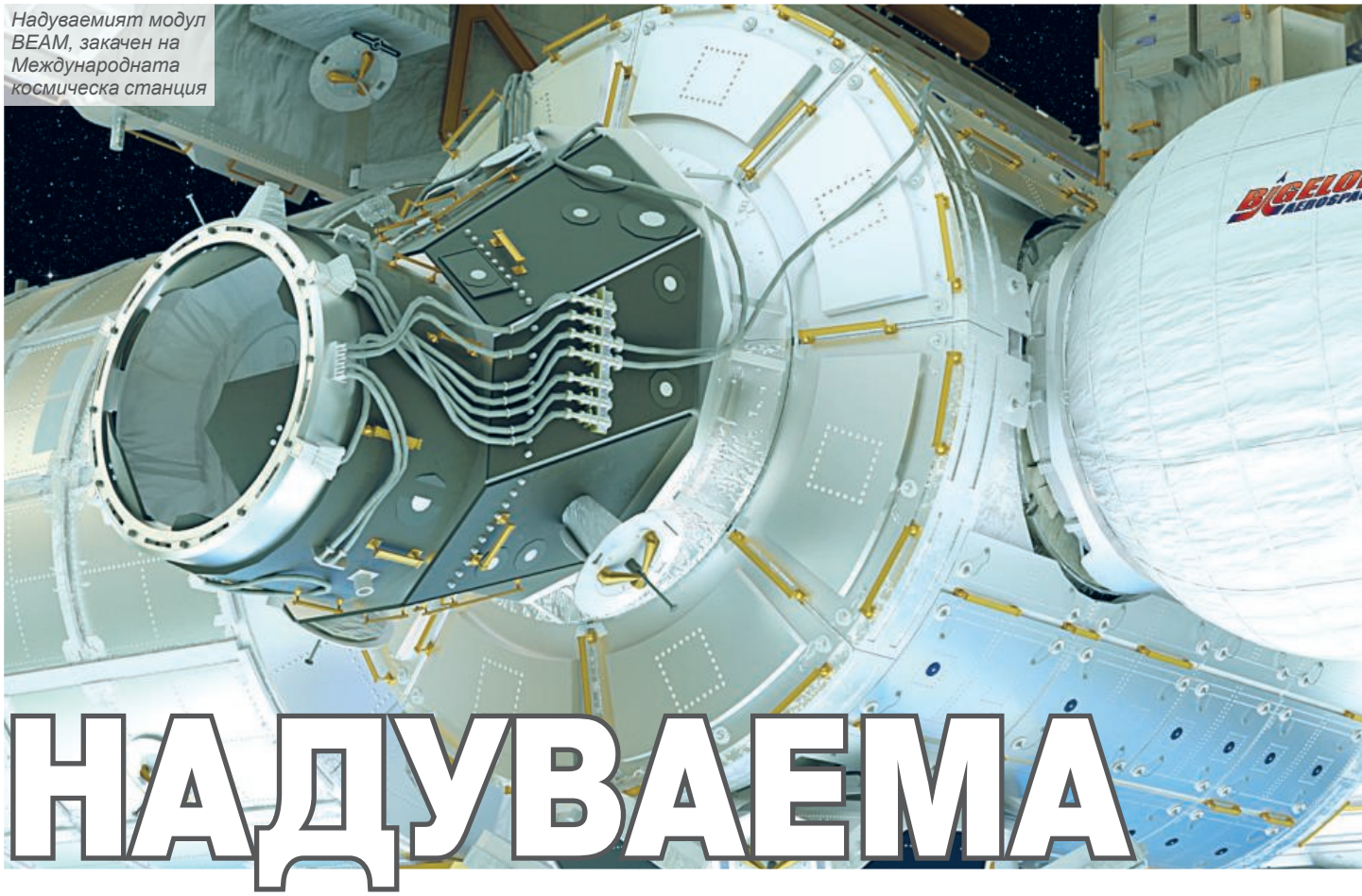
Разпределени изчисления

Идеята тук е множество потребители да участват реално в сложни научни проекти, предоставяйки им част от ресурса на собствените си устройства, свързани с мрежата. Това е от важно значение за науката, тъй като изследванията в някои области като медицина и астрономия изискват огромни изчислителни ресурси и често съответните екипи не разполагат със средства да използват суперкомпютри. Същевременно множество потребители днес разполагат с компютърен капацитет, който просто не използват пълноценно. Затова те могат да станат част от определен проект, сваляйки си софтуерно приложение, което използва капацитета на устройството им.

„Разширена“ реалност



Google Sky Map е интересно мобилно приложение, чрез което телефонът ни се превръща в истински преносим планетариум. То „разбира“ накъде сме насочили устройството, използвайки вградените акселерометър и дигитален компас, след което ни показва на екрана звездите и дори планетите, които наистина се намират в същата посока. Така при ясно нощно небе можем лесно да разберем как се нарича дадено съзвездие и дори можем да видим в коя посока се намира единствената друга галактика, видима с просто око – Андромеда. С навлизането на „разширената“ реалност можем да очакваме все повече такива приложения за образователни и научни цели.



Надуваемият модул BEAM, закачен на Международната космическа станция

НАДУВАЕМА КОСМИЧЕСКА СТАНЦИЯ

автор: **Александър Александров**

Въпреки че през последните години в надпреварата за усвояване на космоса се включиха редица нови държави, а сред страните с амбиции в тази област вече са дори Нигерия и Хърватска и въпреки успехите на някои частни предприемачи като Илон Мъск и Джеф Безос, достигането на околоземна орбита си остава скъпо начинание. Причината е проста – преодоляването на земното притегляне изисква голяма енергия, а най-добрият известен метод за това – използването на реактивен двигател, изисква значима част от обема на кораба да бъде заета от самото гориво. Което оставя ограничено пространство за полезния товар или за хората.

През последните години редица иновативни концепции се опитват да решат този проблем. Те включват както създаването на ракети за многократна употреба, по които работят компаниите Space X на Мъск и Blue Origin на Безос, така и използването на миниатюрни безпилотни кораби (т.нар. нанокораби), които ще са много по-леки и по-евтини от традиционните космически апарати. А някъде в архивите на NASA залежава и футуристичната концепция за изграждане на т. нар космически асансьор - гигантска наземна структура, която да достига околоземна орбита и по нея полезните товари да могат да се изкачват много по-лесно до там. И докато тази идея е малко вероятно да стане реалност през следващите няколко десетилетия, един друг милиардер е на път да предложи интересно решение на проблема със скъпото извеждане на полезен товар в космоса.

Той се нарича Робърт Биглоу и за разлика от други космически предприемачи като Мъск, Безос, Пол Алън или Джон Кармак не дължи състоянието си на информационните технологии. Всъщност Биглоу е хотелиер, а сред най-печелившите му начинания е неговата хотелска верига Budget Suites. Освен останалите си проекти преди около 15 години той създава компанията Bigelow Aerospace, която има за цел да наложи нова технология за създаване на следващото поколение космически обитаеми пространства.

Преди няколко години фирмата разработва BEAM (Bigelow Expandable Activity Module) – първия по рода си надуваем модул за използване в извънземното пространство. Целта е той да може да послужи за създаване на добре защитени жилищни зони в космическите станции, както и за

обитаеми бази на Луната

или на други планети. Бази, които ще могат да се изстрелват в околоземна орбита в сгънато положение, без да зае-

Фото Bigelow Aerospace

Фото Bigelow Aerospace

Робърт Биглоу при представянето на проекта

мат много място и все пак да се превръщат в пълноценни жилища впоследствие. Залогът е наистина голям – в изцяло надуто състояние модулът може да бъде многократно по-широк в сравнение с размерите му, когато е сгънат. Като се прибави и относително малката му тежест, той може да предложи наистина много добро съотношение между своите размери и тегло, и обитаемата площ след разгъване. Учените от NASA са на мнение, че ако подобни модули започнат да се използват масово на космически мисии, това ще понижи значително цената за създаване на човешки хабитати в космоса.

А добрата новина е, че в самия край на май тази година NASA успя да разгърне първия такъв надуваем модул на Международната космическа станция, създавайки още едно допълнително помещение с размери 4 на 3.2 метра. Разгъването на съоръжението беше осъществено едва от втория опит, а първият астронавт вече влезе в него, за да вземе проби от въздуха. Очаква се тестовете на модула BEAM да продължат поне две години, през които ще се изпитва способността му да предпазва от космическата радиация, да поддържа стабилна температура и да издържа на ударите на различни миниатюрни космически тела – от малки метеорити до буклук. Очаква се през 2018 г. съоръжението да бъде откачено от станцията и оставено да изгори при своето повторно навлизане в земната атмосфера.

Ако всички тестове преминат успешно, NASA планира да поръча на Bigelow Aerospace по-голям модул, който да се използва при пилотирани мисии до Луната или до Марс. Само за първия космическата агенция ще заплати общо 17.8 млн. щ. долара на частната компания, което е показателно за перспективите пред нейната дейност, ако проектът бъде успешен. Не е изключено други предприемачи също да си поръчат такива надуваеми съоръжения или да се опитат да си създадат свои. Самата Bigelow също има

по-мащабни планове

които включват и изграждането на собствена космическа станция, наречена Bigelow Next–Generation Commercial Space Station. Тя ще включва един централен възел за скачване с космически кораби, два надуваеми модула, капсула за екипажа и слънчеви панели. Ако това стане, дружеството на американския хотелиер ще се окаже първата частна компания, създала собствена станция в открития космос – привилегия, която до скоро имаха единствено националните агенции на големите космически сили като Русия и САЩ. Какво по-ярко доказателство за промените, настъпващи в усвояването на космоса, и за изместването на държавите от частни предприемачи като ключови участници в този процес.

ОЩЕ ЕДИН МИЛИАРДЕР СЕ ВКЛЮЧВА В НАДПРЕВАРАТА ЗА ЗАВЛАДЯВАНЕТО НА КОСМОСА. ТОЗИ ПЪТ НЕ С РАКЕТА ЗА МНОГОКРАТНА УПОТРЕБА ИЛИ КОРАБ ЗА КОСМИЧЕСКИ ТУРИЗЪМ, **А С НОВ ТИП СЪОРЪЖЕНИЕ, КОЕТО БИ МОГЛО ЗНАЧИТЕЛНО ДА НАМАЛИ ЦЕНАТА ЗА УСВОЯВАНЕТО НА ИЗВЪНЗЕМНОТО ПРОСТРАНСТВО**

БАГЕРЪТ LÄNNEN 8800I СПАСИТЕЛЯТ НА ОФРОУД СЪСТЕЗАТЕЛИТЕ

Офроуд джип е затънал в дълбоката 5 метра състезателна зона. Пилотът за пореден път натиска газта, опитвайки се да изкара автомобила, но той затъва все повече и повече в калта. Дърпането с каиши се оказа безполезно, лебедките също. Целият офроуд джип е в кал. „Дотук беше. Няма излизане“, чуват се гласове от публиката по време на Off-Road Show & Expo, което се проведе на 18 и 19 юни зад София ринг мол. Секунди след последния драматичен опит на състезателите да изкарат офроуд джипа от 5-метровата яма на помощ идва мощният Länner 8800i, управляван от опитния „навигатор“ Веселин Даков. Само за минута потъналият в кал джип е изваден с помощта на вече, завързано за единия зъб на кофата на багера. Това е поредният екип, изтеглен от многофункционалната машина, предоставена от „Геотрейдинг“ АД, и нейния оператор, които се превърнаха в спасителите на офроуд състезателите.

„Над 25 пъти теглиха закъсали джипове. Притекоха се на помощ на всичките 23 състезатели. Багеристът Веско е уникален. Не се спря и двата дни. Машината също няма грешка“, каза главният съдия на състезанието Валери Бисеров. Той и останалите съдии даваха наставления по радиостанция на багериста как точно по най-безопасния начин да издърпва затъналите джипове. С въже, закачено само на един от зъбите на предната или задната кофа, следвайки инструкциите, операторът Веселин Даков ловко изважда от състезателните зони затъналите високопроходими автомобили. „Трасето трябваше да е със средна сложност, но изби вода, която допълнително затрудни състезателите“, допълни Валери Бисеров.

Мощният багер се превърна в атракция на Off-Road Show & Expo – не само като спасител на затъналите джипове и екипажи, а и заради майсторското маневриране от една състезателна зона до друга на неговия оператор. Публиката беше изумена от паркираната на 3 гуми мощна машина с тегло 12,5 тона и от това с каква лекота издърпва закъсалите джипове.

„Наградата за офроуд трябва да я вземе багеристът“, каза член на форума Офроуд България на щанда на „Геотрейдинг“ АД – дружеството, предоставило машината за изграждане на 8-те състезателни трасета и за изтегляне на закъсали джипове. Препятствията бяха изградени за 3 дни преди състезанието под наставленията на главния

съдия и организаторите от форума Офроуд България. „Изключително сме доволни от работата на багериста и от партньорството си с „Геотрейдинг“ АД. Момчето работеше със сърце и заслужено получи публично похвала от главния съдия, а багерът е извънземен! Искаме да работим и занапред с Веско и със същата асистираща машина“, каза организаторът на състезанието Злати Златев.

Общото мнение на специалистите по този вид състезания е, че без добър багерист и подходящ багер няма как 8-те сложни състезателни трасета да бъдат изградени само за три дни. На 18 юни сутринта изкопаните зони очакваха любителите на високия адреналин, дошли да премерят сили с конкуренцията. По време на състезанието участниците трябваше да преминат през змейка (лъкатушеща зона) с двете странични гуми в дълбоката част и две във високата, през слонски стъпки – наредени шахматно изкопи и т.н. Най-тежка за състезателите беше зоната с дълбочина 5 метра, която се напълни с близо метър вода. С помощта на Länen 8800i беше направено едно стъпало за по-лесно излизане, а в останалата част наклонът беше под ъгъл 45 градуса. Накрая на втория състезателен ден най-сложното и опасно състезателно трасе, направено от мощния финландски багер, беше тествано от джип с навигатор Шишо Бакшишо. Офроуд автомобилът с най-известния таксиджия в България успя да я премине без проблеми. Това показа, че преминаването на тази зона, без помощта на багера, не е невъзможно.

„Геотрейдинг“ АД участва като спонсор в Off-Road Show & Expo не само с машина за изкопаване на трасетата и квалифициран оператор, а осигури и смазочни продукти Rymax като награди за шестте отбора, спечелили от първо до трето място в „Стандартен“ и „Модифициран“ клас – за още по-добро представяне на следващи състезания. Дружеството обра овациите и за своя стилно аранжиран рекламен щанд. Там, при висок интерес от страна на публиката, „Геотрейдинг“ АД представи дейността на своите сервизни центрове ProAuto – в град София и Етрополе, и холандските смазочни продукти Rymax.

„ГЕОТРЕЙДИНГ“ АД НАГРАДИ ПОБЕДИТЕЛИТЕ СЪС **СМАЗОЧНИ ПРОДУКТИ RYMAX**

ESTE ресторант за ценители

СПОРЕД СПЕЦИАЛИСТИТЕ Е ВЪПРОС НА ВРЕМЕ РЕСТОРАНТЪТ ДА СЕ СДОБИЕ С ПЪРВАТА В БЪЛГАРИЯ ЗВЕЗДА „МИШЛЕН“

автор: **Божидара Иванова**

Кухня на световно ниво, стилна атмосфера и професионален екип – всичко това можете да откриете в един от най-добрите ресторанти у нас. Според специалистите е въпрос на време „Есте“ да се сдобие с първата си звезда „Мишлен“, която ще е първа и за България. Именно затова екипът може да се похвали с гости, сред които холивудски знаменитости, чуждестранни политици и световноизвестни музиканти.

През изминалата половин година „Есте“ остана верен на традицията си да организира тематични вечери няколко пъти месечно. Тези, които предизвикаха най-голям интерес, бяха „Вечер на зимния черен трюфел“, „Азиатска вечер“ и „Черупкова вечер“. Местата се изчерпваха за броени часове след обявяването на събитията. Беше отделено и специално внимание на традиционни български ястия за празниците Великден и Гергьовден, където гостите имаха опцията да поръчат храна и за вкъщи. Истински бум предизвикаха и романтичните вечери за Деня на влюбените на 14 февруари и Деня на жената на 8 март. Гост готвачи от Италия, Франция и Испания гастролираха в „Есте“ с тематични менюта. Последното от тях беше 12-степенно, приготвено от шеф Гаетано, който е известен в кулинарните среди с работата си в Ristorante Casa Grugno и Ristorante La Pergola. Бил е и главен готвач на Ориент Експрес. През месеците май и юни трио J'aime очароваха гостите на ресторанта с виртуозното си майсторство.

„Есте“ утвърди позицията си и в бизнес средите със специалните си предложения за срещи и делови обяди. Отличен избор бяха предварително подготвените 3- и 4-степенни менюта, които улесняваха гостите в забързаното им ежедневие. Водещи световни компании избраха „Есте“, за да представят най-новите си продукти и технологии.

Градината на ресторанта е чудесен избор през топлите летни вечери, където можете да се насладите на специалитетите от новото лятно меню, приготвени от главния готвач шеф Дамянов и неговия екип. Екзотичните цветя и растения допълват спокойната атмосфера и гарантират истински релакс.

Месец юни бе посветен на виното, като гостите можеха да се насладят на „Вечер на Совиньон Блан“, „Вечер на розето“ и „Вечер на шампанското“. Какво предстои? През топлите месеци юли и август гостите ще могат да се насладят на пресни риби и стекове „Блек Ангъс“, свежи салати и десерти, част от специалните летни предложения на ресторанта. Месец септември ще зарадва посетителите с нови тематични вечери – „Вечер на българското вино“ и гост-готвач от Франция.

Очакваме Ви
София 1113
Ул. „Николай Хайтов“ 3А
Тел.: 02/ 868 72 96
0886 700 269
E-mail: restaurant@este.bg

Победителите в турнира се радват на наградите си

ПРАЗНИК за ПОБЕДИТЕЛИ от **FOUR FRIENDS**

автор: **Божидара Иванова**

Винарска изба Four Friends създаде истински празник на награждаването на участниците в събитието Голф&Гурме в края на юни в Голф Клуб „Св. София“. В турнира участваха 24 голфъри, разделени в отбори по двама. Най-добрите отбори бяха наградени с първокласни елегантни вина. На първо място се класира двойката Иво Цеков и Валентин Аризанов с 21 точки, а техни подгласници станаха Денис Димитров – Ваня Деянова и Ватко Бешлиев – Николай Робев с по 20 точки. Призът за най-дълъг удар бе връчен на Румен Стоянов, а за най-близо до флага – на Денис Димитров. Наградите бяха връчени от Галина Нифору, изпълнителен директор на Балканския винен конкурс.

Награждаването на участниците премина в гурме вечеря, приготвена от шеф Виктор Ангелов. Той изненада гостите с петстепенно меню, поднесено с най-актуалните вина на Four Friends. Те бяха презентирани от сомелиер номер едно за 2014 г. Йордан Кирилчев и главния енолог на изба Four Friends Петър Илиев.

Сомелиерът на 2014 г. Йордан Кирилчев (вляво) и главният енолог на Four Friends Петър Илиев презентираха вината на избата

Към популярните серии Four Friends и Zitara от тази година има изцяло нова серия Morgentau, която включва ризлинг, траминер и Едел. Виното е неустоим купаж от ризлинг, траминер, пино гри и грюнервелтлинер.

„Всички вина, поднесени на ве-

Шеф Виктор Ангелов изненада гостите с превъзходно петстепенно меню

ИЗБАТА ИЗНЕНАДА ГОСТИТЕ СИ СЪС СПЕЦИАЛИТЕТИ НА ШЕФ ВИКТОР АНГЕЛОВ И ДЕГУСТАЦИЯ СЪС СОМЕЛИЕРА ЙОРДАН КИРИЛЧЕВ

черята, са с международни отличия от престижни конкурси“, заяви Слав Ценов, търговски директор на избата.

За финал гостите имаха възможността да дегустират Black Shadow – виното, което винаги прави впечатление и не може да остане незабелязано. Шеф Виктор Ангелов реши да го съчетае с бял и черен шоколадов мус с манго-маракуя сладолед и рафаело канелон.

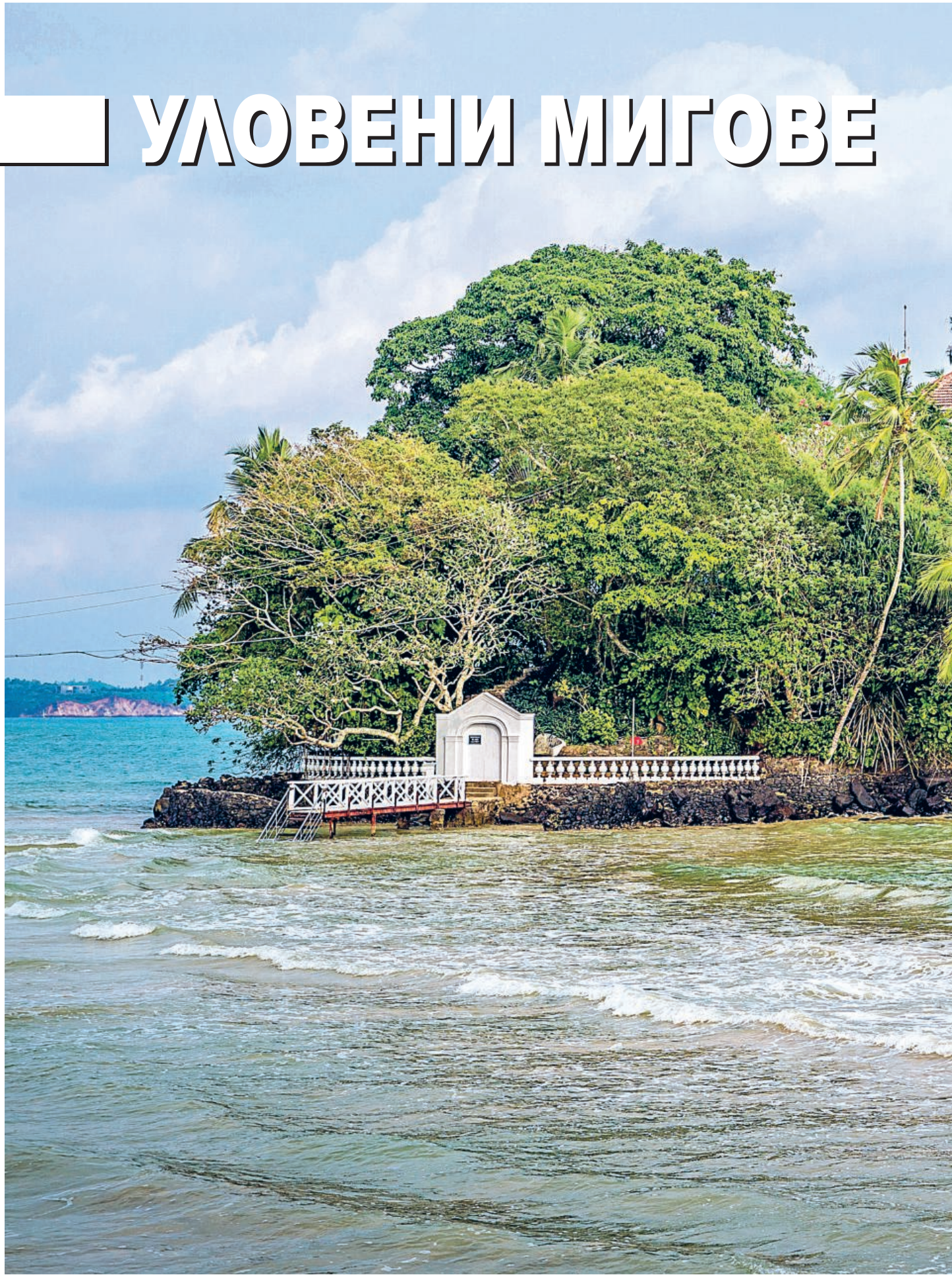
Винарска изба Four Friends получи редица медали от международни конкурси през 2016 г. На Concours Mondial de Bruxelles със златен медал бе отличено Zitara Rose Mourvedre&Grenache 2014. Сребърен медал получи Four Friends Black Shadow 2013.

По време на Mundus Vini с два златни медала бяха отличени Zitara Syrah 2014 и Zitara Mourvedre 2013.

Конкурсът Rose Wine Expo донесе на Four Friends златен медал за Four Friends Rose Cabernet Sauvignon&Cabernet Franc 2015.

На Балканския международен винен фестивал бяха отличени вината Zitara Rose Mourvedre&Grenache 2015 (златен медал), Zitara Cabernet Franc 2014 (сребърен медал), Zitara Syrah 2014 (бронзов медал) и Morgentau Edel 2015 (бронзов медал).

УЛОВЕНИ МИГОВЕ



ДНЕС ИМА МНОГО ВЪЗМОЖНОСТИ ВСЕКИ ДА СЕ ДОКАЖЕ КАТО ФОТОГРАФ И ТАКА СЕ ОТКРОЯВАТ НАЙ-ДОБРИТЕ, УВЕРЯВА ИВАН ЕРМЕНКОВ

автор: **Яна Колева**

Където свършват думите, започва фотографията. Не е възможно да опишете зеления цвят, не може да пресъздадете тишината, но фотографията е способна да направи онова, което е отвъд словото, вярва фотографът Иван Ерменков. Във всеки кадър той влага дух, енергия и емоция. Не просто натиска „копчето“, а се стреми да покаже цял нов свят.

Майсторство

Добрият фотограф умее да предскаже момента и има способността да улови неповторимото. И в това е голямото майсторство, защото пропуснеш ли мига, той повече няма да се върне. Фотографиите на Иван Ерменков са доказателството, че прекрасното съществува. Когато прави портрети, той умее да „хване“ невидимата усмивка и смеещите се очи. Чрез фотографиите отрязва своето парче от живота и ни дава своята гледна точка към него.

Животът в кадър

„Искам светът да върне ценностите и добродетелите, които се загубиха във времето, бих искал да виждам трепета и радостта от живота. Сега добротата у хората е на изчезване, няма го и блясъка в очите. Затова се опитвам да провокирам и да представям света по нов начин, отвъд наложения шаблон в България“, казва 19-годишният Иван Ерменков. За него фотографията не е просто работа или хоби, тя е начин на живот. Нещо повече – тя е любов. Според него, за да бъдеш истински успял в нещо и да достигнеш най-големи висоти, трябва изцяло да му се посветиш, да му се отдадеш точно както когато обичаш. Гледайки през обектива, осъзнал, че отвъд „сивата и механична“ половина на живота има и нещо прекрасно: „Човек трябва да е наясно, че когато наблюдава момент, запечатан на снимка, той всъщност наднича във вселената на онзи, който го е заснел. Фотографията може да е стопкадър на един миг, но всъщност тя има силата да разкаже цяла история, притежава мощта да внуши мисли или да наведе зрителя на съществени въпроси.“

Изкуство

Хората имат нужда от фотографията, защото тя е и спомен. Някога, много преди появата на фотоапарата, художникът е запълвал тази липса. Днес всичко изглежда достъпно, дори ни се струва, че е прекалено лесно. Всеки смартфон е снабден с камера и „фотографите“ са навсякъде. Но все пак това е изкуство и в точно това пренасищане от възможности всеки да се докаже като фотограф се открояват най-добрите. Именно фотографията е способствала Иван Ерменков да стигне до извода, че съвършенството се крие в най-простите неща, но именно тази сила да внушаваш чрез минимализъм е най-трудно достижима. Той се стреми не да „препарира“ хора и състояния, а да улови жизнеността и отличителните белези, които изграждат личността и обектите на неговия фотографски интерес. Снима с high-end фототехника и с много обективи, тъй като обективите за фотографа са това, което са четките за художника. Невъзможно е с един или два универсални обектива да постигнеш красив и изящен рисунък, обяснява фотографът.

Витата стълба във Ватиканския музей

Избата Dom Perignon

Хора и събития

Иван Ерменков е снимал ексклузивни поредици за избата Dom Pérignon в района Шампан, Франция. Бил е част от екипа, заснел едно от вълнуващите събития в света – конните надбягвания на замръзналото езеро в Сейнт Мориц, Швейцария. Работил е по фотографски проекти за ресторантите на Gordon Ramsay в Англия и Arnaud Lallement във Франция. Пред обектива му са заставали известни личности, сред които бившият президент на футболен клуб Барселона – Жоан Лапорта, футболистът и голмайстор на Реал Мадрид – Иван Саморано, Христо Стоичков и съотборниците му от Барса Чики Бегиристайн, Еузебио Сакристан, Витор Байя, Сержи Бархуан и много други. Работи като клубен фотограф на елитния столичен клуб Cabaret/Club Mascara, а през летния сезон ще снима за именития клуб Бедруум Бийч на Слънчев бряг.

Накъде

Макар да е в началото на своята кариера, той вече подпомага развитието на визуалната култура и лично организира и финансира месечен фотоконкурс за най-добра любителска снимка с награда от 250 лева за победителя, събрал най-много гласове от публиката. За месец май в надпреварата са се включили над 500 участници. Като фотограф Ерменков се стреми да гледа през обектива по свой начин, да бяга от клишетата и заснемането да е разказ, а не просто поредица от снимки. Усъвършенства се всеки ден и подтикнат от критиката и самокритиката, открива нови пътища. Това за него е като четенето на една и съща книга през различните етапи от живота – винаги ще откриеш нещо ново в старото четиво.

Иван Ерменков в Сейнт Мориц

99-годишният дядо Добри на Великден в храм-паметник „Александър Невски“

Моминско парти

Конните надбягвания White Turf в Сейнт Мориц, Швейцария

Всеки момент, запечатан от обектива, дава възможност да се надникне във вселената на онзи, който го е заснел, твърди Иван Ерменков (на снимката е в Монте Карло)

Автопортрет

ПРОИЗВЕДЕНИЯТА НА ИЗКУСТВОТО СА ЧЕК, ЧИЯТО СТОЙНОСТ РАСТЕ ВЪВ ВРЕМЕТО, ТВЪРДИ ХУДОЖНИКЪТ ХРИСТО ЙОТОВ

Преди полет

Подарък

НА БЕЛИЯ ДЪРВЕН КОН

автор: **Татяна Явашева**

Аз съм на бялото дървено конче, нямам „творчески планове“, а просто рисувам – казва художникът Христо Йотов. Той от години работи на свободна практика и се чувства свободен и щастлив човек. Намерил е своето вътрешно равновесие, а и картините му се радват на все по-голям кръг от ценители. Предпочита да не слага име на стила си на работа, тъй като това крие опасност сам да си сложи релси и после да не смее да излезе от тях. Въображението и фантазията са неговият двигател в изобразителното изкуство.

Стойност

Произведенията на изкуството са като чек, който съдържа определен брой нули. Често на тях се гледа не от естетическата им стойност, а как с годините те биха поскъпнали. Цената да расте – това е стремежът на големия бизнес в тази сфера, обяснява Христо Йотов. И продължава: „Като представител на един много малък бизнес в изкуството продължавам да си рисувам моите неща и чрез платната да показвам въображението си. Ако картината има сърце и вътрешен заряд, тя вълнува и това я съхранява във времето.“

Стенатa

Неустойчиво равновесие

Поход

Мащаб

Колекционерите по инерция предпочитат старите майстори и пропускат възможността да обогатят колекциите с работи на отлични автори. Много от българските художници са от висока класа, но те са осъдени да бъдат големи майстори от регионален мащаб. Българското изкуство е в периферията независимо от неговите качества. В изобразителното изкуство оценката е субективна и тя се определя от модата и от онези, които са си извоювали правото от тях да зависи пазарът. В изкуството не е като в спорта – надбягаш ли някого, победил си.

Пазар

Вкусът се диктува от големите галерии и от големите колекционери. Шанс за някои български художници е достатъчно рано с изкуството си да се внедрят в света на големите продажби. Това не е въпрос само на риск и на желание, а и на добро стечение на обстоятелствата. Тези, които са фактор на пазара на изкуство, внимателно проверяват всеки от авторите. Необходимо, но не и достатъчно условие е да е добър художник и да владее изразните средства. Той също трябва да е със силен дух и висока степен на креативност.

Отдаденост

Рисувам не за да задоволявам потребността си да създавам изкуство, а ми се иска зрителят да „влезе“ в картините ми и да ги съпреживее по свой начин, обяснява Христо Йотов. Стилът, в който той работи, не позволява висока производителност и затова не се е превърнал във „фабрика за картини“. Всяка негова творба е направена с майсторство и финес. От години не се интересува кой точно купува картините му и така запазва коректност към галеристите. Според него работата на художника е да рисува, а не да продава картините си. Това трябва да е ангажимент на професионалисти, които да се грижат за кръг от художници, да ги „създават“, да им правят реклама и да повишават техния рейтинг. У нас галериите, за жалост, са превърнати в магазини за картини. Българският пазар е малък и конкуренцията е убийствена. И всеки, който посвещава живота си на изкуството, добре знае цената, която плаща за този свой избор.

Утринен концерт

Безветрие

НОВИ КНИГИ ОТ **СИЕЛА**

Warcraft

Автор
Кристи Голдън

Цена -
12 лева

Мирното кралство Азерот е изправено пред война, когато се сблъсква с ужасяваща раса нашественици – бягащите от умиращия си свят орки воини, търсещи нов дом. Когато между двата свята се отваря портал, едната армия е изправена пред разгром, а другата – пред изчезване. Предстои сблъсък на най-великите герои на враждуващите страни, който ще определи съдбата на семействата, народите и домовете им. Така започва една удивителна история за битки и саможертви, в която войната има много лица и всеки има за какво да умре.

Брайън Мей.

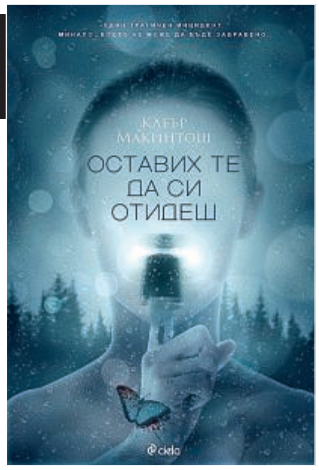
Автор
Лора Джаксън

Цена -
14 лева

Брайън Мей е един от най-разпознаваемите китаристи в историята на рок музиката и определено е най-известният рокаджия в света на науката. „Брайън Мей. Биография" на Лора Джаксън описва целия му път – от времето, когато с баща му сглобяват у дома си саморъчно направена електрическа китара, до върховете на славата с легендарните Queen и до научните успехи в областта на астрофизиката. Книгата излиза в средата на юни – малко преди първия концерт на легендарната група Queen в София заедно с Брайън Мей на 28 юни.

Оставих те да си отидеш

Автор
Клеър Макинтош



Цена -
13 лева

Трагична злополука. Едно дете е мъртво и убиецът е на свобода. Животът на една майка е съсипан. И не само нейният. Можело ли е да се предотврати трагедията? Как да започнеш живота си отначало? Толкова много въпроси измъчват Джена Грей, докато търси винаги изплъзващото ѝ се спасение край стръмните брегове на Уелс.

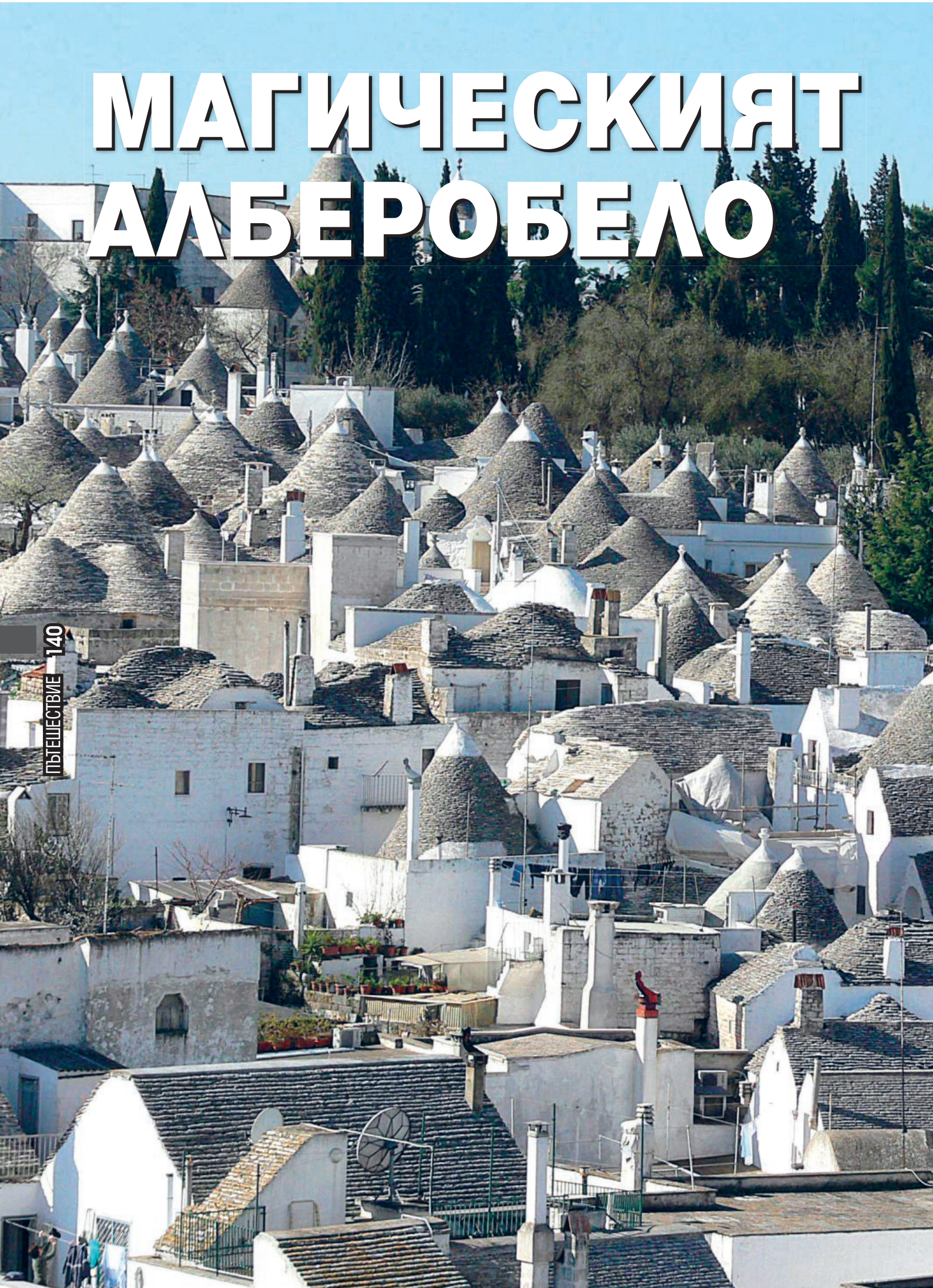
Петият убиец

Автор
Брад Мелцер

Цена -
17 лева

В цялата история на САЩ е имало повече от двадесет опита за покушение над президенти. Четири от тях са били успешни. Привидно между убийствата няма никаква връзка. Привидно всеки от убийците е действал самостоятелно, преследвайки свои собствени цели. Единствено Бийчър Уайт забелязва връзка между престъпленията и открива, че четиримата убийци са работили заедно за една и съща организация. Въпросът е коя е тази организация? Какво цели? И кой е тайнственият пети убиец, който извършва възстановки на убийствата на Линкълн, Гарфилд, Маккинли и Кенеди?

МАГИЧЕСКИЯТ АЛБЕРОБЕЛО



РАЗХОДКАТА СРЕД ВАРОСАНИТЕ КЪЩИЧКИ ТРУЛИ ЩЕ ВИ **НАКАРА ДА СЕ ПОЧУВСТВАТЕ КАТО ГЕРОЙ ОТ ПРИКАЗКА**

автор: **Преслава Георгиева**

Живописното градче Алберобѐло е разположено на 428 м надморска височина в района на Пулия, Южна Италия. С население от едва 11 157 души, Алберобѐло е предпочитана туристическа дестинация заради своя исторически център, състоящ се от варосани къщи с конусообразни покриви, наречени „трули“. Това е и причината през 1996 г. градът да бъде включен в Списъка на световното културно и природно наследство на ЮНЕСКО.

„Трула“ е малка къща, построена от местен варовик, с характерен конусообразен покрив от редени каменни плочи и стени от камък, при изграждането на които не е използван спойващ материал. Това е традиционен тип постройка за тази част на Пулия и в някои случаи по-обикновените й представители се използват за навеси сред маслиновите горички.

Селището възниква в средата на XV в, когато кралят на Неапол – Фердинанд д'Арагона, дава на Андреа Акуавива, граф на Конверсано, право на феодална собственост върху обширни необитаеми земи в областта Пулия. Графът кръщава новата територия Silva aut Nemus Arboris Belli (днес Арбелобело) и се разпорежда част от жителите на съседните градчета да се преселят тук. До 1525 г. в Силва вече живеят 40 семейства, а през 1620 г. наследникът на граф Акуавива – Джиан Джироламо II, настоява за разрастване на Силва и в града се появяват хан, мелница, публична фурна и месарски магазин.

Джироламо обаче бил жесток човек и в амбицията си да спечели независимостта на Силва от Кралството на двете Сицилии държал своите поданици буквално като затворници без каквито и да е права. За да заобиколи закона и да избегне плащането на данъци, той принуждавал местните жители да строят къщи „на сухо“, без спойващ материал. По силата на закон, известен като Праматика де Баронибус, всяка новозастроена площ била облагана с годишен данък, а трулите били считани за временни, нестабилни постройки и не подлежали на данъчно облагане. Твърди се, че къщите били частично или изцяло разрушавани в случаите на кралски данъчни инспекции, а след тях – бързо реконструирани. Арбелобело получава своята независимост от феодалния деспотизъм чак през 1797 г., когато официално получава статут на кралски град.

В действителност обаче трулите са всичко друго, но не е и нестабилни. Обикновено те са квадратни, с много дебели каменни стени, изградени без хоросан, които освен че укрепват структурата, спомагат и за регулиране на вътрешната температура, като осигуряват топлина през зимата и прохлада през лятото.

Погледнат отвътре, покривът представлява купол, гарниран с шпиц и направен директно върху основата във формата на конус. За да не пропуска вода, той е изграден от два пласта – вътрешният е направен от големи парчета варовик, а външният – от хоризонтални варовикови плочи, разположени в серия от намаляващи концентрични кръгове.

Трулите имат една основна стая, с допълнителни жилищни пространства, разположени в сводести ниши. Те са изящно варосани, а покривите им често са украсени с чудновати символи, нарисувани с боя, за които се предполага, че имат религиозно или духовно значение. Гарнировката от шпиц пък била символ на статус – колкото по-сложна и богато украсена била, толкова по-умел бил майсторът и съответно – по-платежоспособни собствениците. Често къщите се състоят от повече от един труло-покрив и представляват поскоро труло-комплекси, покрити с няколко покривни конуса.

Най-голямата атракция в Алберобело неизменно са трулите и разходката сред тях е основната туристическа активност тук. Затова и най-живописната част на Алберобело е Старият град. Разделен на два квартала със статут на национални паметници, разположени върху два хълма: Рионе Монти и Ая Пикола, той се състои почти изцяло от трули.

ЦЪРКВАТА „САН АНТОНИО"

Фото Wikipedia

Рио Монти е дом на около 1000 трули, и макар да е по-туристически район, е успял да запази чара на своите пъстри, тесни улички и живописни площади и стълбища. Разходката тук е удоволствие, а в множеството трули-магазинчета ще откриете разнообразие от произведения на местните занаятчии – шарени свирки от теракота, керамични изделия, химикали, преспапиета, сребърни бижута, касички и всичко останало което можете да си представите във формата на „трула". В малките барове имате възможност да опитате местни вина, ликьори и паста или да се насладите на разкошна гледка от някоя панорамна тераса. Отвъд търговската зона ще откриете църквата „Св. Антонио" – уникален пример за трулообразна църква. Построена през 20-те години, тя има типичен конусообразен покрив, който завършва с квадратен оберлихт. Четирите централни стълба служат за подпора на кръгли арки, върху които лежат страничните сводове. Църквата бива изцяло реновирана през 2004 г.

Ая Пикола е жилищен квартал с тихи улички, който грижливо пази наследство от 400 трули, датиращи от XVII и XVIII в. и е по-рядко посещаван от туристите.

Останалата част на града е осеяна с типично италиански малки улички и сгради със спорадично, сюрреалистично накацали между тях трули. Най-голямата църква в града – базиликата „Св. Св. Козма и Дамян", се намира в северната част на града. Построена е на мястото на малък параклис от XVII век, в непосредствена близост до резиденцията на графовете. Мощите на двамата светци биват пренесени тук от Рим през 1785 г.

Планът на църквата, издържан в неокласически стил, е изготвен от местния архитект Антонио Цури през 1885 г. Новата фасада, направена от варовикови камъни, е украсена с пиластри и колони. Двете камбанарии завършват с квадратно пирамидално покритие, а бронзовата врата има осем барелефа, изобразяващи евангелските Блаженства.

По малка уличка с трули зад базиликата ще стигнете до Труло Соврано – модерен пример за двуетажна трула, която днес е отворена за посещения. Нейният коничен купол, висок около 14 м, се откроява в средата на дванайсет други конуса. Тя е построена през първата половина на XVIII в. и е принадлежала на богатото семейство на свещеника Каталдо Перта. През малка дупка до вратата жителите на къщата можели да наблюдават посетителите, а и да стрелят в случай на злонамерени визити.

От базиликата започва улица „Корсо Виторио Емануеле", която преминава през целия град, достигайки до главните трули-райони. Улицата е дълга и освен барове, ресторанти и магазини тук ще видите множество възрастни хора, които обичат да прекарват свободното си време на групички по пейките и тротоарите. Главният градски площад „Пиаца дел Пополо" е друго предпочитано място за отмора на местните жители. Зад площада, в непосредствена близост до църквата „Санта Лучия", ще откриете белведере, откриващо прекрасна гледка към трулите, която никой гост на градчето не бива да пропуска.

Наблизо е разположен и градският музей „Музео дел Територио", който представлява внушителен комплекс от над 15 свързани трули, датиращи от XVIII век. Експозициите му включват селскостопанско и строително оборудване, използвано в миналото, както и няколко стаи, представящи бита на първите заселници. Алберобело има още няколко малки музеи, сред които Музеят на зехтина, на виното и на занаятите.

Друга забележителност в Алберобело е Casa D'amore – първата сграда, изградена с хоросан и други свързващи материали, кръстена на своя собственик Франческо Д'аморе. След получаването на независимостта и първите избори за кмет на 22 юни 1797 г. сградата служи за седалище на новосформираната местна власт. Намира се на площад „Фердинанд" и е обявена за Национален паметник през 1930 г. Възстановена е през 1955 г. и днес в нея се помещава Туристическата информационна служба.

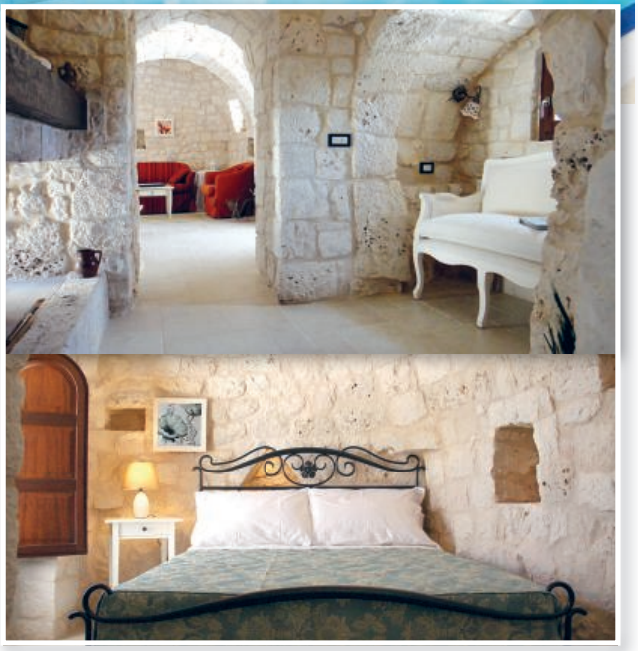
Само на километър от Алберобело се намира природният оазис Боско Селва. Красивите дъбови гори и хълмистият терен правят мястото идеално за разходки, пикници и джо-

ВИЛА ТРУЛИ С БАСЕЙН Е СРЕД ОПЦИИТЕ НА ТУРИСТИТЕ. ТАКА ИЗГЛЕЖДА ТЯ ОТВЪН И ОТВЪТРЕ

гинг. Паркът разполага с множество пътеки за планинско колоездене и детски кът.

В туристическата част на града ще откриете множество малки барове, ресторанти и пицарии, някои от които в трули с външни тераси. На главната улица „Ларго Мартелота“ се намират по-типични италиански барове и няколко малки хранителни магазина. В четвъртък в града се провежда голям пазар за плодове и зеленчуци, откъдето можете да си купите разнообразие от продукти директно от производителите – дини, череши, цикория и много други.

В центъра има два ресторанта, които макар и популярни сред туристите, предлагат отлична храна на нормални цени. Ресторант „Trullo d'Oro“ се намира в трула и макар кувертът да е по-висок, той включва разнообразни мезета и фокача. Стартерите предлагат богат избор от вегетариански антипасти, а основните ястия са типични за италианската кухня. Ресторант „La Cantina“ пък предлага отворена кухня и салон, което прави приготвянето на храната истинска атракция за клиентите.

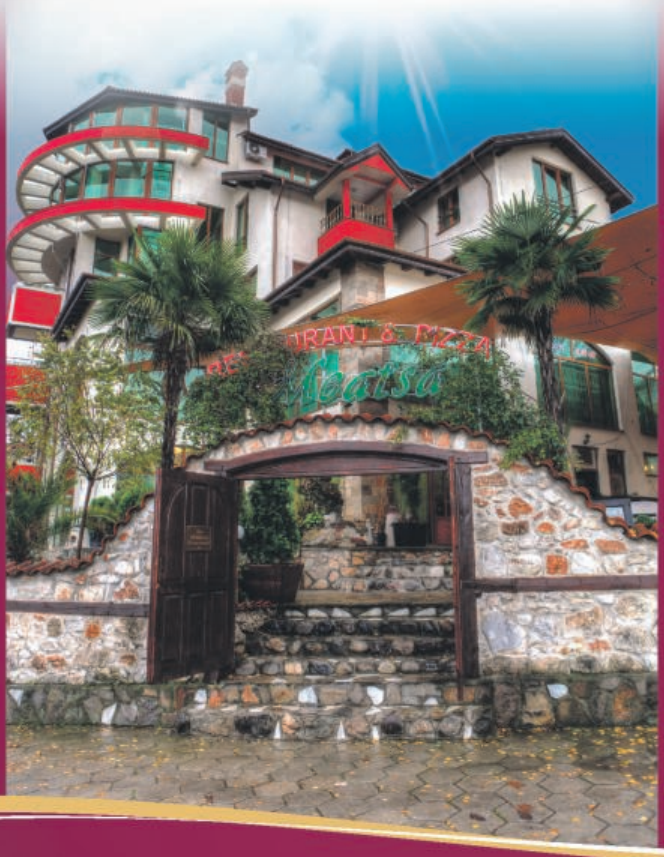


ТРУЛО СОВРАНО

Фото Wikipedia

CASA D'AMORE

Economic.bg
ИКОНОМИЧЕСКИЯТ ПОРТАЛ НА БЪЛГАРИЯ
WWW.ECONOMIC.BG



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

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

TOPSHAPE КРАСОТА И ЗДРАВЕ В БУТИЛКА

www.topshape.bg
facebook.com/topshapevitaminwater

ОБЩИНСКА БАНКА

20 години

ЮБИЛЕЙНИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

www.municipalbank.bg