

www.economymagazine.bg

# ИКОНОМИКА

брой 43 / ноември 2014 г. / цена 5 лв.



## МИСТЪР И МИСИС ИКОНОМИКА

2014

ФОРУМЪТ НА УСПЕШНИТЕ

БИЗНЕС ЛИДЕРИ

ISSN 1334-376X





# СПЕСТОВЕН ЖИЛИЩЕН КРЕДИТ

Изплати гома  
си по-бързо

Виж колко време и пари ще спестиш на  
[www.SavingLoan.bg](http://www.SavingLoan.bg)

 **Postbank**  
Решения за твоето утре

# ECONOMYMAGAZINE.BG

## С НОВА ВИЗИЯ В МРЕЖАТА



*Четете на EconomyMagazine.bg пълния архив на списание Икономика на български, руски и английски език*



# ИКОНОМИКА

БРОЙ 43  
НОЕМВРИ 2014

стр. 8-21

## 8 | ТЕ ГОВОРЯТ

Евро или лев

## 22 | КОНКУРС

Мистър и Мисис  
икономика 2014

## 38 | МЕСТНА ВЛАСТ

Кметовете  
избират Кмет  
на годината 2014

## 44 | ФИНАНСИ

Димитър Танев:  
Бюджет 2015  
трябва да се базира  
на принципа „пару  
срещу реформи“

## 46 | УПРАВЛЕНИЕ

Ивайло Стоянов:  
Електронните  
обществени поръчки  
трябва да са  
приоритет

## 48 | ПОРТФЕЙЛ

Банките се нуждаят  
от повече добри  
бизнес проекти

## 50 | ЗНАНИЕ

Финансирането на  
университетите  
да се обвърже с  
качеството

## 52 | ПРОФИЛ

Бързина и  
точност с DHL

## 56 | БИЗНЕС МОДЕЛ

Питър Страйдъм:  
Индустрията  
на директните  
продажби ще расте



## 58 | СТАРТЪП България на европейската предприемаческа карта

Форумът  
StartUP NEXT 2014  
събра стотици  
основатели на  
компаниите от страната  
и региона, които имаха  
възможност да чуят  
на живо имена  
като Боб Дорф,  
Роб Фицпатрик и Салим Вирани

## 60 | ЕКО Балонът енергийна ефективност

Зад смокиновия  
лист на екологичния  
ефект се крият определени  
лобистки интереси

## 63 | ТРАНСПОРТ

Историята на  
Дунав мост вече  
и на книга

## 64 | НОУ-ХАУ

Ефективни като  
президента  
Айзенхауер

## 68 | ПРЕДПРИЕМАЧ

DeskGod, или  
новият бог в  
онлайн бизнеса

## 70 | ТЕНДЕНЦИИ

Новите  
„колонизатори“ на  
българското село

## 74 | ДИЗАЙН

В търсене на  
непреходния  
интериор





## Признание за успеха

И тази година списание „Икономика“ ще спази традицията да отличи най-успешните предприемачи в страната. На 26 ноември ще бъде тържественото връчване на наградите в конкурса „Мистър и Мисис Икономика 2014“. Въпреки тежките последни 2 години, през които в страната се смениха 4 правителства, а политическата несигурност замрази доста инициативи, в бизнеса има хора, които не само оцеляха, но дори отбелязаха отлични постижения. Желанието на „Икономика“ и издателите от „Бранд Медия България“ е да бъде отдадено заслуженото признание на тези предприемчиви българи. На нашите страници ще откриете имената на номинираните в конкурса, на тези, които подготвиха кандидатурите, и на експертното жури, което ще избере победителите.

Този месец ще се проведе и още един конкурс, целящ да отличи добрите примери – „Кмет на годината 2014“ на Портала на българските общини Kmeta.bg. В него градоначалниците гласуват за най-успешните помежду си. Тържествената церемония по награждаването ще се проведе на 11 ноември в Националния дворец на културата, съпроводена от семинар „Перспективи за растеж“, в който ще се включат представители на местните и централната власт, на Европейската комисия и на бизнеса.

През този месец представяме и широка дискусия по една изключително актуална тема на фона на нестабилността от последните години – за въвеждането на еврото като официална валута. По темата потърсихме представител на бизнеса и икономическите среди и нито един от тях не се изказа против такава стъпка.

На страниците ни ще откриете и още вдъхновяващи истории за успеха или такива за неговото търсене.

Приятно четене!  
**НЕВЕНА МИРЧЕВА,**  
главен редактор

### 76 | ПРОФЕСИЯ

#### Архитектът като синоптик

В България има професионалисти с модерно виждане, но общественият сектор залага на решения, в които липсва духът на новото време, казва арх. Димитър Паскалев

### 79 | ИМОТИ

#### Чужди инвеститори привлечени от проекти на Галакси Инвестмънт Груп

Развитието на проекти за офис сгради фокусира инвеститорския интерес

### 80 | ТЕХНОЛОГИИ

#### Телерик: Анатомия на успеха

Как се създава компания за 262 млн. долара в България

### 82 | SAP в света на облака

Един от водещите разработчици на системи за управление на бизнеса придоби Concur Technologies и направи важна стъпка към лидерство на пазара на софтуер като услуга

### 84 | ТРАНСФОРМАЦИЯ

Когато хобито стане бизнес

### 88 | НАУКА

Водораслите – суровина с перспектива

92 | Битка за тайните на материята

96 | НОВА ГЕНЕРАЦИЯ  
Мобилни хлапета

100 | ВУНДЕРКИНД  
8-годишната звезда на YouTube

102 | ВЪЗХОД  
Винарят Франсис Форг Копола

105 | ВАКАНЦИЯ  
ЛъкиФит – луксозна почивка за ефективно отслабване и релакс

106 | РЕТРО  
Наследството на Франк Синатра

110 | СЦЕНА  
Акад. Пламен Карталов: Театърът е страст

113 | СРЕЩИ С  
голямото изкуство

114 | ГАЛЕРИЯ  
Метеоритите

116 | ШАМПИОНИ  
Стефка Костадинова: Спортът стана повече бизнес и по-малко състезание

118 | ПЪТЕШЕСТВИЕ  
Бора Бора – перлата на Полинезия



стр. 118-121

# Специалист по компютърна лингвистика с приз „Джон Атанасов“

Специалистът по компютърна лингвистика д-р Слав Петров е дванадесетият лауреат на президентската награда „Джон Атанасов“, присъждана за постижения в областта на информационните и комуникационните технологии. Д-р Слав Петров е ръководител на научноизследователска група в компанията „Google“ от 2009 г. Има редица постижения, сред които изработването на подобрен алгоритъм за граматичен анализ; автор е и на граматично допълнение на системата „Google Translate“, довело до много по-точни преводи на повече от 60 езика, включително и български.

С грамоти са отличени авторът на редица техники и практически упражнения в областта на гъвкавата разработка на софтуер - Ставрос Ставру, както и Пламен Иванов, който в последните 7 г. работи по актуални проблеми и иновативни разработки за управление на ИТ услуги. За успехите си в областта на математиката и информатиката грамоти получи-



Президентът Росен Плевнелиев връчи наградата на д-р Слав Петров

ха и ученикът Енчо Мишинев и неговият преподавател Антон Шиков, както и ученикът Кристиян Крумов и учителите му Красимир Асенов и Стефчо Наков.

Призът „Джон Атанасов“ се връчва от 2003 г. насам с цел да поощри талантливите български учени за разработки с висок приложен потенциал.

WWW.PRESIDENT.BG

## Стипендии за жени учени



Петата Национална стипендиантска програма „За жените в науката“ набира кандидатури за стипендии от жени учени в областта на естествените науки. Организатори са UNESCO и L'Oréal. Целта на инициативата е да подпомогне изследователската дейност на жени учени в България и да ги поощри да продължат своята академична кариера.

За стипендия могат да кандидатстват всички жени от България на възраст до 35 г., които учат по докторски програми или вече имат докторска степен и се

занимават с научни изследвания в сферата на естествените науки.

Кандидатурите ще се оценяват от специално жури от водещи специалисти от СУ „Св. Климент Охридски“, както и представители на партньорите в проекта. Те ще присъдят три стипендии, по 5000 евро всяка. Срокът за подаване на заявленията за участие е до 15 декември 2014 г. Документи може да се изпращат по пощата в Националната комисия за UNESCO в България или на сайта на програмата <http://www.zajenitevnaukata.bg/>.



# BULL TREND



## BROKERAGE LTD

42%

Коя бе инвестицията с  
42% ДОХОДНОСТ за 2013?\*

ЩЕ СЕ ВКЛЮЧИШ ЛИ  
В ДВИЖЕНИЕТО ПРЕЗ 2014?

Корпоративни консултации  
Инвестиционни консултации  
Електронни платформи за търговия  
Търговия с акции, ДЗР, опции  
и форуърди

Анализи  
Доверително управление  
Инвестиционно банкиране  
Търговия с финансови  
инструменти на БФБ

Адрес: София 1407, ул. Златен роз №12, офис 2 / E-mail: [bulltrend@bulltrend.bg](mailto:bulltrend@bulltrend.bg) / [www.bulltrend.bg](http://www.bulltrend.bg)

\* Борсовият индекс SOFIX увеличи стойността си с 42% през 2013 г.



**ТЕ**  
**ГОВОРЯТ**



# ЛЕВМИ ЕВРО

---

**Не пускат България в  
Шенгенското пространство,  
но вече ни се ще да влезем  
и в еврозоната**





ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Въпросът за присъединяването на България към еврозоната от няколко месеца започва все по-активно да се поставя в публичното пространство, но не от политиците и от представителите на институциите, от които това зависи. Предлага се от икономисти и хора от средите на бизнеса. В сегашната ситуация на задъхваща се икономика и стресирана банкова система покрай случващото се с КТБ и неуспешните опити за дестабилизация и на други банки, на еврозоната започна да се гледа като на

*универсалното  
халче за  
стабилност*

и сигурност. Но в рамките на тези няколко месеца вместо България да се приближава към изискванията за такова членство, с желанието да трупа дълг и да разпусне харчовите, тя стремглаво се отдалечава от възможността дори да постави въпроса за присъединяване към европейския валутно-курсен механизъм (Exchange-rate mechanism II, известен като ERM II). При подобна крачка към т. нар. чакалня за еврозоната обикновено в рамките на двегодишен период се прави подготовката за плавен преход към единната валута.

В договора за присъединяването на България към Европейския съюз страната ни е поела ангажимент да приеме еврото, без обаче да е фиксиран конкретен срок за това. Експертите уверяват, че ако въведем еврото, страната ще има пълноправен достъп до огромен финансов, капиталов и трудов ресурс. Бизнесът ще работи при равни условия с останалите компании от еврозоната, няма да се налага превакутиране при търговски сделки, ще отпадне валутният риск, който сега се калкулира в цената на кредитите. Твърди се, че ще се ели-



ЛЕТВАТА ЗА ERM II

- ✓ **Бюджетен дефицит в рамките на до 3% от brutния вътрешен продукт**
- ✓ **Инфлация, която не надвишава с повече от 1,5 процентни пункта средното ниво в страните с най-висока ценова стабилност**
- ✓ **Държавен дълг до 60% от brutния вътрешен продукт**
- ✓ **Дългосрочни лихвени проценти, които не надхвърлят с повече от 2 процентни пункта средното ниво в страните с най-висока ценова стабилност**
- ✓ **Колебания на валутния курс на местната валута с не повече от +/- 15%**





- ✓ **От 1 януари 2015 г. към еврозоната се присъединява още една страна - Литва.**
- ✓ **От началото на следващата година в ЕС ще има девет държави, които не са се обвързали с еврото - България, Дания, Великобритания, Полша, Румъния, Унгария, Хърватия, Чешката република и Швеция.**
- ✓ **Еврото има и твърди противници. Няколко държави членки на Европейския съюз не искат и да чуят за въвеждането на единната валута. Най-яръсти противници са Дания, Швеция и Великобритания. Не е точно такъв случаят на Чехия, но чехите не бързат еврото да замени кроната.**
- ✓ **Има две балкански държави, които са въвели еврото като разплащателна единица без каквото и да е разрешение от Европейската централна банка - това са Косово и Черна гора. Има и още четири държави в Европа, които са извън еврозоната, а използват тази валута - Ватиканът, Сан Марино, Монако и Андора.**

минира опасността от опити за дестабилизиране на финансовата система. Освен това присъединяването ни към еврозоната ще е

### знак на доверие

към България и нейните институции. То бързо ще се осребри и пог формата на повече инвестиции.

„Валутният борг пречатства експортните производства и заместващите вноса производства на национални продукти. Той е свързан с високо ниво на лихвените проценти по кредитите. Изходът е бързо влизане в еврозоната, което ще намали нивото на лихвите и ще доведе до увеличаване достъпа до капитал за фирмите, за да могат да инвестират, да създават работни места и респективно да се дават по-високи заплати и пенсии след това, каза пред сп. „Икономика“ в миналия ни брой Димитър Бранков от Българската стопанска камара. От Асоциацията на индустриалния капитал в България също смятат, че скорешното влизане в еврозоната ще се отрази благоприятно на българската икономика. За съжаление в момента ситуацията е такава, че продължават да не ни пускат в Шенгенското пространство, а вече започваме да говорим и за присъединяване към еврозоната.

Направено наскоро годишно изследване на Институт „Отворено общество“ показва, че българите нямат нагласа да сменят националната валута с евро. Почти две трети от всички анкетираните (65%) отговарят отрицателно

на въпроса за въвеждане на единната европейска валута. Живеещите в София дават най-силна подкрепа за еврото, като 22% искат да го приемат. Най-малка е подкрепата в селата (14%). Висшистите подкрепят еврото в най-голяма степен (18%). При хората с основно и по-ниско образование само 10-13% са „за“. Също така единната валута се приема в по-висока степен от хората с доходи над 532 лв. на член от домакинството (22%), сочи изследването. Подкрепата за валутния борг в страната остава традиционно висока.

България изпусна реалните възможности да поеме по пътя, който води до еврозоната. Няколко поредни правителства

### проиграха шанса

страната да получи достъп поне до предгверие ERM II. А сега гори да искаме, разбираме, че хоризонтът на еврото е далече. Препоръчва се създаването на екип от експерти за разработване на пътна карта по сектори и законодателни промени и това да е една от приоритетните теми на новия парламент и на следващото правителство. В случая не става въпрос единствено и само за техническото изпълнение на Маастрихтските критерии за валутен курс, лихвени проценти, бюджетен дефицит и ниво на гържане гълг. Добре е да знаем, че



няма да ни се размине и без реформи в редица сектори. А дали ще бъдем допуснати, зависи от „портиерите“ на чакалнята, които в случая са Съветът на министрите на финансите на ЕС и Европейската централна банка – те трябва да са съгласни с нашето присъединяване към валутно-курсовия механизъм.

Някои вече гледат на преминаването към единната европейска валута като на средство, което ще помогне да се справим с някои проблеми, а други точно обратно казват, че в сегашната ситуация повдигането на темата звучи не на място, тъй като никога няма да допусне до еврозоната икономика с хронични заболявания. „За разлика от Великобритания, Дания и Швеция, не зависи от нас дали ще се включим към ERM II, без значение какви действия ще предприемем и пред кого ще кандидатстваме. Дори да влезем в чакалнята, не означава, че ще стоим там само две години. Затова към момента въпросът за влизането на България в еврозоната изобщо не е актуален. Безсмислено е да правим каквито и да било опити за присъединяване, единственото, което страната може да стори, е да си стегне икономиката и да покаже, че може добре да я управлява“, коментира проф. Гарабег Минасян.

Затова вместо да чукаме на заключени врати, новите парламент и правителство биха могли целенасочено да положат усилия за повишаване конкурентоспособността на българската икономика и за догонване на средния жизнен стандарт в Европа. Иначе и с присъединяването ни към еврозоната ще се повтори сценарият „Шенген“. „Искаме“ не е магическата дума, която ще ни отвори чакалнята за еврозоната.

**Сп. „Икономика“ потърси няколко авторитетни финансиста и икономисти, които имат виждане за приемането на България в еврозоната.**

# България има готовност за интеграция във валутната общност



**Присъединяването изисква трайно овладяване на държавния и държавно гарантирания дълг и изобщо на държавните финанси**

съюз. След като тази национална цел е поставена, ние трябва да имаме стратегия и програма как да я постигнем. Приемането и прилагането на такава програма ще даде силен тласък на необходимите и отдавна отлагани реформи в публичния сектор и държавните финанси. Най-малкото, присъединяването ни към еврозоната изисква трайно овладяване на държавния и държавно гарантирания дълг и изобщо на държавните финанси. То предполага отказ от дефицитното бюджетирание и връщане към балансиран държавен бюджет и бездефицитно балансиране на основните публични фондове (здравно и пенсионно осигуряване). Присъединяването изисква и сериозна работа по адаптиране на българските финанси и в частност на банковата система към еврозоната, включително на платежните системи, на цялата инфраструктура на банките и финансовите пазари, на банковия надзор и надзора върху целия финансов сектор, развитие на техники, механизми и процедури за рефинансиране на българските банки по правилата на ЕЦБ... Можем да изредим още много необходими мерки, за които ще ни е нужно време.

СТОЯН ИОТОВ

осподин Хърсев, напоследък се появиха призови за скорошно влизане на България в еврозоната. Дали е дошъл моментът за въвеждането на единната валута и има ли причини да бързаеме?

- Напълно подкрепям колегите, които настояват влизането в еврозоната да бъде поставено на дневен ред като един от националните приоритети на страната, да бъде приета стратегия и програма с конкретни стъпки и срокове, която има за цел България да се присъедини във възможния най-кратък срок към еврозоната. Моментът за влизане на България в еврозоната отдавна е дошъл. Още през 2009 г. заедно с колегата Красимир Ангарски подробно мотивирахме предложението за присъединяване към еврозоната, включително и с незабавно въвеждане на еврото



*Емил Хърсев е доцент по банково дело и банков мениджмънт в УНСС. Той е финансов и инвестиционен консултант и собственик на „Хърсев и Ко“. Бил е подуправител на БНБ, член на борда на Булбанк, Минералбанк, Кредитна банка, БРИБ, МБИС в Москва.*

във вътрешното обращение на страната още преди да е приключил процесът на присъединяването (еврото се използва в паричното обращение и на страни, които не членуват в еврозоната – и вероятно няма да се присъединят към нея).

Няма причини да бързаеме, но и не виждам никакво основание да се бавим. Целта ни България да се присъедини към еврозоната е записана още с договора за присъединяване на България към Европейския

- Валутният борд изчерпал ли е своите възможности за осигуряване на финансова стабилност?

- Не, Валутният борд не е из-





черпал и никога няма да изчерпи възможностите си да осигури стабилна монетарна котва на българската икономика. Друг е въпросът какви са тези възможности и дали паричната система, базирана върху валутен борд, е нашият идеал и крайна цел. Валутният борд е една изключително проста система, която представлява отказ от основните инструменти на паричната политика – каквото и да е рефинансиране на банките и финансиране на бюджета от централната банка, отказ от операции на открития пазар, от активна лихвена политика и каквото и да е друго ценово и количествено регулиране на паричното предлагане – извън автоматизма на обмяната на резервната валута в националната чрез механизма на валутния борд. Така валутният борд осигурява стабилност, но и създава твърди ограничения, той забранява стимулиране на икономическото развитие със средствата на паричната политика (което е в основата на провежданата от ЕЦБ съвместно с ЕК икономическа стратегия).

След като наш национален приоритет и непосредствена цел, заявена в договора за присъединяването ни към ЕС, е присъединяването и към еврозоната, то системата на валутния борд следва да се разглежда като междинно, временно и преходно състояние. Ние трябва да имаме ясно начертан план за прехода от валутния борд към пълноценно включване в еврозоната.

**- Има ли България готовност да поеме курс към присъединяване в еврозоната?**

- Готовност да поеме този курс



*Единственият по-сериозен негатив ще са новите ангажименти, които ще поемем за поддържане на финансовата стабилност в еврозоната*



България има от момента, в който през 1997 г. приехме системата на валутния борд с резервна валута – германската марка. Това е логичната първа стъпка към интеграция във валутната общност. В държава с плаващ курс на националната валута първото изискване за присъединяване към Европейския резервен механизъм (ERM II) е ограничаване на плаването на валутния курс в зададен интервал и обвързване на курса към трети валути с установения курс на националната валута към еврото. Наред с изискването за постигане на стабилен курс на националната валута към еврото, което за България е факт от 1997 г., присъединяването към ERM II, а впоследствие и към еврозоната, поставя пред страната и други изисквания, свързани с критериите от Маастрихт. За тези изисквания вече стана дума. Разбира се, ние нямаме готовност

веднага да поемем и да изпълняваме всички задължения, които произтичат от бъдещото членство на страната в еврозоната. Но това не пречи веднага да предприемем първите стъпки към споменатите дълбоки и болезнени реформи.

**- Кои според вас ще са плюсовете от това еврото да замени лева?**

- Присъединяването към еврозоната дава огромни предимства на България, едва ли ще съм в състояние да изброя всички. Едно от най-важните вече посочих: като част от еврозоната България ще преодолее външните количествени ограничения, налагани от валутния борд (и най-вече от трайната дефлация, която е резултат от тези ограничения) и ще се възползва от мерките на Европейската централна банка за стимулиране на икономическото развитие със средствата на паричната политика. Като част от еврозоната България ще има достъп до всички механизми, гарантиращи финансовата стабилност на държавата, за поддържане на ликвидността и за подкрепа на платежоспособността на банките. Но главното предимство на членството на България в еврозоната е подобрената икономическа позиция, която страната ще има като част от интеграционната общност на развитите индустриални страни в Европа.

**- Какви ще са негативите, които ще последват от присъединяването ни в еврозоната?**

- При присъединяването на отделните европейски държави към еврозоната икономиките им изпитват характерно и осезателно



покачване на цените. Този „ефект на еврото“ се дължи на това, че участниците в икономиката се възползват от възможността да увеличат цените в момента на въвеждане на новата валута. У нас същия ефект наблюдавахме в периода на налагане на фиксирания валутен курс на лева в системата на валутния борд. Така че в България шокът от фиксирания курс е отдавна преодолян. Единственият по-сериозен негатив, който ще понесем при присъединяването на страната към еврозоната, са новите ангажименти, които ще поемем за поддържане на финансовата стабилност в еврозоната, това са допълнителни разходи, които ще носим за набиране на общите фондове, които се ползват за „спасяване“ на свързани длъжнели гържави и за поддържане на банковата стабилност.

**- Трябва ли според вас присъединяването към еврозоната да стане след референдум по този въпрос?**

- Не. Референдум за присъединяването на България към еврозоната не е необходим. Той е и невъзможен. Още веднъж ще подчертая, че въпросът за присъединяването на България към еврозоната е предрешен, това е наш ангажимент, който е поет с договора за присъединяването на страната към Европейския съюз.

**- С оглед на бъдещо въвеждане на единната европейска валута каква политика препоръчвате да води правителството, което ще се сформира след изборите на 5 октомври?**

- Необходимо е правителството да следва политика на строги финансови ограничения (т.нар. остиритет), каквато страната спазва неизменно от въвеждането на валутния борд през 1997 г. досега. Ще трябва да се заеме и с отдавна отлаганите реформи в публичния сектор, за които вече стана дума. При всички положения ще е необходима национална стратегия и програма за реформите и мерките, нужни за да изпълним задълженията си като страна член на еврозоната.



## Любомир Дацов: И сега изпитваме негативите, но нямаме достъп до предимствата

**Видя се, че еврото не само е щит срещу външната несигурност, но и срещу собствената ни глупост**

осподин Дацов, напоследък се появиха призови за скорошно влизане на България в еврозоната. Дали е дошъл моментът за въвеждането на единната валута и има ли причини да бързаеме?

- В рамката на шегата, хубаво е повече хора да проглеждат, защото е нужна критична маса за подкрепа на извървяване пътя за влизане в еврозоната. Засега тези призови са по-скоро хаотични, а не толкова от осъз-



*Любомир Дацов е финансов и макроикономически консултант. Работил е в Министерството на финансите от 1992 до 2009 г., като 7 години е бил зам.-министър, отговарящ за бюджета, икономическите реформи и управлението на еврофондовете. Член на ЕФС, като такъв е ръководил преговорната група от страна на МФ за приемането ни в ERM II.*

ната системна нужда. Но това не променя ситуацията, че България има остра необходимост да ускори този процес, и първата стъпка минава през политическото решение за това. Видя се, че еврото не само е щит

срещу външната несигурност, но и срещу собствената ни глупост.

**- Валутният борг изчерпал ли е своите възможности за осигуряване на финансова стабилност?**

- Валутният борг е инструмент. Той е конструиран така, че те кара да вървиш в крак с времето, да правиш реформи, да бъдеш по-конкурентен. Огромният „недостатък“ на валутния борг е, че той прави много видими управленските грешки, ако вървиш с по-бавни крачки от другите. Той е котвата, около която се прави политика, така че бордът зависи в голяма степен от амбициите на управляващите. Дори не ми се мисли какво би станало, ако някой „умник“ реши да го маха. Между другото, бордът може да спре да работи само с политическо решение.

**- Има ли готовност България да поеме курс към присъединяване в еврозоната?**

- В момента като че ли няма много хора, на които да им е ясно какво да правят, извън общото говорене. Преди изобщо да говорим за еврото, трябва да преодолеем прага на ERM II. Приемането в еврозоната е двуфазов процес. Първата е политическа – при нея няма ясни критерии, които, ако изпълниш, да ти отворят пътя към еврото, както е във втората фаза. Ние обикновено акцентираме

на така наречените Маастрихтски критерии, но според мен поне доскоро те бяха по-малкият праг към еврозоната. За съжаление, седем години след присъединяването в ЕС България изглежда в по-лоша кондиция, отколкото през 2007-2008 г., когато направихме първия опит за присъединяване към ERM II.

**- Кои според вас ще са плюсовете от това еврото да замени лева?**

- И позитивите, и негативите са в два аспекта, чисто икономически и социално-административни. По-лесна търговия, по-евтин достъп до финансови ресурси, по-малки транзакционни разходи – това са само малка част от икономическите изгоди. По-дълбоката интеграция в европейските структури, участие на равна основа във вземането на решения, защита от Европейската централна банка и т.н. са предимствата да бъдем част от административната система на еврозоната.

**- Какви ще са негативите, които ще последват от присъединяването ни в еврозоната?**

- Ако оставим настрана спекулациите, не виждам съществени недостатъци. Просто ние сме вече във валутен борг, левът е фиксиран към еврото. Така че ние и сега изпитваме негативите, но нямаме достъп до предимствата.

**- Трябва ли според вас присъ-**

**единяването към еврозоната да стане след референдум по този въпрос?**

- Общата валута е част от договора за присъединяване към ЕС. Референдум за еврозоната е равнозначно да правим референдум да бъдем ли в ЕС. Освен това не ви ли се струва „малко“ претенциозна такава позиция на целия ни хал?

**- С оглед на бъдещо въвеждане на единната европейска валута каква политика препоръчвате да води правителството, което ще се сформира след изборите на 5 октомври?**

- Да започнем от политическото измерение на въпроса. Това трябва да е ясна проевропейска политика, но на фона на това, че устойчиво демонстрираме как не разбираме „брюкселския“ език, това не ми изглежда никак лесно. В икономически план най-лесно е да се каже реформаторска, но предизборните програми на партиите отново ме карат да смятам, че това е голямо предизвикателство. Но най-общо, това трябва да са политики, гарантиращи стабилността на публичните финанси, конкурентоспособността и ефективността на икономиката и пазара на труда. Акцентът трябва да е върху качествените показатели и устойчивостта на икономиката. >





# Имаме ангажимент да въведем еврото, въпросът е кога



## Присъединяването към единната валута е най-добрият начин за излизане от валутния борд

- В момента не отговаряме на всички критерии от Маастрихт, но трябва да си поставим като национална цел присъединяването към еврозоната. Нашето собствено законодателство изисква дори по-строга финансова дисциплина от това, което трябва да изпълним, за да въведем колективната валута.

- Кои спореж вас ще са плюсовете от това еврото да замени лева?

- Плюсовете са много - възстановяване на възможността БНБ да изпълнява функциите на кредитор от последна инстанция по отношение на банковия сектор, стимул за разширяване на кредитирането поради намаляването на минималните задължителни резерви на търговските банки от порядъка на десет пъти, намаляване на необходимия фискален резерв, достъп до заемни ресурси в случай на проблеми с бюджетния дефицит и банковия сектор, по-нисък фискален, кредитен и валутен риск, намаляване на транзакционните разходи при търговията със страните от еврозоната и т.н.

- Какви ще са негативите, които ще последват от присъединяването ни в еврозоната?

- При присъединяване към еврозоната за страни, намиращи се преди това във валутен борд, не виждам практически негативи. Единственият проблем е евентуалното повишаване на някои цени. Ценовото равнище в България обаче вече е много близо до това в еврозоната, така че и този риск не е висок, особено при добра подготовка.

- Трябва ли спореж вас присъе-

Проф. Ганчев, напоследък се появиха призови за скорошно влизане на България в еврозоната. Дали е дошъл моментът за въвеждането на единната валута и има ли причини да бързаме?

- Всъщност, въпросът е некоректен. При фиксиран курс на лева към еврото, България фактически е част от еврозоната. Проблемът е, че при това едностранно присъединяване към еврозоната ние не можем да реализираме нищо от положителните страни на това участие. Както показва опитът на Естония и Латвия, присъединяването към еврозоната е най-добрият начин за излизане от режима на валутен борд. От своя страна, паричният съвет е основната причина за бавното и мъчително измъкване от кризата на българската икономика.

- Валутният борд изчерпал ли



*Проф. д-р Ганчо Ганчев е съветник по икономическите въпроси на служебния премиер Георги Близнашки и е декан на Стопанския факултет в Югозападния университет. Бил е председател на Агенцията за икономическо програмиране и развитие.*

е своите възможности за осигуряване на финансова стабилност?

- Валутният борд не е изчерпал възможностите си за поддържане на финансова стабилност, но практически не позволява гарантиране на висок и устойчив растеж, който е абсолютно необходим не просто за подобряване на жизненото равнище, но и за решаване на демографския проблем и оцеляването на българската нация.

- Има ли готовност България да поеме курс към присъединяване в еврозоната?



диняването към еврозоната да стане след референдум по този въпрос?

- Страни като Естония и Латвия се присъединиха без референдум. Вероятно така ще стане и с Литва. Референдумът има смисъл, ако се отказваме от възможността да провеждаме автономна парична политика. Чрез валутния борд ние вече сме се отказали от подобна възможност. Освен това с договора за присъединяване към ЕС ние вече сме поели ангажмента да въведем еврото. Въпросът е само кога.

- С оглед на бъдещо въвеждане на единната европейска валута каква политика препоръчвате да води правителството, което ще се сформира след изборите на 5 октомври?

- Трябва да спазваме Маастрихтските критерии. Основният проблем е да поддържаме бюджетния дефицит под 3%. Като изключим проблема с КТБ, това е напълно възможно.



## Красимир Ангарски: Валутният борд се изчерпва, защото има вратички за заобикалянето му



*Равнището на цените в България вече е много близо до това в еврозоната, ето защо не е висок рискът от ценови шок при въвеждане на еврото*



**Еврот до голяма степен вече е въведено в България. Остава да се приеме като официална парична единица вместо лева**

*Красимир Ангарски е икономист, доцент, доктор, министър по икономическата политика в правителството на Стефан Софиянски, отговарящ за изготвянето на Закона за БНБ (валутен борд) и Закона за кредитните институции. Бил е изпълнителен директор на БКК, Банка ДСК и ДЗИ Банк.*

осподин Ангарски, напоследък се появиха призиви за скорошно влизане на България в еврозоната. Дали е дошъл моментът за въвеждането на единната валута и има ли причини да бързаме?

- Еврот до голяма степен вече е въведено в България. Остава да се приеме като официална парична единица вместо лева. Откакто сме въвели валутния борд, винаги





”

*Когато минималната пенсия стане 70 евро, а минималната заплата 160 евро, тогава чувството за бедност ще е още по-голям проблем*

“

когато е имало политическа или икономическа несигурност, има и опити за разклащане на борга и тогава възниква въпросът за въвеждане на еврото. В този смисъл и като изход от валутния борг въвеждането на еврото е актуално. И колкото по-бързо се реши този въпрос, толкова по-добре, защото колкото повече политиците губят доверието, толкова по-бързо трябва да се въведе еврото. Така ще се избегне рискът един ден да се събудим със сменен курс и обезценен лев.

**- Валутният борг изчерпал ли е своите възможности за осигуряване на финансова стабилност?**

- През последните години се вижда, че бордът започва да се изчерпва, тъй като политиците и някои институции търсят и намират най-тесните вратички за заобикаляне на принципите и законите за валутния борг. За да се осигури бъдеща финансова стабилност, е необходимо да се въведе еврото.

**- Има ли готовност България да поеме курс към присъединяване в еврозоната?**

- Готовността зависи от желанието на политиците и съответните институции, отговорни към процеса за присъединяване към еврозоната. У нас засега повече се гово-

ри, отколкото се действа. Не ми е известно в правителството, МФ и БНБ да има програма за въвеждане на еврото. Няма и решение на правителство да се изготви програма и да се започне работа по нея. Още сме на ниво идеи и проекти.

**- Кои според вас ще са плюсовете от това еврото да замени лева?**

- Осигуряване на политическа и икономическа стабилност – ще се избегне възможността политиците да променят курса и да обезценят лева, ще се подобрят условията за търговия, инвестиции и туризъм. Би могло и лихвите да паднат. Ще се премахне възможността бордът да се атакува и най-важното - ще бъдем под наблюдението и контрола на Европейската централна банка и европейските институции, а в портмонетата ще носим по-малко банкноти.

**- Какви ще са негативите, които ще последват от присъединяването ни в еврозоната?**

- Много се говори за закръгляне на цените и евентуална инфлация, но това едва ли ще е такъв голям проблем. Според мен по-голям проблем ще е психологическият – чувството за бедност, когато минималната пенсия стане 70 евро, а минималната заплата 160 евро.

**- Трябва ли според вас присъ-**

**единяването към еврозоната да стане след референдум по този въпрос?**

- Безсмислено е харченето на пари за такова допитване. След като вече сме членове на ЕС и предстои влизане в Европейския валутен и Европейския банков съюз, няма алтернатива, освен ако не излезем от Европейския съюз и не се ориентираме към друга валута.

**- С оглед на бъдещо въвеждане на единната европейска валута каква политика препоръчвате да води правителството, което ще се сформира след изборите на 5 октомври?**

- Необходимо е политика за финансова стабилност, запазване на валутния борг до влизането ни в еврозоната без промяна в курса. Политика за влизане в Европейския валутен съюз и Европейския банков съюз, възстановяване на доверието в банковата система, балансиран бюджет, или в най-лошия случай, дефицит в рамките на европейските норми, нов държавен дълг само с целево предназначение, реформа в държавната администрация и драстично съкращаване на разходите за държавно управление и дълго отлаганите нереструктурирани отрасли, сред които са здравеопазването и образованието.





# УЗРЯЛ ЗА НЕЩО НОВО!





# Първо икономически реформи и после крачка към единната валута

Господин Ангелов, напоследък се появиха призови за скорошно влизане на България в еврозоната. Дали е дошъл моментът за въвеждането на единната валута и има ли причини да бързаме?

- Покрай кратката банкова паника в края на юни наистина влизането в еврозоната изглежда по-привлекателно, доколкото то би осигурило достъп до неограничена ликвидност за българските банки в случай на нужда, така и достъп до спасителния фонд на еврозоната и до фондовете за реструктуриране и рекапитализиране на банки. Решението за влизане в еврозоната обаче не може да се базира само на такива краткосрочни фактори, а трябва да бъде осъзнато и стра-

ната да бъде подготвена. Влизането в еврозоната има своите предимства, но трябва да имаме предвид, че нито еврозоната се е преборила изцяло със своята структурна криза, нито България в момента може бързо да изпълни критериите и да убеди партньорите, че е готова за влизане. По-скоро трябва да разглеждаме еврозоната като дългосрочна цел, която можем да постигнем, след като изпълним необходимите вътрешни реформи в българската икономика.

**- Валутният борг изчерпал ли е своите възможности за осигуряване на финансова стабилност?**

- Валутният борг работи отлично повече от 17 години и е факт, че въпреки много неблагоприятни развития



*Георги Ангелов е старши икономист в Институт „Отворено общество“. Той е зам.-председател на Българската макроикономическа асоциация и член на Американската икономическа асоциация.*

в икономиката и финансите – особено в последните години по време на кризата – доверието в българската валута остава високо. Нещо повече, в социологическите проучвания години наред се вижда, че българските граждани предпочитат запазване на българския лев и валутният борг, отколкото приемане на еврото и влизане в еврозоната. От тази гледна точка

## Само развитието и просперитетът могат да ни направят желан член на еврозоната

валутният борг е толкова успешен, че прави трудно влизането в еврозоната. Не е толкова лесно да убедиш гражданите, че трябва да се правят усилия за приемане на еврото, след като и без това имаме успешна и стабилна валута. За тази настройка роля играе, разбира се, и кризата в самата еврозона, която все още не е напълно разрешена – макар че най-тежките етапи все пак отминаха. Например гнес никои не говори за вероятност еврозоната да се разпадне и да изчезне, нещо, което пораждаше много страхове само преди 2-3 години.

**- Има ли готовност България да поеме курс към присъединяване в еврозоната?**

- В краткосрочен план – по-скоро не. България винаги е имала един основен аргумент за приемане в еврозоната и това е добрата фискална политика и относително ниският държавен дълг. Точно в момента обаче този аргумент изчезва. През 2014 г. бюджетният дефицит се увеличава драстично и очакванията са да достигне рекордно високи нива, включително да надмине границата от 3% от БВП, поставена от ЕС. Ако съдим по предложената от служебното правителство актуализация на бюджета, държавният и държавногарантираният дълг ще се увеличи през 2014 г. с над 10 млрд. лв., което също е печален рекорд. Това очевидно не ни поставя в позиция да постигнем бързо присъединяване.

Ще има нужда следващото правителство – когато въобще се създаде – да намали дефицита и дълга, за да покаже, че страната може да спазва правилата. Нещо повече, ще бъдат необходими и структурни реформи, които да върнат българската икономика на пътя на икономическото развитие.



Не на последно място, ще трябва да бъдат положени усилия за реформа на полицията, съдебната система и администрацията, защото е повече от очевидно, че в еврозоната не може да бъде приета страна, върху която има мониторинг и която се ползва с толкова голямо недоверие, че не може да влезе дори в Шенген. Оттук следва изводът, че ще трябва да си погредим собствената къщичка и едва тогава ще можем да убедим партньорите да ни приемат в еврозоната. А това ще отнеме известно време.

**- Кои според вас ще са плюсовете от това еврото да замени лева?**

- Предимствата са свързани с повишение на лихвените равнища, тъй като българският финансов сектор ще има пряк достъп до рефинансиране от Европейската централна банка. Може да очакваме и по-голям приток на чуждестранни инвестиции, тъй като влизането в еврозоната ще се приеме от инвеститорите като знак, че България се справя добре с реформите. По-добен беше ефектът, когато България получи зелена светлина за присъединяване към ЕС – между 2006 и 2008 г. имаше огромен

бул на притока на чужди капитали към страната. Допълнителни предимства са свързани с туристическата индустрия, тъй като ще използваме валутата, която ползват повечето туристи, идващи в България. Ще паднат рязко разходите за превози на пари към и от другите страни от еврозоната, таксите за теглене от банкомати и т.н. Ще се спестят разходи за обмен на валута, банкови такси, такси за обменни бюра и пр. В случаи на кризисни ситуации ще можем да разчитаме на структурирана помощ от еврозоната (страна като Ирландия успешно преминаха през брутална криза и бързо се върнаха на пътя на растежа, което нямаше да се случи без помощта на еврозоната). Не е случайно и това, че балтийските страни влязоха в еврозоната. Членството в еврозоната е следващата логична стъпка за интеграция с богатите и развити западни страни.

**- Какви ще са негативите, които ще последват от присъединяването ни в еврозоната?**

- Чисто финансово, основният негатив е свързан с факта, че освен да

се ползваме с подкрепа от фондовете на еврозоната, ще трябва и да допринасяме към тях. Например, когато Гърция фалира, всички страни членки на еврозоната дадоха заеми на Южната ни съседка, за да подпомогнат програмата ѝ за реструктуриране. Чисто политически, ще бъде трудно на българския данъкоплатец да одобри даване на заеми на страни, които са далеч по-богати от самата България. Затова и ще е по-лесно да се спечели общественото мнение и то подкрепи влизане в еврозоната едва след като всички рискови страни в еврозоната си решат проблемите и си оправят дълговите затруднения. Друг негатив е закръгляването на малките цени. Неща, които струват 50-80 стотинки (като кафе от автомат), може да бъдат закръглени на 50 евроцента (което е близо 98 ст.). Някои международни компании имат едни цени за страните от еврозоната и други за страните извън еврозоната (вторите са обикновено по-ниски). Ето защо влизането в еврозоната може да ни вкара в по-висока ценова категория за неща като модни стоки, маркови обувки и пр. Хората

обръщат голямо внимание точно на тези ежедневни цени, макар че те нямат особено влияние върху инфлацията - повечето цени (храни, горива, парно, ток и пр.) няма да се повлияят от приемането на еврото, тъй като на тях им действат други фактори. Последните приети в еврозоната страни почти не отчитат повишена инфлация заради закръгляване. Нещо повече, всъщност в последните 1-2 години проблемът на еврозоната е, че инфлацията е много ниска и в редица страни дори има дефлация.


**- Трябва ли според вас присъединяването към еврозоната да стане след референдум по този въпрос?**

- Твърде рано е за този въпрос. Нека първо да създадем просперираща икономика, да изпълним всички критерии за членство и да убедим партньорите, че заслужаваме членство в еврозоната. Когато достигнем този етап, ще имаме реален избор – дали да влезем, или да останем отвън (има примери и за двете решения - Швеция и Дания остават отвън, докато балтийските страни влязоха). Сега реално нямаме избор: дори да искаме да влезем в евро-

зоната, всъщност никой в еврозоната не ни иска вътре. Защото даваме прекалено много противоречиви сигнали и не успяваме да се справим със собствените си икономически проблеми. Да правим референдум за нещо, което не стои като възможност на този етап, е безсмислено.

**- С оглед на бъдещо въвеждане на единната европейска валута каква политика препоръчвате да води правителството, което ще се сформира след изборите на 5 октомври?**

- Първият въпрос е дали въобще е възможно да се сформира стабилно правителство при тази силно фрагментирана ситуация в парламента. Защото страната има нужда от много тежки и радикални реформи, за да може да се върнем на пътя на просперитета и да започнем да настигаем богатите страни. А тежки реформи могат да се извършат само от стабилно правителство с дългосрочна визия.

Относно политиката за еврозоната, всъщност няма нужда от специална политика. Правителството трябва да се концентрира върху решаването на проблемите на страната, реформи в бизнес средата и институциите. Защото само развитието и просперитетът могат да ни направят желан член на еврозоната. Икономическият растеж и реформите са единственият възможен път към еврозоната. 

”  
*Нито еврозоната се е преборила със своята структурна криза, нито България може бързо да убеди партньорите, че е готова за влизане*  
“





# Мистър и Мисис ИКОНОМИКА 2014

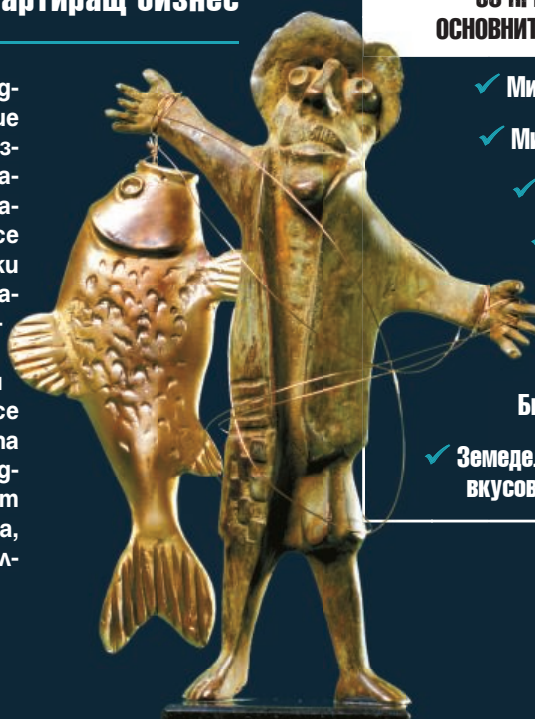
Читателите на списанието и сайта [Economic.bg](http://Economic.bg) избират компанията, осигуряваща най-добър старт в кариерата

Специална награда се присъжда на фондовете Eleven и LaunchHub за подкрепата им за стартиращ бизнес

„Мистър и Мисис Икономика 2014“ престои през ноември. И тази година списание „Икономика“ ще отличи най-успешните бизнес лидери. 2014-а беше трудна и съпътствана с много изпитания. Политическата обстановка в страната беше нестабилна, което се отрази и на стопанската дейност. Въпреки трудностите обаче, и тази година бяха реализирани нови инвестиционни проекти, придобивания и партньорства в бизнес средите. Затова „Икономика“ реши да запази традицията да организира конкурса, за да се даде повече гласност и обществена подкрепа за предприемачите, които всеки ден, в трудни обстоятелства, продължават да вървят уверено напред, да създават работни места, нови продукти и услуги и стойност за българската икономика.

В НАДПРЕВАРАТА УЧАСТВАТ  
38 ПРЕДПРИЕМАЧИ.  
ОСНОВНИТЕ КАТЕГОРИИ СА 7:

- ✓ Мистър Икономика
- ✓ Мисис Икономика
- ✓ Финанси
- ✓ Индустрия
- ✓ Търговия, Услуги и Логистика
- ✓ ИКТ, Аутсорсинг и Бизнес услуги
- ✓ Земеделие и Хранително-вкусова промишленост





**ПОДБОРЪТ НА КАНДИДАТИТЕ Е НАПРАВЕН ОТ 5-ЧЛЕНЕН КОМИТЕТ ПО НОМИНАЦИИТЕ В СЪСТАВ:**

**РОСЕН ИВАНОВ** - управляващ партньор в BlackPeak Capital

**ВИКТОР МАНЕВ** - управляващ съдружник в „ММ Консулт“

**БОРИСЛАВ МОЯНОВ** - председател на УС на Bulgarian Business Consultants

**КРИСТИНА ЦВЕТАНСКА** - изпълнителен директор на "Елана инвестмънт" АД и председател на Управителния съвет на Българската асоциация на консултантите по европейски програми

**АНДРЕЙ ГЕОРГИЕВ** – изпълнителен директор, ФК „ЛОГОС-ТМ“ АД



Радина Червенова и Спас Къосев отново ще са водещи на церемонията

Петимата решиха тази година да бъде връчена и награда в специална категория – За подкрепа на стартиращия бизнес. В нея награди получават два сийд фонда – Eleven и LaunchHub, които финансират бизнес начинанията на млади предприемачи на ранен етап и осигуряват освен финансова, също и менторска подкрепа за реализация на идеите и превръщането им в работещ бизнес модел.

В седемте основни категории на конкурса ще бъде избран по един победител. Тежният и отговорен избор се пада на 33-членното жури на конкурса „Мис

тър и Мисис Икономика”, в което участват икономисти, финансисти, предприемачи, сред които и носители на приза от изминали години.

Прозрачността на избора се гарантира от одиторска компания „Одит Консулт МД”, която ще преброи вота на журито. Той пък ще бъде за-

верен от „Нотариална кантора Росица Рашева”.

По традиция, започнала през 2013 г., в отделна категория своя избор ще направят и читателите на сп. „Икономика” и сайтовете Economic.bg и Economymagazine.bg. В платформата Mister.economic.bg те могат да гласуват за българската компания, осигуряваща най-добър старт в кариерата. В онлайн категорията са подбрани 52 родни фирми, като критериите са успешни стажантски програми и работа с учебни заведения в посока подготовка на кадри, добри условия за работа на млади специалисти и за кариерното им развитие, разработването на програми за допълнителна квалификация на служителите и др. Гласуването започна на 1 ноември 2014 г. и продължава до 24 ноември 2014 г.

Тържествената церемония по награждаването на победителите ще се проведе в Националния исторически музей в София на 26 ноември 2014 г. от 19.00 ч, а по-късно същата вечер ще бъде излъчена и от Българската национална телевизия, медиен партньор на събитието.

Призьорите ще получат статуетката „Рибарят и златната рибка” на Ставри Калinov, превърнала се в символ на конкурса.



Конкурсът е знак за подкрепа към успешните предприемачи, убеден е организаторът Боян Томов



## МИСТЪР ИКОНОМИКА

### **Иван Папазов,** *изпълнителен директор на „Винпром Пещера“*

Иван Папазов е сред най-успешните мениджъри в България през последните 18 години. Роден е в Пловдив, където завършва средно образование. Завършва с отличие НВУ „Васил Левски“ в град Велико Търново, след което завършва второто си висше образование в Университета по хранителни технологии в Пловдив със специалност „Вино и високоалкохолни напитки“. От 1996 г. е изпълнителен директор на „Винпром Пещера“ и управлява офисите на компанията в цялата страна. Под негово ръководство „Винпром Пещера“ се превръща в лидер на българския пазар на вина и високоалкохолни напитки и се налага като предпочитан производител в над 40 държави по целия свят.



### **Ираван Хира,** *генерален директор на „Хюлет-Пакард България“ и на „Хюлет-Пакард Глоубъл Деливъри България Център“*

Ираван Хира е генерален директор на „Хюлет-Пакард България“ и на „Хюлет-Пакард Глоубъл Деливъри България Център“ в продължение на над пет години. Под ръководството на Ираван Хира „Хюлет-Пакард България“ е ултимативен лидер в ИТ сектора в страната ни и постига пазарни резултати, които извеждат българското погрязделение на компанията на водеща позиция в региона на Източна Европа.



През периода „Хюлет-Пакард Глоубъл Деливъри България Център“ става най-големият работодател в ИТ индустрията в България с над 6000 служители и реализиран износ на услуги на стойност от 260 милиона лева само през 2014 г. Г-н Хира работи в „Хюлет-Пакард България“ от създаването на компанията в страната ни през 1998г. и заема различни търговски и управленски позиции. Той притежава специална експертиза в областта на телекомуникациите и бизнес мениджмънта. За постигнати високи професионални успехи е отличаван два пъти с членство в „Клуб на победителите“ на корпорацията „Хюлет-Пакард“.

Ираван Хира е избран за председател на Български форум на бизнес лидерите през 2013 г. Ираван Хира има магистърска степен по компютърни технологии от Техническият университет в гр. София.

### **Красен Кюркчиев,** *генерален мениджър на „Фикосота Синтез“*

Красен Кюркчиев е председател на съвета на директорите на „Фикосота холдинг“ и управител на „Фикосота синтез“. Компанията притежава 7 модерни фабрики в Шумен за четири типа производство

- продукти за дома и лична грижа, хигиенни и тишу продукти, сладосове и десерти, млечни продукти. Портфолиото включва над 20 марки с повече от 100 разновидности, които се търговуват на повече от 25 пазара, като продукция се изнася за Балканите, Източна и Западна Европа, Азия, Латинска и Северна Америка. През тази година компанията откри нов логистичен център в Шумен, като обяви, че планира да инвестира 50 млн. лева до 2015 г. в развитие на производствената си база. Също тази година „Фикосота“ откри свой офис в Сингапур. В компанията работят над 900 служители.



### **Д-р Рюдигер Хьобен-Щьормер,** *главен изпълнителен директор на „Lufthansa Technik“ Sofia*

Д-р Рюдигер Хьобен-Щьормер е изпълнителен директор на „Lufthansa Technik“ София от юни 2012 година. Завършил е магистратура по бизнес и инженеринг в университет „Хаген“, Германия, като има и степен „Доктор“ от Университета на Федералните въоръжени сили, Хамбург, Германия.



У нас компанията работи от 2007 г., когато получава сертификат за инвеститор клас А, който е удължен през 2012 г. В момента за предприятието работят над 700 човека, като се очаква да достигнат 800 до средата на 2015 г. Инвестициите на компанията за първите 5 г. са над 40 млн. евро, като амбициите на ръководството са София да се превърне в регионален център на дейността на компанията.





**София Христова,**  
председател на УС и изп. директор  
ПОД „Алианц България“

София Христова е магистър по финанси в УНСС. Специализирала е „Управление на пенсионни фондове“, САЩ (1999), „Корпоративно управление“, USAID (2000), „Попечителски банки“, САЩ (2001), AGO Change Management (2009) и гр.

От 1994 г. започва кариерата ѝ в областта на допълнителното пенсионно осигуряване. От 2000 г. до момента е председател на Управителния съвет и изпълнителен директор на „Пенсионно осигурително дружество Алианц България“. През

този период дружеството се наложи като компания, определяща стандартите на пазара на допълнително пенсионно осигуряване в България.

Към 30.06.2014 г. активите, които управлява ПОД „Алианц България“, надхвърлят 1.7 млрд. лева, а клиентите са 966 хиляди. ПОД „Алианц България“ неизменно е носител на приза „Пенсионноосигурително дружество на годината“ в категорията „Допълнително доброволно пенсионно осигуряване“ (2010, 2011 и 2012 г.).

От януари 2014 г. е избрана за член на Изпълнителния комитет и изпълнителен вицепрезидент на „Алианц България Холдинг“.



**Румяна Тренчева,**  
изпълнителен директор  
на SAP България

Румяна Тренчева е изпълнителен директор на SAP България от септември 2012 г. Завършила е Американския университет в България и притежава професионални управленски квалификации от Duke University и IMD (International Institute for Management Development).

SAP Labs Bulgaria е основана и придобита от SAP AG през 2000 година, като през 2002 година става част от програмисткия екип на SAP AG – един от десетте SAP центрове за разработване на програмни продукти.

**Диана Стефанова,**  
изпълнителен директор на „ВиЕмУеър  
България“ ЕООД (VMware)

Диана Стефанова е изпълнителен директор на VMware България. Тя има повече от 16 г. организационен и управленски опит в сферата на стратегическото и бизнес развитие. Присъединява се към VMware, след като американската компания придобива българско-швейцарското дружество Sciant през 2007 г., където заема длъжността главен фи-



нансов директор. Работила е в различни ИТ организации в България и САЩ, включително в компании от Силиконовата долина.



**Д-р инж. Боряна Манолова,**  
главен изпълнителен директор на „Сименс“ ЕООД

Д-р инж. Боряна Манолова е главен изпълнителен директор на Siemens за България. Председател е на Съвета на жените в бизнеса в България и е член на Управителния съвет на Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България. Доктор по електроснабдяване и електрооб-

завеждане и магистър по електронна техника и микроелектроника от Русенски университет „Ангел Кънчев“, магистър по корпоративни финанси от Стопанската академия в Свищов. Специализирала е във френския институт INSEAD и университета „Бокони“ в Милано.



## ФИНАНСИ



### **Мартин Заимов,** *председател на Надзорния съвет на Societe Generale Експресбанк*

Мартин Заимов е председател на Надзорния съвет на „Сосиете Женерал Експресбанк“ и изпълнителен директор на Регионален фонд за градо-ско развитие.

Завършил е инженерство в Техническия университет в София, икономика в колежа Birkbeck в Лондон и икономика и история на Европа в Лондонското икономическо училище. Отговаря за въвеждането и ръководи българския валутен борд от 1997

г. до 2003 г. В продължение на четири години е заместник-председател на Общинския съвет на София и ръководи изработването на генералния план за мобилността в града. Има дългогодишен опит в управлението на инвестиции в дялове на малки компании и в недвижими имоти.

### **Николай Генчев,** *главен изпълнителен директор на ЗК „Уника“*



Николай Генчев е роден на 1 юли 1973 г. във Велико Търново. Притежава магистърска степен по бизнес администрация от Софийския университет „Св. Климент Охридски“. Г-н Генчев има над 16 години опит в консултантския

бранш и финансовата сфера и повече от 13 години на мениджърски позиции в различни финансови компании. Работил е за „Ърнст и Янг АФА“, „Булстраг“ и групата „ТБИ



## ИНДУСТРИЯ

### **Румен Цонев,** *главен изпълнителен директор на КЦМ 2000 АД*



Главният изпълнителен директор на КЦМ 2000 АД инж. Румен Цонев е роден през 1960 г. Завършил е ВХТИ – София, специалност „Металургия на цветните метали“ и УНСС, специалност „Международни икономически отношения“. Започва кариерата си като научен сътрудник в Института по цветна металургия в Пловдив. През 1991 г. се присъединява към екипа на КЦМ като специалист, а по-късно и ръководител на направление „Инженеринг“. През 2004 г. поема поста на главен директор „Корпоративно развитие“ в КЦМ 2000 АД. От януари 2013 г. досега олавява най-голямата в Източна Европа и единствена 100 % българска металургична и минна компания. Член е на Съвета на директорите на

КЦМ 2000 АД и на Надзорния съвет на КЦМ АД. Управлява компании от групата на КЦМ 2000 с общи активи над 657 млн.лв. и приходи за над 616 млн. лв. Приходите от продажбите на тези компании възлизат на над 579 млн. лв.

До края на тази година предстои завършването на проект „Технологично обновление и разширение на производството“. С реализацията му ще бъде поставено началото на нова генерация металургия. Инвестицията е на стойност 200 млн. лева и очертава стратегическата тенденция на екологосъобразното производство на олово и цинк през следващите 50 години.



### **Инж. Иван Чолаков,** *изпълнителен директор на „Оптикс“ АД*

Иван Чолаков е собственик и изпълнителен директор на „Оптикс“ -Панагюрище от създаването на фирмата през 1999 г. През тази година компанията откри четвъртото си производство на оптикоелектронна техника в Панагюрище. Инвестицията е за 10,5 млн. лв., от които 6 млн. са финансирани по ОП Конкурентоспособност. Създадени са 45 работни места.

### **Димитър Луканов,** *изпълнителен директор „Арома“ АД*



Димитър Луканов е роден на 11 октомври 1981 г. в гр. София. Завършил EIS American International, Vienna и European Business School, London – специалност „Бизнес Администрация“. Владее отлично немски и английски език. Започва професионалното си развитие в „Арома“ АД през 2000 г. В продължение на няколко години преминава обучение и стаж във всички основни звена и отдели на фирмата. Член е на УС на дружеството от май 2006 г., а от август същата година е изпълнителен директор.



България". Заемал е длъжността финансов и риск директор на групата „ТБИФ България”.

От началото на 2006 г. Николаю Генчев е главен финансов директор и изпълнителен директор на застрахователна компания „Витоша”, впоследствие преименувана на „УНИКА”. От началото на 2008 г. е главен финансов директор на международната финансова група „ТБИФ” (по това време с консолидирани активи над 1 млрд. евро). От края на 2009 г. Николаю Генчев заема поста главен изпълнителен директор на УНИКА България.

Г-н Генчев е член на управителния съвет на Асоциацията на българските застрахователи и член на управителния съвет на фондация „Проф. д-р Велеслав Гаврийски”.

## **Андрей Александров,** *изпълнителен вицепрезидент на „Алианс България Холдинг”*

Андрей Александров е магистър по застраховане и осигуряване и бакалавър по финанси. Преминал през различни специализации и обучения като: мениджмънт и управление на бизнеса в Ню Йорк, подписваческа дейност, риск мениджмънт, мениджмънт на клиентски портфейл в Лондон, управление на дистрибуцията във Виена и Мюнхен и др.

Кариерата си започва като застрахователен агент по общо застраховане. Работил е в AIG Life, бил е регионален мениджър в „Алианс България”, както и директор „Злополуки и здравно застраховане” в „AIG България”. От 2008 г. е начело на пазарния лидер в животозастраховането ЗАД „Алианс България Живот”. За тези шест години компанията шест пъти е лауреат на престижната награда „Застраховател на годината”, която се връчва от Асоциацията на българските застрахователи. Компанията е носител и на наградата „Компания с най-добри продукти в животозастраховането”. Активите, които ЗАД „Алианс България Живот” управлява, са над 320 милиона лева, най-много от всички компании в сектора Застраховане.

От 1 януари 2013 г. е избран за член на Изпълнителния комитет и изпълнителен вицепрезидент на „Алианс България Холдинг”.



## **Екехард Нойрайтер,** *регионален мениджър на АББ България*

Екехард Нойрайтер е регионален мениджър на АББ за България, и мениджър продукти ниско напрежение за Румъния, България и Молдова. Роден е в Германия на 7 юни 1964 г. Завършва инженерство в Техническият университет в Карлсруе.

След дипломирането си, през 1992 г. започва кариерата си в АББ като производствен и проекто инженер. От януари 1996 г. до юли 1998 г. той бива назначен за генерален директор на новоучредената АББ Контрол ООД в гр. Петрич, България, и ръководи изграждането на новата компания. От 1998 г. насам изпълнява различни управленски позиции в АББ в Хайделберг, преди да заеме новата си длъжност като

отговарящ за контрола и защитата в производствения отдел на АББ Щотц Контакт. Паралелно с това той е бил мениджър Глобални операции в рамките на „Продукти за контрол при бизнес единици”, както и част от управленския екип на „Продукти за контрол при бизнес единици”.

От април 2012 г. Екехард Нойрайтер заема длъжността регионален мениджър за продукти Ниско напрежение за Румъния, България и Молдова, а от юни 2013 г. е назначен за регионален мениджър на АББ за България.



## **Едоардо Миролио,** *собственик на „Е. Миролио”*

Едоардо Миролио е сред най-големите чужди инвеститори у нас, собственик на текстилни фабрики в Сливен, Ямбол и Свищов, има 6000 клиенти в 65 страни по света и продава текстил на най-големите световни модни марки. Произвежда и вина

от изба, наречена „Соли Инвикто”. За Миролио работят над 2200 българи, годишните приходи от бизнеса му надхвърлят 250 млн. лева. Собственик е

на 7% от „Булгартабак”, на борсови акции и облигации от различни фирми, на сградата на „Интер-прег” в София, притежава и хотел „Парк Централ” в центъра на Сливен.

Компанията започва ново производство на платове. През 2014 г. са планирани инвестиции в размер на 55 милиона лева. Основната ще бъде в Сливен. Останалите са свързани с подновяване на машинния парк с цел увеличаване на производството и разширяване на продуктовата гама. Компанията на бизнесмена вече е стартирала голямата инвестиция, правейки нови производствени помещения.



## УСЛУГИ, ТЪРГОВИЯ, ЛОГИСТИКА

### **Евгени Кръстев,** *съдружник и управител на ТРИЗА ООД/ TRISA HOLDING AG*



Евгени Кръстев е бил представител в Швейцария на външнотърговското предприятие Балканкар импекс. Кариерата му продължава в швейцарската компания MAX URECH AG. След промените у нас през 1990 г. се създава българо-швейцарска фирма на MAX URECH AG, която започва да продава швейцарски продукти на българския пазар, между които изделия на TRISA, VICTORINOX и др. Евгени Кръстев се връща в България, за да се занимава с развитието на компанията. През 1996 г. е основана ТРИЗА ООД България, в която до днес той е съдружник и управител. Към момента това е единственото дружество от фирмената група TRISA HOLDING AG, създадено извън Швейцария.

През октомври бе направена първа копка за изграждане на логистичен център на ТРИЗА ООД България. Предвижда се построяването на сграден комплекс с първоначална застроена площ от 3000 кв. м върху собствен терен от 27 000 кв.м. Размерът на инвестицията е над 6 млн. лева, като се очаква да бъдат разкрити 30 работни места. Чрез тази инвестиция компанията предвижда да започне разширение на пазарите си в страните от Източна Европа, Русия и бившите съветски републики. За проекта и визията за дългосрочно развитие на компанията в България „ТРИЗА“ ООД България притежава и сертификата за инвестиция клас А.

### **Иван Костадинов,** *изп. директор НИС Петрол ЕООД*



Иван Костадинов е генерален директор на НИС Петрол ЕООД. Роден е през 1974 г. в Асеновград, магистър по икономика - специалност „Застраховане и социално дело“ в Университет за национално и Световно стопанство. През 1996г. стартира професионалната си кариера като мениджър продажби в строителния бранш. През 2002 г. е назначен в „Петрол“ АД като регионален мениджър, а от 2005 г. е главен директор Търговия и маркетинг и член на управителния съвет на „Петрол АД“. Заема длъжността генерален директор на НИС Петрол ЕООД за България от 17.06.2013 г.

НИС (Нефтена индустрия Сърбия) е една от най-големите вертикално интегрирани петролни компании в Югоизточна Европа. Дейността на дружеството включва проучване, производство и преработка на нефт и газ, както и търговия на петролни продукти. С 56,15% руската компания „Газпром Нефт“ е основен акционер в НИС, а Република Сърбия - 29,88%, Компанията има две рафинерии - в гр.Панчево и Нови Сад, както и производствена единица за LPG в Елемир. НИС произвежда около 1.7 млн. тона масла и газ годишно.

Освен в Република Сърбия, НИС се представява чрез дъщерни дружества и представителства в Босна и Херцеговина, България, Унгария и Румъния, Хърватия, в Русия, Туркменистан, Ангола, Белгия.



### **Валери Николов,** *едноличен собственик и управител на супермаркети „Фантастико“*

На фона на изключително силната конкуренция сред търговските вериги за бързооборотни стоки, повечето от които представители на големи мултинационални компании, българското дружество успява да разшири присъствието си на пазара и броят на заетите вече надхвърля 2400. Веригата е на пазара от 1991 г.



## Инж. Ваньо Алексиев,

*собственик и управител на „Биомет“ ЕООД и „Глобал Биомет“ ЕООД*

Инж. Ваньо Алексиев е роден в гр. Монтевидео, Уругвай. Завършил е Технически университет, гр.София със специалност „Електронна техника“ и специалност „Международни икономически отношения“ в УНСС. През 1991 г. основава „Биомет“ ЕООД - водеща българска транспортна и логистична компания с повече от 20-годишна история. Дейността на управляваните от него компании се простира в цяла Европа, като за целта са създадени загранични офиси и дружества в Лондон, Париж и Барселона. Понастоящем в дружествата, които ръководи, работят повече от 600 служители.

През 2012-2013 година успешно успява да реализира няколко мащабни проекта - въвежда в експлоатация осем соларни парка в град Угърчин, Пчеларово, четири в Севлиево и два в Кула - оборудвани със слънчеви колектори за производство на ток.



## Христо Христов,

*изпълнителен директор на „Дискордия“ АД и член на УС на КРИБ*

Христо Христов е създател и изпълнителен директор на компанията за международен транспорт и спедиция „Дискордия“.

Има висше икономическо образование от Варненския свободен университет „Черноризец Храбър“. Освен в България, фирмата има представителства в Гърция, Румъния, Украйна и Полша. Компанията извършва и франчайзингодателска дейност, като планира до края на 2016 г. автомобилите, отдадени на франчайз, да достигнат 100 броя.



## ЗЕМЕДЕЛИЕ И ХРАНИТЕЛНО-ВКУСОВА ПРОМИШЛЕНОСТ

## Яни Драгов,

*собственик на Сمارт Капитал ЕООД*

Яни Драгов завършва магистратура по икономика в Мюнхен през 2005 г. През 2008 г. основава „Зелен Био“ (Смарт Капитал ЕООД), която днес е най-големият дистрибутор на биохрани в България. „Зелен Био“ изнася и своя продукция - пакетирани биохрани под марката Dragon Superfoods и под частни марки в цяла Европа. Средният ръст на продажбите на „Зелен Био“ за последните 3 години е 122%. През 2012 г. Яни Драгов съосновава Курабийница ООД - компанията производител на био суровите плодови барчета ROO'BAR. Само след 2 години ROO'BAR се превръщат в най-продаваните сурови биобарчета в Европа.



## Милко Младенов,

*едноличен собственик и управител на „СуиКо“ ЕООД*

Милко Младенов завършва Юридическия факултет на Софийския университет през 1996 г. Същата година създава „СуиКо“ ЕООД с предмет на дейност преработка, пакетиране и търговия с варива, ориз, зърнени храни и зеленчукови консерви. Постепенно „СуиКо“ развива търговските си контакти с фирми от цял свят, като осъществява външнотърговска дейност. През 2003 г. създава марката „Крина“, която постепенно става добре позната на българския потребител. С развитието на асортимента на „Крина“ следваща стъпка е позиционирането на марката на външни пазари - като Румъния, Сърбия и Гърция. През 2006 г. Милко Младенов става съосновател на компанията „Балкан райс“ и започва да се занимава с оризопроизводство. Оризарната в с. Ковачево е оборудвана с модерна оризоперативна техника. През 2009 г. са засети и първите площи с оризова арпа и това е стартът на собственото земеделие и добив на суровина за оризопроизводство. С всяка следваща година засетите площи се увеличават. Компанията е сертифицирана по IFS6 на най-високо ниво и по регламент No 834/ 2007 за търговия и преработка на биопродукти. Фокусира се върху натуралните храни.

## Димитър Балев, основател на „Балев Био Маркет“

Димитър Балев е собственик на „Балев Био Маркет“. Компанията е вносител на органични храни и биопродукти. Първият магазин отваря през 2010 г. в София. Вече работят по един във Варна и Пловдив. Инвестицията в тях е 1 милион лева. Магазините предлагат също и няколко продукта със собствена марка.



## ИКТ, АУТСОРСИНГ, БИЗНЕС УСЛУГИ

### Светлин Наков, *Софтуерен университет*



Светлин Наков е основател на Софтуерния университет, който стартира едва в началото на тази година, но вече набира голяма популярност. В СофтУни той преподава на стотици млади хора, като се стреми да ги направи способни софтуерни инженери чрез качествено образование и много практическо обучение. Наков има над 15-годишен

опит като софтуерен инженер, мениджър на софтуерни проекти, консултант, лектор и предприемач с богат опит в .NET and Java EE platforms, информационни системи, бази данни, уеб разработка и софтуерно инженерство. Той е автор на 7 книги за компютърно програмиране и софтуерни технологии, C# и Java, както и на десетки технически и научни публикации. Светлин е бил гост-лектор на стотици конференции, семинари, курсове и други обучения. Той има докторска степен в областта на компютърните науки, както и медали от международни олимпиади по информатика (МОИ). Светлин е носител на наградата на президента на Република България „Джон Атанасов“. Той също така има опит като хоноруван преподавател по компютърни науки в СУ „Св. Климент Охридски“, НБУ и ТУ София. Светлин Наков е участвал като главна движеща сила за създаването и изграждането на най-големия обучителен център за софтуерни инженери в България - Софтуерната академия на „Телерик“. Там той е преподавал на хиляди млади хора в области като компютърни науки, софтуер разработка и информационни технологии.

### Филип Угринов, *изпълнителен директор и съсобственик на „Колпойнт Ню Юръп“ АД (с участието на TELUS International, Канада)*



Филип Угринов е вице-президент маркетинг, продажби и стратегически решения в TELUS International Europe (известна го скоро като КолПоинт Ню Юръп АД) – многоезичен контактен център и доставчик на аутсорсинг на бизнес процеси. През 2004 г. Филип, заедно с Ксавие Марсенак, основават компанията „КолПоинт Ню Юръп“ АД. В рамките на няколко години компанията бързо се разраства – открива се офис в съседна Румъния през 2007, през 2009 компанията открива още един офис в България – в гр. Пловдив, а през 2012 г. се открива и вторият офис в Румъния – в гр. Крайова. През 2012 г. компанията става част от семейството на глобалния лидер в сферата на аутсорсинг на бизнес процеси - TELUS International.

Филип Угринов има общо 20 години опит на ръководни позиции в международни компании. Натрупал е солиден опит в сферата на финансовите одити, стратегическото консултиране и корпоративни финанси, като част от екипа на PriceWaterhouseCoopers в няколко държави.

Реализацията на новия проект предвижда разширяване дейността на „Колпойнт Ню Юръп“ АД и излизане на нови пазари. Инвестицията от 5 млн. лв. създава 523 работни места. Компанията има сертификат за инвеститорски клас А от БАИ.



### Атанас Киряков, *изпълнителен директор на „Онтотекст“*

Атанас Киряков е основател и изпълнителен директор на „Онтотекст“ – компания от Сирма Груп, водещ доставчик на семантични бази данни и технологии за анализ на текст за медии, фармацевтични компании, правителствени организации и музеи. Атанас започва в Сирма като програмист през 1993, а по-късно става партньор и член на борда. Днес „Онтотекст“ има повече от 70 служители в офисите си в София, Варна, Лондон и Лийсбърг (САЩ). Клиенти на компанията са най-големите и най-инновативни организации в няколко сектора:

медии и издателства (BBC, Euromoney, Oxford University Press, John Wiley & Sons, IET, Press Association, Dorling Kindersley, Newz, Svejo.net), фармацевтични компании (AstraZeneca, UCB), музеи и галерии (The British Museum, Getty Trust, National Gallery of Art of USA), телекомуникационни компании (Korea Telecom и един от големите телекоми в Европа), публични и правителствени организации (парламента на Великобритания, Министерството на природните ресурси на Канада, Организацията за земеделие и храна на ООН, Министерството на отбраната на САЩ).



## **Богдан Петров,** *най-голям акционер и съосновател на „Софика груп“*

Богдан Петров е съосновател и управляващ съдружник на една от водещите български кантори за корпоративно правно обслужване, с лидерски позиции в областта на информационните и комуникационните технологии - „Димитров, Петров и Ко.“ Той е съучредител и председател на УС на Фондация „Право и интернет“ и Центъра по право на информационни и комуникационни технологии, съосновател на първия български правно-информационен интернет портал, както и на водеща българска компания за аутсорсинг на бизнес процеси – „Софика“ АД. С над 20-годишен опит, той участва в реализацията, управлението и консултирането на множество български и международни проекти в сферата на високите технологии. Притежава магистърска степен по право от СУ „Св. Климент Охридски“ и специализация по мениджмънт от Университета за национално и световно стопанство. Завършил е обучение по право на предприемачеството и инвестициите на Международната организация за правно развитие в Рим, Италия. В текущите си проекти е партньор и консултант на водещи български и международни фондове и компании за инвестиции в сферата на информационни и комуникационни технологии, и работи активно за привличане на чуждестранни и стратегически инвеститори.



## **Венислав Йотов,** *изпълнителен директор на Ей Ай Джи Юрп Лимитид (клон България), гр. София, и АIG България*

Венислав Йотов е изп. директор на Ей Ай Джи Юрп Лимитид (клон България), гр. София, и АIG България. Тази година компанията реализира създаване на център за споделени услуги в София - инвестиция от 5 млн. лв., която ще отвори 450 работни места.

АIG е първият чуждестранен застраховател, който влиза на българския застрахователен пазар, основавайки местно дружество през 1997 година. През годините АIG се превърна в сериозен фактор в корпоративния сегмент на имущественото застраховане и в различните продукти и услуги, свързани със застраховането на „Отговорности“, като част от тях са Прекъсване на дейността, Кибер отговорност, Професионална отговорност, отговорност на ръководните органи на дружеството. В резултат на положителния опит в страната и с цел увеличаване на оперативната ефективност на компанията, София е избрана за място на един от световните центрове за споделени услуги на АIG. Десет месеца след откриването на центъра в София, той нарасна до около 350 служители, като се предвижда този брой да нарасне с още 25% през следващите 12 месеца. Освен администрирането на полици и обслужването на клиенти по първоначално уведомяване при щети, служителите на центъра ще обработват и изплащат експресно претенции до определена стойност. Всички служители от центъра преминават през задълбочено обучение, като това постепенно ще промени професионалното ниво на служителите от застрахователната индустрия в страната.



## **Деян Думбов,**

*член на Съвета на директорите на „Експириън България“ ЕАД*

„Експириън България“ получи сертификат за инвестиция клас „А“ по време на официална церемония на 11 февруари тази година за проекта „Оптимизиране и развитие на бизнес процеси и високотехнологични решения“. В „Експириън България“ работят 300 души, а сега се разкриват нови 150 работни места за висококвалифицирани специалисти. Компанията бе удостоена и с отличието „Инвеститор на годината“ за 2013 г.



## СПЕЦИАЛНА НАГРАДА ЗА ПОДКРЕПА НА СТАРТИРАЩИЯ БИЗНЕС

Отдавна в развитите икономики моделите на рисково финансиране и „бизнес ангелите“ са се утвърдили при стартиране и развитие на бизнес проекти като алтернативи на кредитните институции и фондовите пазари. Критериите за финансиране, поставяни от банките, са често непосилни за стартиращи компании. Капиталовият пазар страда от хронична липса на ликвидност, а разходите за използването му обикновено са несъразмерни с по-малката инвестиционна стойност на проектите. Съвкупността от тези фактори прави значително по-важна ролята на пионерите в рисковото фи-

нансиране и акселераторите на бизнес идеи. Те дават възможност на хора с креативни идеи и амбиция да реализират плановете си, допринасяйки за повишаване на предприемаческия дух - един от двигателите за развитието на обществото и икономиката.

Оценявайки тази ключова роля, Комитетът по номинации за наградите „Мистър и Мисис Икономика 2014“ предложи учредяването на специална награда, която да бъде връчена на хората, станали символ на новаторството в тази област.

### Eleven - Accelerator Venture Fund – съоснователи Дилян Димитров, Даниел Томов, Ивайло Симов

Eleven е фонд за рискови инвестиции на стойност 12 милиона евро, който осигурява финансиране на стартиращи бизнеси чрез поетапен подход. Фокусиран е върху иновативни идеи, предоставя до 50 000 евро за доказване на концепцията на бизнеса в продължение на двуетапна 3+3 месеца ускорителна програма под един покрив. Най-успешните проекти получават възможност за допълнителни 150 000 евро трета „seed“ инвестиция. Eleven е вдъхновен от Springboard, водещ европейски фонд, ускорител на компании и партньор на фонда.



От ляво на дясно Дилян Димитров, Ивайло Симов и Даниел Томов

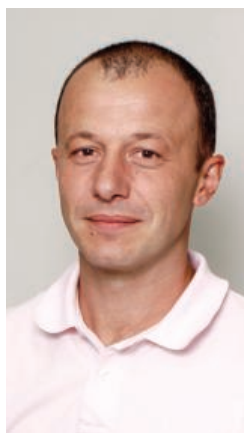
### LAUNCHHub – съоснователи Любен Белов, Тодор Брешков, Румен Илиев, Станислав Сираков, Стефан Ганчев

Основаният през 2012 г. фонд подкрепя редица обещаващи дигитални стартъп компании в Югоизточна Европа. Срещу дялово участие, той осигурява на различни етапи финансиране от 30 до 200 хил. евро.

От създаването си LAUNCHHub е инвестирал над 3 млн. евро в 41 стартиращи компании в седем страни - България, Румъния, Македония, Хърватия, Гърция, Словения и Украйна. Портфолиото на фонда включва близо 100 предприемачи.



Любен Белов



Тодор Брешков



Румен Илиев



Станислав Сираков



Стефан Ганчев





## Жури в конкурса Мистър и Мисис Икономика 2014

**Васил Велев**, председател на УС на Асоциацията на индустриалния капитал в България

**Божидар Данев**, изпълнителен председател на Българската стопанска камара

**Камен Колчев**, председател на СД и главен ИД на ЕЛАНА Финансов Холдинг

**Емил Хърсев**, управляващ директор в „Хърсев и Ко“ КДА

**Цветан Симеонов**, председател на Българска търговско-промишлена палата

**Милен Велчев**, главен изпълнителен директор на „ВТБ КАПИТАЛ“

**Николай Вълканов**, генерален директор на „Минстрой Холдинг“ АД

**Елза Маркова**, изпълнителен директор на „Бела България“

**Петя Димитрова**, главен изпълнителен директор на „Пощенска банка“

**Доц. Григорий Вазов**, ректор на Висшето училище по застраховане и финанси

**Александър Александров**, изпълнителен директор на „Ойл Танкинг България“

**Христо Илиев**, председател на Ей Джи Кепитъл, член на RICS

**Снежина Казакова**, управител на DHL

**Виолина Маринова**, главен изпълнителен директор и председател на УС на Банка ДСК

**Цветанка Крумова**, изпълнителен директор ЗАД „Армеец“

**Д-р Александър Милушев**, управляващ съдружник на АДМ

**Д-р Таня Бузева**, управляващ партньор в адвокатско дружество „Бузева и партньори“

**Владимир Каролев**, управляващ съсобственик на „Блаканска консултантска компания“

**Мина Николова**, финансов директор на „Готмар“ ЕООД

**Илия Терзиев**, изпълнителен директор на „Литекс Моторс“

**Пламен Бобоков**, „Приста Ойл Груп“

**Валери Мектупчиян**, изпълнителен директор на „Спиди“ АД

**Вяра Анкова**, генерален директор на Българската национална телевизия

**Рагосвет Рагев**, изпълнителен директор на „Дарик радио“

**Ангел Попов**, управител на „Рефан България“ ООД

**Юлиан Даскалов**, изпълнителен директор на „Екоколект“ АД

**Проф. г-н Георги Манолов**, президент на Колежа по икономика и администрация - гр. Пловдив

**Владимир Кисьов**, управител на „Аспи Груп“ ООД

**Божидар Димитров**, директор на Национален исторически музей

**Цветан Мутафчиев**, изпълнителен директор на „Телелинк“

**Проф. г-н Стоян Денчев**, ректор на Университет по библиотекознание и информационни технологии

**Лъчезар Богданов**, управляващ съдружник в „Индъстри Уоч“

**Любомир Бояджиев**, председател, Българска асоциация на лицензираните инвестиционни посредници (БАЛИП)

Виолина Маринова:

# Конкурсът е сигнал, че икономиката е жизнеспособна

**Споделянето на истории на успеха вдъхновява и мотивира**

Търсенето на признание е основен елемент от мотивационната система на личността. Това е и начин за съхраняване и увеличаване на репутацията. Според мен в настоящия момент в страната продължаването на традицията за връчване на отличия за принос в развитието на българската икономика е особено важно, тъй като то изпраща положителен сигнал към обществото, че въпреки трудностите, българската икономика е издръжлива и жизнеспособна. Огласяването на успехите на колегите, които постигат това в нелеките икономически условия от

последните години, задава тона за нагласите и поведението на сектора. Споделянето на истории на успеха вдъхновява и мотивира и хората, особено младите, да бъдат адаптивни и гъвкави, да търсят начини за реализация.

И през настоящата година продължи тенденцията за незначителен икономически ръст и стагнацията на пазара с тяхното негативно влияние върху банковия сектор, който е взаимозависим от икономическата среда. Икономическата ситуация беше допълнително усложнена от задълбочаващата се политиче-



Виолина Маринова е главен изпълнителен директор на Банка ДСК и носител на наградата „Мисис Икономика 2013“

ска, институционална и социална криза. Голямото предизвикателство е кризата на доверието, а основният актив на банковите институции в кризисна ситуация е клиентското доверие. То беше поставено на изпитание от опитите за дискретизиране на банковата система и приписването на тежест на системна грешка на изолирани случаи.

Доверието е основата, върху която се гради всичко. Неговото постигане и задържане изисква дисциплина и ежедневен упорит труд и е път към постигането на така желаната от всички нас устойчивост.



Елза Маркова е изпълнителен директор на „Бела България“ и носител на приза „Мисис Икономика 2012“

Елза Маркова:

# Насърчавате професионализма

**Високото признание е стимул хората, които управляват бизнес, да не се огъват пред трудностите**

Тази година е белязана с много динамични промени както за бизнеса, така и в социално-икономически и финансов план като цяло. Затова наградите, с които се отличават постиженията на бизнеса за 2014 г., са още по-стойностни. Защото те насърчават високия професионализъм и отговорното отношение към обществото и средата, в която се оперира. Това е начинът да бъдат поощрени успешните бизнеси, а хората, които ги управляват, да получат признание за успеха си и да имат стимул да продължават да

преодоляват трудностите, които срещат.

В условията на постоянно променяща се среда високи показатели по ключовите за класацията критерии биха постигнали само най-добрите. Именно това са лидерите, положили стабилни основи на бизнеса си, изградили доверие с потребителите си и намерили ясна визия за бъдещето, откриващите решението на проблема, търсещите и създаващите новия баланс въпреки турбулентността на средата в различните ѝ аспекти.



Илия Терзиев:

# Получихме признание, че българите могат да правят автомобили

**Стана традиция сп. „Икономика“ да показва лидерите, които намират върната посока**

За мен призът „Мистър Икономика“, който получих през миналата година, е признание от българите, че българите могат да направят завод за автомобили. Традицията за връчване на наградите „Мистър и Мисис Икономика“ е важно да продължава, защото това е добър начин да се види, че има хора с увереност в бизнеса, че има лидери, които умеят дори в трудни времена да намират върната посока и да водят своите компании напред. Хубаво е, че има добри примери, които да са образец, на

който и други да се опрат, когато търсят правилната стъпка.

Предизвикателства за нас има всеки ден, а трудностите са свързани с общата икономическа ситуация в страната, както и със ситуацията в банковата ни система. През тази година излязохме на международните пазари, а това е трудоемък и тежък процес, който, вярвам, ще доведе до благополучие за нашата компания, както и за българското производство. Постигаме конкурентоспособност заради факта, че българ-



Илия Терзиев е изпълнителен директор на „Литекс Моторс“ и носител на наградата „Мистър Икономика 2013“

ските младежи са достатъчно квалифицирани. От момента, в който направихме първата копка на завода за автомобили, апелът ми е „Изберете българското!“. Предлагаме високотехнологични решения, съответно продуктите ни е с по-висока добавена стойност, която остава в България. И най-важното – младите хора също остават в България, а не се насочват към Терминал 2.

Тази година е време за промени и сега е моментът да се смени и чипът на българските политици.

Васил Велев:

# Това са едни от най-престижните награди

**Успехи постигнаха фирми, които не зависят от държавата и от нагласени обществени поръчки**



Васил Велев е председател на Асоциацията на индустриалния капитал и е член на журито на конкурса „Мистър и Мисис Икономика“

Наградите „Мистър и Мисис Икономика“ са едни от най-престижните икономически награди. Добре е традицията да се запази. Важно е да бъдат отличени предприемачите, които въпреки усложнената обстановка, в която се намира страната ни през последната година, инвестират в българската икономика, създават нови работни места, развиват бизнеса си.

2014-а донесе редица предизвикателства за българския бизнес и на първо място това е политическата нестабилност в страната, която ескалира и насложена към украинската криза и затварянето на КТБ, осезаемо забави възстановяването на икономиката. Успехи постигнаха тези

фирми, които въпреки икономическата обстановка и голямата конкуренция, успяха да разширят пазарите си, да увеличат износа и продажбите. Тези фирми не зависят от държавата и от нагласени обществени поръчки, защото се развиват на международните пазари, оцеляват и просперират въпреки държавата.

Страната се нуждае от трайно възстановяване на политическата стабилност и широка подкрепа за реформи в съдебната система, регулаторните органи, държавната администрация. Наложително е укрепването на фискалната дисциплина и провеждане на реформи в здравеопазването, пенсионната система, образованието, сигурността.

Виктор Манев:

# Нужно е да има дия за сравнение

**Постиженията през годината опровергават твърденията, че икономиката ни е зле**

В пътя си напред винаги ще имаме малки и големи предизвикателства, които да забавят или да отклоняват развитието ни. Отминалата година съдържа много предизвикателства и те са такива, че често чувам как страната и икономиката ни са в много тежко състояние. Това не е така и се доказва от постиженията на фирмите и техните управители, част от които ще са сред наградените участници в „Мистър и Мисис Икономика“. Важно е да отбелязваме и да забелязваме успехите си днес, за да има дия за сравнение на хора-

та след нас.

Предизвикателствата на 2014-а ще се усещат и през 2015-а. Това е година, когато се развенчаха илюзии и вероятно се занулиха очаквания. От гледна точка на нашия опит в консултантската практика, множество местни играчи правилно оценяват необходимостта от диверсифициран растеж на международните пазари. От друга страна, предприемаческата култура у нас намери сериозна подкрепа от рисковите (венчър) фондове, стартирани наскоро в страната. Искаме ли стабил-



Виктор Манев е управляващ съдружник в консултантската компания ММС и член на Комитета по номинации в конкурса „Мистър и Мисис Икономика 2014“

ност и предвидимост за банковата и финансовата система, ще трябва да живеем с по-малко илюзорни мечти за лихварско поведение. Спестовността, като носител на доходи от лихви, не е в основата на предприемаческата култура. Необходимостта от растеж не се подхранва от кредитна експанзия, а от уменията да инвестираме, да създаваме стойност и да поемаме риск.

Доц. Григорий Вазов:

# Традициите са традиции, когато продължават

**Трябва да се знае кои са победителите в корпоративното състезание**

Традицията за връчване на отличия за принос в развитието на българската икономика е важно да продължи, за да остане традиция – това, разбира се, в кръга на шагата. Истината е, че за да бъде успешна една съвременна икономика, винаги трябва да има състезание между корпоративните структури и управляващите тези структури. И победителите трябва да са известни на обществото.

Основните предизвикателства през 2014-а бяха - и все още са – политически. Оттук гоиде „какофонията“, която настъпи във

взаимоотношенията между бизнес и държавен апарат. И както винаги, държавният апарат не беше на равнището на компетентност на бизнеса. И както винаги при такива обстоятелства, бизнесът компенсираше тези различия. А може да се каже, че собствените успехи на бизнеса се изразяват в това, че въпреки всички неблагоприятия, той продължава да показва ръст, макар и слаб.

Равновесно състояние на стабилност и предвидимост е необходимо тогава, когато банковата и финансовата система имат ви-



Доц. д-р Григорий Вазов е президент и ректор на Висшето училище по застраховане и финанси. Член е на журито на конкурса «Мистър и Мисис Икономика 2014»

сока степен на развитие. За България сега са необходими крайногесни икономически и политически решения, за да се създадат сериозни предпоставки за бърз икономически растеж в резултат на големи по обем чужди инвестиции. Необходимо е, и това е особено важно, да бъдат създадени условия на нетърпимост по отношение на корупцията. Впрочем, всичко това е известно на всички.



Кристина Цветанска:

# Важно е да виждаме кой движи икономиката напред

**Развитието на всяко печелившо предприятие е от полза за цялото общество**

Важно е тази традиция за връчване на отличия за принос в българската икономика да продължи, защото обществото трябва да вижда добрите примери и да знае кой движи икономиката. От друга страна в нашата трудна икономическа среда, за предприемачите наградите са мотивация да насочват усилията си в правилната посока. Необходимо е хората да разбират, че развитието на печелившо предприятие е от полза за цялото общество, защото това създава гръбнака на икономиката и на жизнения стандарт в страната.

Ако погледнем 2014 г., след погема

в началото на годината, средата се влоши заради нестабилната политическа обстановка и проблемите с Украйна и Русия, които поставиха под риск важни пазари, като създадоха несигурност за бъдещите търговски взаимоотношения. Наред с това европейските фондове, които са основният инвестиционен стимул за българския бизнес, се забавиха и сега са отложени за следващата година. Ефектът от тези комплексни проблеми в икономиката ще се усети през 2015 г. Успехът на българските предприемачи, както винаги, е в това, че се справят във всяко новопопявило се предизви-



Кристина Цветанска е председател на Българската асоциация на консултантите по европейски програми и изпълнителен директор на ЕАНА Инвестмънт. Тя е член на Комитета по номинации в „Мистър и Мисис Икономика 2014“

кателство, докато се развиват в една така или иначе предизвикателна икономическа среда. Нуждаем се от стабилност, а тя се крепи на политическа далновидност и провеждане на устойчиви политики. Необходимо е стимулиране на бизнеса с повече европейски средства при по-облекчени условия и при по-експедитивна и експертна работа на администрацията.

Милен Велчев:

# За мен е чест да съм в журито

**Икономиката ни е в застой, затова и малкото, което се прави, трябва да бъде показвано и стимулирано**

България преживява тежки години. Икономиката ни е в застой. Дори и малкото, което се прави, трябва да бъде поощрявано, показвано и стимулирано. Наградите „Мистър и Мисис Икономика“ имат важно обществено значение и за мен е чест да бъда част от журито в конкурса.

2014-а бе тежка година за българския бизнес. За него е от особена важност наличието на силно реформаторско правителство.

През последната година имаме слабо управление и служебен кабинет. Въпреки нулевата година за държавата, бизнесът, вече привикнал да се справя без нейна помощ, отбелязва някои успехи.

Определям като първостепенен приоритет премахването на модела #КОЙ в съдебната и финансовата система. Взаимовръзката между престъпни структури на всички нива в администрацията и държавните институции вли-



Милен Велчев е бивш министър на финансите, член на журито на конкурса «Мистър и Мисис Икономика» и носител на «Мистър Икономика» за 2003 година

яе негативно на икономическото развитие. Не можем да очакваме стабилност и предвидимост в икономиката, след като с лекота някои влиятелни кръгове могат да фалират една от големите български банки. Надявам се следващото управление да унищожи модела #КОЙ, за да не регистрираме поредния срив на чуждите инвестиции. **И**



Носителите на наградите за 2013 г.

# Кметове избират Кмет на годината 2014

**За втора поредна година Порталът на българските общини *Kmeta.bg* ще отличи най-успешните сред градоначалниците на 264-те общини в България на тържествена церемония по раздаването на награди „Кмет на годината“ на 11 ноември 2014 г. в зала 6 на НДК. Съорганизатори на събитието са Българската национална телевизия и национално „Дарик“ радио.**

Единственият по рода си конкурс, в който се отличават постиженията на българските градоначалници, е инициатива на *Kmeta.bg* - медията, която се фокусира върху проблемите и добрите практики в общините, както и върху нуждите и постиженията на гражданите дори в най-малките населени места. Вече две години екипът и кореспондентската мрежа на Портала на българските общини информират читателите за новините във всички общини, за предстоящите проекти, за вече реализираните такива и не на последно място – за всички културни събития дори в най-малките населени места на България. *Kmeta.*



*bg* е единствено място в българското интернет пространство, което дава подробна информация за твоя град и село.

Конкурсът „Кмет на годината“ за втора поредна година поставя във фокуса на общественото внимание активността на българските кметове, техните добри постижения и полезни практики. Градоначалниците се съревновават в ключови ресурси – инвестиции, социална политика, евросредства, екология, туризъм, спорт, чрез политиките, които са водили в тях.

Регламентът на конкурса определя осем основни категории „Успеш-





но привличане на инвестиции”, „Усвояване на евросредства”, „Опазване на околната среда”, „Развитие на туризма”, „Адекватна реакция при криза”, „Поддържане и развитие на спорта”, „Осигуряване на условия за отглеждане на деца” и „Кмет на годината”. За всяка от тези категории право да гласуват имаха единствено градоначалниците, като по този начин кметовете избираха най-достойните за наградата сред своите колеги. Гласуването протече през целия месец октомври. За да бъде максимално прозрачен и сигурен вотът, всеки градоначалник получи персонална парола за платформата за гласуване, с която имаше право да гласува само веднъж във всяка категория.

За първа година финалната оценка и победителите ще се сформират от вота на кметовете и гласуване на Експертна комисия. Членовете на комисията ще са представители на научни, стопански и обществени институции, но ще бъдат запазени в тайна до деня на церемонията, като гаранция за безпристрастност. Експертната комисия ще се събере и ще вземе решение на 7 ноември.

Вотът на градоначалници може да бъде обявен публично единствено ако всички 264 кметове подпишат декларация за съгласие за такава процедура. При доказани нарушения в електронното гласуване организаторите на конкурса си запазват правото да предприемат юридически действия срещу нарушителите.

Конкурсът има и два специални приза - „Кмет на гражданите” и Специалната награда на екипа на Kmeta.bg.

За „Кмет на гражданите” имаха право да гласуват всички интернет потребители, като срокът за гласуване изтече на 30 октомври. Всеки имаше право да даде гласа си по един път на 24 часа.

За първа година ще бъде връчена Специалната награда на екипа на Портала на българските общини - Kmeta.bg. Тя ще стане притежание на всички градоначалници, носители на поне 3 приза „Кмет на месеца” в рамките на годината.

## Семинар „Перспективи за растеж” събира бизнеса и кметовете

*В продължение на две години Порталът на българските общини Kmeta.bg работи тясно с родните градоначалници. За това време екипът на медията се запозна с всички нужди за по-добрата работа на кметовете. Затова тази година за пръв път Kmeta.bg организира семинар на тема „Перспективи за растеж на българските общини”, който ще се състои непосредствено преди церемонията по раздаването на наградите „Кмет на годината”. В зала 8 на НДК на 11 ноември 2014 г. са поканени да се съберат всички кметове и заместник-кметове на 264-те български общини, за да проведат ползотворен диалог с бизнеса, представители на Европейската комисия, посланици и иноватори в градските решения. Семинарът е разделен в три панела – „Българските общини в ЕС”, „Гласът на бизнеса” и „Иновации в градската мобилност”.*





## Kmeta.bg - 20 000 интервюта за 2 години

Порталът на българските общини [www.kmeta.bg](http://www.kmeta.bg) е първата национална медия, чието основно внимание е насочено към работата на всичките 264 общини в България. Kmeta.bg съчетава актуалните теми от деня с информация за случващото се във всички региони на страната, като не пропуска проблемите и успехите и на най-малките кметства. Порталът на българските общини разполага с кореспондентска мрежа, обхващаща цяла България.

За две години Kmeta.bg направи над 20 хил. интервюта с градоначалници по важните за общините въпроси, серия от анкети с кметове по горещите събития от деня,

както и над 300 000 информационни материала, сред които редица разработки и репортажи.

Основната цел на Портала на българските общини е да покаже всичко за работата на общинската администрация и реалния ефект от нея за гражданите. Особено внимание се обръща и на работата по европейските проекти, които са ключови за развитието на общините.

И не на последно място, разбира се, Kmeta.bg разкрива красотата, лицата и талантите на България.

На сайта ще можете да откриете информация за всяка община, без оглед на размера и броя жители, както и презентация на района.

## Първите победители в „Кмет на годината“ – първенци в държавата днес

*Призовете в първото издание на конкурса „Кмет на годината“ бяха връчени на тържествена церемония в курортен комплекс Албена на 14 октомври 2013 г. Победителите взеха награди в общо 9 категории:*

- ✓ *Голямата награда „Кмет на годината“ 2013 получи Йорданка Фангькова, градоначалник на София;*
- ✓ *В категорията „Успешно привличане на инвестиции“ победител стана кметът на Бургас – Димитър Николов;*
- ✓ *Призът за „Успешно усвояване на евросредства“ бе даден на Красимир Герчев от Разлог;*
- ✓ *Признанието „Благоустройство на градска среда“ заслужи кметът на Шумен Красимир Костов;*
- ✓ *Отличието за „Развитие на туризма“ бе връчено на кмета на Велико Търново Даниел Панов;*
- ✓ *Наградата за „Осигуряване на съвременни условия за отглеждане на деца“ отиде при кмета на Добрич Детелина Николова;*
- ✓ *Вотът на градоначалниците в категория „Опазване на природата“ отиде при Себихан Мехмед от Крумовград;*
- ✓ *Кметовете отредиха призът за „Поддържане и развитие на спорта в града“ да се даде на Денчо Бояджиев от Разград;*
- ✓ *Титлата „Кмет на гражданите“ си поделиха управниците на Стара Загора - Живко Тодоров, и на Неделино – Стоян Беширов.*



Живко Тодоров:

## Конкурсът дава прозрачност на местната власт



### Сайтът Kmeta.bg показва проблемите на малките общини у нас, смята кметът на Стара Загора

*Живко Тодоров е един от най-младите градоначалници в България. Той успешно ръководи град Стара Загора в последните три години, през които успя да реализира редица полезни проекти за своите съграждани. Избран е за кмет на 30 октомври 2011 г., когато е едва на 30 години. През 2013 г. на първата галацеремония по раздаването на наградите на националния конкурс „Кмет на годината“, организиран от Портала на българските общини Kmeta.bg, Живко Тодоров безапелационно печели приза „Кмет на гражданите“. Той стана победител в единствената категория, в която гласуват и избират победител самите граждани. Година след получаване на престижната награда и в навечерието на II конкурс „Кмет на годината“ потърсихме Живко Тодоров, за да разкаже за отговорностите и мотивацията на приза „Кмет на гражданите“.*

Живко Тодоров, вие сте победител в миналогодишното издание на конкурса „Кмет на годината“. Как оценявате конкурса година след връчването на наградата?

- Смятам, че конкурсът е много добър и създава състезание между кметовете, които са най-близо до гражданите и отговарят за развитието на градовете. Оценявам

конкурса положително, защото стимулира всеки един от градоначалниците да се бори и да се състезава не само в рамките на своята община, а и в национален мащаб. Всеки от нас е амбициран и се старее да бъде по-конкурентоспособен и по този начин „Кмет на годината“ оказва добро влияние върху цялостното развитие на местната власт. Конкурсът неминуемо дава повече

прозрачност в работата на кметовете.

- Наградата „Кмет на годината“ донесе ли ви по-голяма отговорност към старозагорци и за какво ви мотивира?

- Много съм горд със спечелването на наградата „Кмет на гражданите“. За мен най-важно е доверието, което ми гласуваха старозагорци, затова нося и много

по-голяма отговорност. Когато те вярват в мен, аз се старая да отговарям на техните очаквания.

**- Какво ви върна в Стара Загора, след като преди години бяхте в редиците на народните представители от ГЕРБ?**

- Винаги съм се стремил да нося реален ефект, а работата в местната власт постига точно това. Резултатите могат да се видят и се радвам, че мога да допринасям за града си. За мен е важно да съм близо до всичко това, към което се стремя, и когато мои връстници се прибират от други страни или други градове и виждат постигнатото, се чувствам наистина удовлетворен.

**- Коя община виждате като добър пример за местно управление?**

- Няма да е изненада, ако кажа, че кметът на Бургас Димитър Николов се справя много добре. В работата му се вижда стратегия и добри идеи. Мисля, че Бургас тръгна в добра насока под негово ръководство.

Разбира се, има и по-малки общини, за които проблеми научаваме благодарение на сайта Kmeta.bg, в който се публикуват ежедневно новини от по-малките общини. Не винаги това, че общината е малка, означава, че кметът не е добър. Има много малки общини, спретнати и добре управлявани, имащи добри условия за работа и образование.

**- Кое е най-голямото постижение на община Стара Загора през изминалата година?**

- Най-голямото ни постижение за тази година е паркът, който в момента изграждаме. Сигурен съм, че дълги години ще остане като основно привлекателно място за младите хора в града. Площта му е 70 декара (за сравнение градската градина е малко над 10 декара). Мисля, че ще бъде сред най-хубавите места в града ни заради големите си размери и атракциите. С изграждането на този мащабен проект се противопоставяме на тенденцията за застрояване на зелените зони. Останалите проекти са в ход на

изпълнение. Направихме нови велоалеи, доставка на нови тролейбуси и завършихме строежа на диспансера за онкоболни. Смятам, че с всички реализирани проекти Стара Загора върви в добра насока и очаквам в момента да се създаде едно добро правителство, което да върне отново европейското финансиране по спрениите оперативни програми.

**- Коя е следващата управленска цел на община Стара Загора?**

- Като основна задача сме поставили закупуването на нови 55 автобуса, с което ще обновим цяло градския транспорт.

**- Одобрявате ли предложението на ГЕРБ за връщане на част от данъците, влизащи в централния бюджет, да бъдат предоставени на общините?**

- Одобрявам предложението само ако това няма да увеличи данъчното бреме върху гражданите, тоест ако се делегират от сръжавния към общинските бюджети без това да бъде съпътствано с увеличаване на местните данъци.



## Красимир Герчев: „Кмет на годината“ ме мотивира за по-добри управленски решения

*Кметът на Разлог Красимир Герчев беше удостоен с приза за „Успешно усвояване на евросредства“ на първата церемония по раздаването на наградите в националния конкурс „Кмет на годината“ през 2013 г. Година по-късно, в навечерието на вторите годишни награди „Кмет на годината“ г-н Герчев направи своята равностметка за ползите от подобен конкурс, за свършената работа и за всички предстоящи цели на управляваната от него община.*

**-н Герчев, за какво ви мотивира конкурсът „Кмет на годината“?**

- Конкурсът мотивира за по-добри управленски решения. Следя „Кмет на годината“ и смятам, че е добра инициатива.

**- Кое е най-голямото постижение за Разлог през изминалата година?**

- Много постигнахме през изминалата година. Проектът, който беше много важен за нас, е реализиран по ОП „Регионално развитие“ и включи обновяване на апаратурата в Многопрофилната болница за активно лечение в Разлог. Това е много значим проект и облагодетелства цяло-



Детелина Николова:

# Стремим се към по-добри резултати



Градоначалникът на Добрич Детелина Николова беше наградена с приза за „Осигуряване на съвременни условия за отглеждане на деца“ в първите годишни награди „Кмет на годината“ през 2013 г. В навечерието на галавечерта по раздаването на наградите във втория национален конкурс „Кмет на годината 2014“, която ще се състои на 11 ноември в зала 6 на НДК, Николова очерта отговорностите от наградата си, всички изпълнени и предстоящи проекти за община Добрич.

**–жо Николова, за какво ви мотивира конкурсът „Кмет на годината“?**

– Като всяка номинация „Кмет на годината“, за мен това е поредното предизвикателство, което ме задължава да насоча волята и усилията на целия си екип за работа в името на гражданите на Добрич. Това е и допълнителен стимул да се стремим към по-добри резултати.

**– Кое е най-голямото ви постижение за изминалата година, в която бяхте избрана за носител на наградата за „Осигуряване на съвременни условия за отглеждане на деца“ в първия национален конкурс „Кмет на годината“ през 2013 г.?**

– Най-голямото ми постижение за изминалата година е ремонтът на Градски парк „Свети Георги“. Със средства от европейските фондове и с наши собствени усилия да създадем един оазис за гражданите и гостите на Добрич, който се превърна в любимо място за отдих и почивка на много хора. Паркът е паметник на градинско-парковото изкуство и аз съм радостна, че ние го преобразихме и го превърнахме в своеобразен остров на мечтатели. На 27 септември официално открихме реконструираната част с презгърдки в алеята на влюбените, скейт демонстрации, уъркшоп, изпълнения на рок банди.

Масабната реконструкция, която е направена, е по проект, спечелен от общината по ОП „Регионално развитие“ 2007-2013. Стойността на проекта е 5 млн. лв. Със средствата се обнови пространството и осветлението около мемориала „Хан Аспа-


рух“, обновена бе алейната мрежа, направени са нови мостове, водна каскада, кула за наблюдение.

Сред гордостите е и уникалното за страната съоръжение, съчетаващо в себе си група от елементи, обединени в изключителен скейт парк, който обаче е подходящ и за любителите на ролерите и групи видове екстремни спортни занимания. Добричлии дори твърдят, че според универсалната световна търсачка Google, когато се напише най-красив парк в България – сред първите, които излизат, е именно обновеният градски парк на Добрич.

**– Каква е следващата ви голяма управленска цел?**

– Голямата ми управленска цел е да се реализира проектът за воден цикъл на Добрич. За съжаление, нещата в момента са в застои, защото е необходима намеса на държавата и аз силно се надявам, че правителството, което ще бъде сформирано, ще реши този важен проблем за добричлии. Всичко, което зависеше от нас, е изпълнено и затова ние имаме пълна готовност да стартираме проекта. Очаквам решението на правителството за дофинансиране на проекта.

**– Коя община виждате като добрия пример за управление?**

– Като кмет на Добрич вече трети мандат смятам, че добър пример за управление може да се види в общините Бургас и София. И Йорданка Фандъкова, и Димитър Николов работят с размах и не се спират пред трудности. Те доказаха, че когато се работи с екип от професионалисти с ясни управленски идеи, целите се постигат. 

мо население.

**– Коя е следващата голяма управленска цел?**

– Всичко зависи от това къде ще се помести градът ни в новия програмен период. Ние трябва да приключим започнатите проекти, с които да подобрим транспортната инфраструктура в общината и лесен достъп на отдалечените населени места до общинския център. Има план за развитие на панорамния път в курортната зона, с което целим да направим по-атрактивен туристическия продукт на община Разлог. Все още няма яснота обаче къде ще бъде градът в следващия програмен период, но има много идеи за развитието в сферата на промишлеността.

**– Взимате ли пример от добрите практики в останалите български общини?**

– Да, разбира се. Има много добри примери и всички колеги правят всичко по силите си да подобрят условията за живот в градовете.

Интервюта подготови ЕВГЕНИЯ ПОПОВА

Димитър Танев:

# Бюджет 2015 трябва да се базира на принципа „пари срещу реформи“

**Надяваме се да наложим демонополизирането на НЗОК, казва депутатът от Реформаторския блок в 43-ото НС**

**-н Танев, Каква е позицията Ви за предлаганата актуализация на бюджета?**

- Актуализация на бюджета е необходима и неизбежна. Това стана ясно още преди няколко месеца, но тогава бе направена корекция само в частта за НЗОК. Една от обективните причини е ниската инфлация в страната и Европа, водеща до по-ниски от заложените приходи от ДДС. Безпокойство буди, че в доклада на финансовото ведомство, освен макроикономически, са посочени и административни причини. Ако има проблем в администрациите, трябва да се вземат много бързи решения за подобряване на тяхната работа.

От гледна точка на разходите, има предложения, които трябва да бъдат внимателно прегледани, защото се дава възможност за увеличаването им с 448 млн. лв. Силно обезпокоително е, че с намаляването на приходите с около 1 млрд. лв. и допълнителните разходи се планира дефицит от 4%, а това е нещо, което не бихме приели толкова леко. Повече от 15 г. България поддържа една позиция на финансова стабилност и не бива да губим постигнатото. Ако допълнителните средства са наистина от непредвиден характер, то ние сме склонни да ги подкрепим, но ако някой не си е свършил работата и е правил преразходи, не считам, че те трябва да бъдат покрити на-

пълно.

**- Един от секторите с хроничен преразход на средства е здравеопазването. Как това може да се промени?**

- Няма как всеки месец да изниква поредната частна болница, която да протяга ръка към публични средства. Струва ми се уместно да се направи паралел със системата на образованието. През 1989 г. в страната има 3000 училища, а в момента са около 2200. През 2001 г. болничните заведения са 293, а в края на миналата година - 342. Очевидно има структурен проблем и той произтича от възможността лечебните заведения непрекъснато да генерират дейност, обезпечена с публичен ресурс. Това се използва умело от ръководствата им. Предвиждаме, ако постигнем съгласие, демонополизиране на НЗОК и се надяваме да наложим тази мярка. Идеята ни е НЗОК да има един базов пакет, който да се ползва от всички осигурени, а останалите услуги да са включени във втори стълб.

**- Бихте ли подкрепили предложенията за повишаване на осигурителната вноска, стажа и възрастта за пенсиониране?**

- Нашата принципна позиция е, че няма да подкрепим увеличаване на данъчната и осигурителната тежест. България е отвоювала своята позиция в ЕС като една от страните с ниска данъчно-осигури-

телна тежест, така че всеки сигнал в обратна посока би отблъснал и малкото чуждестранни инвеститори с интерес към страната.

Считам, че реформата, стопирана донякъде по време на предишното управление, трябва да продължи, защото тенденцията е дефицитът в системата да се увеличава. От една страна е обективната причина - застаряването на населението, но има и някои заварени проблеми. Най-съществен от тях е този с ранното пенсиониране в определени категории труд, където и отпорът срещу реформата е най-сериозен. Трети важен проблем е този с инвалидните пенсии, чийто брой се удвои за няколко години.

**- Трябва ли държавните служители сами да покриват полагащата им се част от осигурителните си вноски?**

- Справедливо е всеки да има осигурителен принос от възнаграването си, независимо кой е неговият работодател, и ние ще работим в тази насока. Проблемът е, че в настоящото заварено положение такава промяна трябва да доведе и до съответна компенсация за държавните служители.

**- Друга публична сфера, която търпи сериозни критики, е образованието. В какви насоки трябва да се развива моделът?**

- Положително е, че още по време на преговорите за съставяне на правителство въпросът за образо-





*Димитър Танев е магистър по икономика от Университета за национално и световно стопанство. Експерт в областта на образованието и финансите. Между 1994 и 1996 г. е данъчен инспектор. По-голямата част от трудовия си стаж е прекарал в Министерство на образованието и науката. Там е заемал длъжността началник отдел, директор на дирекция „Финанси“, а от 2005 до 2009 г. е главен секретар. Ръководил е екипите за финансовата реформа в областта на образованието.*


*Учредител, член на ИС и зам.-председател на „Движение България на гражданите“. На изборите на 05.10. 2014 г. е избран за депутат в 43-ото НС от листата на Реформаторския блок в 27 МИР.*

ти геноношно, но в следващия бюджет да има заложена философия и реформи, гарантирани с необходимия ресурс. Основният принцип трябва да бъде „средства срещу реформи“.

**- Споменавате философия, в какво се изразява тя?**

- Съдебна, административна, здравна и пенсионна реформа. Всъщност, почти всяка публична сфера има нужда от това. За някои от реформите, особено в административната сфера, не е задължителен бюджетен ресурс, а се изисква предимно воля, а тя от наша страна е налице.

**- Обикновено обаче реформите не се радват на широка популярност. Как ще убедите обществото в необходимостта им?**

- Всяка реформа има и своите минуси, особено в краткосрочен план, затова и те се отлагат. Когато обаче мислиш с години напред, мислиш за своите деца, си казваш „да, струва си“. Реформаторският блок не се страхува от това, не сме популистка формация и имаме експертизата. Нашите избиратели са критични, реформистки настроени и ще ни подкрепят в тази философия. Бих казал, че те няма да ни простят, ако не направим реформите и аз осъзнавам отговорността, която носим. 

ванието бе поставен. Основната позиция на ГЕРБ бе, че трябва да има увеличение на средствата за образование не само номинално, но и като процент от БВП. Това е положителна стъпка и ние я подкрепяме. Системата премина през една много сериозна реформа, която даде своите резултати и оптимизира мрежата. Ако бяха запазени нивата на финансиране, то акумулираният ресурс щеше да е достатъчно голям. Разходите обаче намаляха от 4,2% от БВП през 2009 г. до съответно 3,8, 3,5, 3,3%, за да компенсират леко до 3,8-3,9% на този етап. Ако възстановим достигнатите нива, това означава 300-400 млн. лв. допълнителен ресурс за подобряване на материалната база, квалификация и по-високи възнаграждения на учителите. Знаем, че няма да стане изведнъж, но това е много важна стъпка и ние трябва да зададем положителната тенденция.

Последната промяна във финансиране на висшето образование бе

през 2001 г. с въвеждането на заплащане на един студент - модел, в чието изготвяне участвах активно. Близко 14 години не се направи нито една крачка повече напред. Превидваме освен базовия механизъм, финансиращ учебните заведения за броя студенти спрямо съответния норматив, успоредно финансиране въз основа на качеството. Качеството може да бъде лесно измервано, когато има адекватна рейтингова система. Стъпвайки на нея, ролята на този своеобразен втори стълб на финансиране постепенно трябва да нараства. По този начин университетите ще имат стимул да обучават по-малко студенти, но при по-високо качество.

**- Има ли риск 2015 г. да започне с бюджета за настоящата година?**

- Това е един силно негативен сценарий, тъй като означава, че няма да има възможност да се отразят политиките, които едно стабилно реформаторско мнозинство би искало. Предпочитам да се рабо-

Ивайло Стоянов:

# Електронните обществени поръчки трябва да са приоритет

Ивайло Стоянов, какви са основните предизвикателства за възложители и изпълнители след последните промени в Закона за обществените поръчки?

- Въведоха се редица нови изисквания за повишаване публичността на процедурите и изпълнението на договорите, намаляване на административната тежест за бизнеса, подпомагане участието на малките и средни предприятия и др. Сред новите задължения за възложителите сериозно място има грастичното увеличаване на документите, които те трябва да публикуват на своя профил на купувача. Това доведе до допълнителен разход на средства и човешки ресурс. От друга страна, мерките за максимална прозрачност увеличиха страховете сред компаниите, че публикуването на задължителните приложения към договора (сред които техническото и ценово предложение на участниците) може да наруши търговските им тайни и лоялната конкуренция.

Друго предизвикателство пред възложителите са промените, насочени към преодоляване на практиката да се изискват множество документи на хартия, за част от които може да бъде намерена и информация в

*Ивайло Стоянов е главен секретар на професионалното сдружение на експертите по обществени поръчки в Република България от октомври 2014 г. Професионалният му опит включва заемането на позиции като вътрешен одитор в Агенцията за държавен вътрешен финансов контрол и Министерството на регионалното развитие и благоустройството, ръководител на вътрешния одит на "ВиК" ЕАД – София и други. От 2006 г. работи в Агенцията по обществени поръчки на различни позиции.*





## **Честите промени в законите и недостатъчният контрол са основните причини за слабостите при европейските проекти, посочва експертът по обществени поръчки**

публични регистри. Също така те бяха задължени самостоятелно да изискват от приходните агенции угодност за липсата на задължения към гържавата и общината преди подписването на договора с изпълнителя. За участниците това означава повишена отговорност за предоставяната предварително информация. Текстове целят и подготовка на страните за практиката на електронни оферти.

Парадоксален е фактът, че към края на октомври все още не са приети измененията в Правилника за прилагане на ЗОП, към който има много препратки от променения закон. Това означава, че редът за практическото реализиране на нормите не е уреден в пълнота, което е още едно предизвикателство както към възложителите, така и пред изпълнителите.

**- Какъв ще е ефектът от промените, касаещи подизпълнителите?**

- Изпълнителите вече имат възможност да сменят декларирания в офертата си подизпълнител (при неизпълнение на договори, задължения към гържавата и общината, изпадане в ликвидация или ако престане да отговаря на нормативните изисквания). Наред с това, с цел защита правата на подизпълнителите, възложителят може да приеме изпълнението на дейностите само в тяхното присъствие, заедно с изпълнителя. В допълнение, възложителят ще прави последното плащане, само след доказателства от изпълнителя, че се е разплатил със своите контрактори.

**- Какви са причините за слабостите в процедурите и контрола при поръчките по проекти с европейско финансиране?**

- На първо място това са честите промени в нормативната уредба и свързаните с това неопределеност и висок риск за допускане на грешки при възлагането. За съжаление тази тенденция продължава да е в сила - например последните изменения не отразиха в пълнота новите европейски директиви за обществените поръчки, т.е. първа предстои ново прекрояване на правилата за възлагане. От приемането си през април 2004 г. законът е изменен общо 30 пъти.

От друга страна, липсва гос-

татъчно опит и капацитет в администрациите - проблем особено тежък в началото на първия период, а без компетентна администрация нито едно правителство не може да реализира политиките си. Професионалните експерти по обществени поръчки са търсени и в реалния сектор. Все повече са компаниите, отделящи ресурс за създаване на кадри, които да подготвят и офертите им.

Честите смени на висшия и средния мениджмънт на управляващите органи и междинните звена не позволява изграждането на устойчиви механизми и практики, насочени към качествено и своевременно реализиране на проектите. Само за пример - ръководителят на Фонд Земеделие е сменен 10 пъти за периода 2007-2013 г.

Недостатъчни са предварителният и последващият контрол по изпълнението на обществените поръчки с европейско финансиране. Оспорването на наложени финансови корекции не е регламентирано, което доведе до масовото им налагане, дори и в доста спорни случаи. Липсват санкции, както за възложителя, така и за изпълнителя, при забавяне и некачествено изпълнение. Неосновано бе ограничен обхвата на осъществявания от Агенцията по обществени поръчки предварителен контрол при договаряне без обявление, а това са най-непрозрачните процедури в областта. Европейската комисия многократно е предупреждавала именно за твърде големия брой на преките договаряния.

**- Къде най-често се грешат при поръчките, кои са най-често срещаните нарушения на ЗОП?**

- При началните етапи на възлагането мога да посоча използването на критерии за подбор и изискването на документи, които създават предпоставки за неравнопоставено третиране на участниците. На етап провеждане на процедурите за възлагане най-често допусканите пропуски са свързани с работата на оценителните комисии - неточно прилагане на методиката, неоснователно отстра-

няване на участници или обратното - допускането им до класиране при наличие на явни основания за отстраняване.

При изпълнението на договори възложителите

срещат трудности, когато се налага изменение на вече сключения договор, което по правилата на ЗОП в общия случай е невъзможно. Някои възложители използват неправомерно изключенията, предвидени в закона за изменения на договорите, изменяйки съществени части от контрактите без да са изпълнени необходимите за това условия.

Като цяло, най-същественият интерес са нарушенията, свързани с договаряне между длъжностни лица и изпълнител за непълното и неточно изпълнение на обществените поръчки, несъответствия между договорените и получените активи, липса на преки материални проверки, бездействие при неизпълнение на договорености.

**- Какво е мнението Ви за електронизацията на процеса по възлагане?**

- Новоприетата Директива 2014/24/ЕС предвижда възложителите да провеждат електронни обществени поръчки, включително публикуване на обявлението, достъп до документацията, оферта, търг в реално време и публичност на всички действия на възложителя. Предвижда се и нов, електронно-базиран, Единен европейски документ за обществени поръчки. Обичайно, възложителите ще проверяват доказателствата за съответствие само на участника, определен за изпълнител. За целта те ще имат достъп до електронни бази-данни.

Електронните обществени поръчки се практикуват в близки страни, например Кипър, Румъния, Македония и Албания. Основна причина това да не се е случило в България е липсата на достатъчно политическа воля. Пълната електронизация на процеса е достъпно от технологична гледна точка и би следвало да е основен приоритет на електронното управление като цяло. [И]

# Банките се нуждаят от повече

**Държавата трябва да насърчава инвестициите на фондовата борса, казва Дончо Донев, началник управление „Капиталови пазари“ в Пощенска банка**

**—н Донев, кога българският капиталов пазар ще намери посока и как той да стане по-атрактивен?**

- Преди да говорим за посока на пазара, трябва да намерим възможности за увеличаване на активността и търгуваните обеми. Не съм привърженик на гържавното регулиране, но първо, гържавата трябва да осъзнае ролята си за изграждане на стабилен капиталов пазар, защото няма силна икономика в света без силен капиталов пазар. Това не може да се случи без ясно осъзната визия за насърчаване на инвестициите на фондовата борса, нейното развитие и разнообразието на инструментите. Ако борсата стане реален медиатор между различните играчи на пазара, то това ще има положителен ефект за цялата икономика.

На второ място е ролята на самите компании. Бидейки публични, те трябва да приемат факта, че за да бъдат атрактивни, се изисква да прилагат най-добрите практики за корпоративно управление, да са отворени към инвеститорите - да комуникират редовно с тях, да предоставят всяка нужна информация.

От друга страна, пазарът заслужава вниманието на българските институционални инвеститори, виждам най-вече пенсионните фондове, в които има акумулиран значителен ресурс. За съжаление, те категорично обръщат гръб на нашата фондова борса. Ако ние, като местни инвеститори, не отделяме внимание на собствения пазар, не можем да мислим за чужди инвеститори. Те се чувстват много по-



*Дончо Донев е специалист в областта на финансовите пазари с 15-годишен опит. Отговарял е за управлението на инвестициите на пенсионни фондове, застрахователни компании и управляващи дружества, както и за дейностите инвестиционно банкиране, трейдъри и капиталови пазари във водещи банки. Завършил е магистърска степен по финанси и MBA в London Business School. Притежава CFA сертификат от 2004 г.*

комфортно на добре функциониращи пазари с достатъчен интерес от местни играчи. Нужна е промяна, дори ако се налага в регулациите. Считам, че в България има добри компании, в които може да се инвестира. Едва след като намерим изход от летаргията, в която се

намира борсата, може да говорим за тенденция.

**- Познат ли е родният пазар за чужди играчи и респективно, чуждите пазари за български инвеститори?**

- В съвременния свят достъпът до информация не е проблем. Чуж-



# добри бизнес проекти



ФОТО: СТОЯН ИГОТОВ

базисната инвестиция за пенсионните фондове - 10-годишните ДЦК. Годишната доходност при германските е 0,8%, докато българските носят около 3%. Тук идва въпросът за ролята на осигурените лица в пенсионните фондове при определяне на инвестиционната им политика. Ако имах възможност за избор, бих предпочел парите ми да се инвестират в България, а не в Германия. Не виждам съизмерима разлика в риска при публичния дълг в дългосрочен хоризонт, освен в крайния сценарий за неплатежоспособност на страната ни. При него въпросът - дали са инвестирали в български ДЦК - е последното нещо, за което трябва да се притесняват пенсионните ни фондове.

**- Докъде ще стигне доларът и кога Федералният резерв ще промени лихвената си политика?**

- Волатилността на пазарите е изключително висока и търговците се опитват да предвидят и търгуват нея, а не толкова генералната посока на съответните инструменти. Политиката на Федералния резерв и други централни банки на този етап не дава необходимите резултати. Не смятам, че вливането на ликвидност и рекордно ниските лихви са правилните механизми и това се доказва от ефекта им върху пазарите. По-скоро трябва да се потърсят мерки за стимулиране на бизнеса, тъй като това, от което страдат банките, включително и в България, е липсата на качествени бизнес предложения, които да финансират.

**- Разполага ли България с необходимите за финансовите пазари кадри?**

- Специално ние нямаме проблем с качеството на кадрите, а политиката ни е изключително насочена към тяхното развитие. Това в най-голяма степен се отнася за служителите в управление Капиталови пазари. Максимално внимателни сме при подбора и привличаме, без преувеличение, кадри от най-добрите университети в света. Поло-

вината от служителите, активно занимаващи се с търговия, са сертифицирани финансови анализатори (CFA), а останалите са в определен етап от програмата. В рамките на стажантската ни програма работим с много университети, включително в САЩ и Европа. Гордеем се, че бивши стажанти работят в едни от най-големите банки и дружества за управление на активи в Ню Йорк, Лондон, Хонконг и др. Болшинството от ръководните кадри са завършили MBA програми в престижни университети.

**- Как Пощенската банка може да увеличи капацитета на клиентите си в управлението на активи?**

- Всеки инвеститор трябва да подходи максимално сериозно, без емоции, към управлението на активите си и да не се притеснява да търси помощ на експерт в съответната сфера. Имаме специализирано звено за големи персонални и корпоративни клиенти. Подходът е стриктно индивидуален. Преминава се през прецизен преглед на клиента - неговите нужди, възможностите за ограничаване на риска и като резултат се изготвя интегрирано финансово решение. Можем да осигурим пълната гама услуги, познати във финансовите среди.

Инвестиционното посредничество, което предлагаме, предоставя достъп до пазарите в цял свят. Лидер сме на пазара на поличителски услуги с около 35% дял и за четвърта поредна година печелим наградата на Global Custodian за България. Топприоритет за нас е валутният пазар, обслужващ бизнес операции, където сме сред трите най-големи банки по обем и предлагани валутни двойки. През 2013 г. включихме търговия в руски рубли, румънски леи и турски лири, а в момента стартираме предложения в канадски долари, японски йени и полски злоти. Имаме ангажимент да увеличаваме броя на тези двойки, а през следващата година ще предложим една валута за първи път на българския пазар. **И**

гестранните инвеститори следят и познават добре българския пазар, макар да не е в центъра на тяхното внимание. Капиталите са толкова мобилни, че в момента, в който се забележи развитие, веднага ще се насочат насам, както се случи през 2007-2008 г. Аналогично и българските инвеститори имат познания и опит на чуждите пазари, но не мисля, че имат конкурентно предимство, участвайки в тях. Те нямат достатъчно дълбока експертиза за съответния пазар и резултатите, в повечето случаи, отстъпват на тези, които биха постигнали в България. Пример е най-

# Финансирането на университетите да се обвърже с качеството

**Нужна е по-ясна политика за прием на чуждестранни студенти, казва деканът на Физическия факултет на СУ „Св. Климент Охридски“ проф. дфн Александър Драйшу**

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Иновацията тръгва от някакво откритие в природните науки. В този смисъл един от проблемите в образованието е, че работодателите не си дават ясна сметка какво да очакват от един физик. Бизнесът като цяло не е достатъчно наясно какво може да очаква, а именно - човек, подготвен в различни сфери, поставящ въпроси и търсец приблизително решение, после уточняващ проблема и стигащ го по-точно. В този смисъл физикът е глян камък. Той не е учен какво, а как да мисли, разказва проф. дфн Александър Драйшу. Става дума преди всичко за природните науки. Има специалности, при които нещата са по-ясни, например фармацевцията и оптометрията, добавя той.

## Много политическо говорене

Според него основният проблем при определени дисциплини, например ядрената физика и енергетика и ядрените технологии, е политическото говорене, което дава неясни сигнали и разколебава студентите. Вредата на политическото говорене е, че има заблуда, че щом ни потриват, някой ще ни даде ядрени специалисти. Всъщност няма такова нещо, ние трябва сами да си ги подготвим. Затова и има дефицит и страната се оголва.

Друг голям проблем във връзката между бизнеса и висшите учебни заведения е и в това, че парите се гвжват със студента без обвързване с качеството. Така например университети, акредитирани с 20 до 30 точки разлика, получават еднаква държавна издръжка за всеки студент. Качеството на учебния процес и резултатите от него са различни. Би трябвало субсидията да бъде определяна според рейтинга на професионалните направления на самите университети, защото сега се получава ситуация, в която университетите имат финансов интерес да приемат по-голяма бройка студенти, независимо от тяхното ниво.

## Неотчитане на качеството

При сегашната система на финансиране качеството на образование не се отчита. Броят на специалностите за бакалаври и магистри, индексите за цитируемост на висшето училище и по научна област, статиите в научните издания, осигурителният доход на завършилите и т.н. не се отчитат в достатъчна степен.

Стига се дотам, че дори МОН пренебрегва собствените си рейтингови данни и нарушава постановление на МС. В резултат на това Софийският университет в направление „Физика“ е ощетен с половин милион лева. Като добавим химиите и биолозите, сумата набъбва до



**Проф. дфн Александър Драйшу е декан на Физическия факултет на Софийския университет „Св. Климент Охридски“. Той има магистратура по квантова електроника и лазерна техника. Доктор по физика и доктор на физическите науки е по нелинейна оптика от същия факултет. Разговаряме с него за предизвикателствата пред българското образование.**

1 млн. лева, разказва професорът.

Тук се проявява и друг проблем - самият коефициент на издръжка за обучението на един студент. От него излиза, че за държавата специалности като „Растениевъдство“, „Музикално и танцово изкуство“ и „Спорт“ са в пъти по-приоритетни от химически, биологически и физически науки.

## Степените и званията

По времето на министър Игнатов се премахва Висшата атестационна комисия (ВАК), с което отпадна държавната гаранция за степените и званията, които се присъждат. В





## Световно признание


**До края на годината факултетът по физика отваря кариерен център. Целта е да се създаде връзка между бизнеса и кадрите в университета. Става дума за финансиране от частна фирма в областта на ядрената техника и технология, с която имаме много добри отношения. Има потенциал в нашите кадри, оптимист е проф. Драйшу. И има защо. Оказва се, че трима наши преподаватели са съавтори на нобеловите лауреати по физика тази година, а това безспорно показва ниво, защото не се случва всеки ден. Става дума за доц. Евгения Вълчева, проф. Борис Арnaudов и главен асистент Кирил Кирилов.**

ните критерии.

### Пропаст в знанията на гимназистите

Пропастта в знанията за идващите от гимназиите в университета е огромна, особено в сфери като физиката. Час и половина седмично обучение в гимназиите не е достатъчно. Това означава, че един преподавател в училище не може да си направи часовете за годината, за да си вземе заплатата. Т.е. той трябва да преподава групи предмети, за да изпълни нужната квота. В годините това се е изродило в такава степен, че по-малко от 1/4 от преподавателите в училищата са физици, които обучават конкретно по този предмет.

### Реализация на студентите

Накратко казано, политиката спрямо чуждестранните студенти е „неясна“. Въпреки това има немало желаещи да следват физика - студенти от Македония, Гърция, Молдова, Украйна, Русия и Казахстан. При нас организацията е по-скоро чрез проекти от типа „Еразъм“ и по междуниверситетски договори. Наши абсолвенти много топло се приемат на Запад като докторанти. И те са успешни докторанти. За съжаление много малко от тях се връщат обратно в страната. Това е тенденция, която е факт от години, но тези студенти са гордост за своите преподаватели и за страната ни. 

момента всеки университет провежда собствени конкурси, в които от материалите на съответните сайтове може да се види за какво ниво става дума. Не съм защитник на ВАК, защото това беше тромарва организация. Но там имаше определени критерии и служеше като щедра. В момента се получава така, че един чуждестранен партньор, а и студент, не знае какво качество стои зад всяка титла „професор“ и няма как да бъде дадена гаранция за това, обяснява деканът на Физическия факултет.

### дистанционно обучение

Относно идеята за дистанционно обучение проф. Драйшу е скептичен. То е въведено в държава, в която най-близкият град е на 100 мили, а столицата на щата - на 300 мили. Защо трябва да го въвеждаме, като цялата ни страна по диагонал е 500 км и имаме 52 акредитирани висши училища, пита той. Ползата от прякото обучение е, че студентът

има досег с преподавател, който по определен начин пречупва фактологията и я адаптира към него. Освен това дистанционно много трудно може да се прави практическо обучение, казва той.

### Външното оценяване

Външното оценяване е хубава идея, но трябва много да се внимава как се поставят въпросите, на базата на които се прави то. Трябва професионално изграждане на тази система. Например, според сегашната статистика одобрението сред студентите за собствените им университети е най-ниско в най-престижните учебни заведения, а то се взема предвид при акредитацията на учебното заведение. Всъщност нормално е именно най-можещите студенти да са и най-критични.

И сегашното оценяване е външно, така че не това е основният проблем. Говорим за нужда от обновлени и преоценяване на приоритет-

СТАНИСЛАВ ИГОЛОВ



*DHL не прави всичко на всяка цена, а предлага точно това, от което клиентът има нужда, на цена, която да подпомага развитието на неговия бизнес, уверява Снежина Казакова, управител на DHL Експрес България. След 20 години работа в компанията тя с ентузиазъм говори за нейното разрастване у нас и по света.*



Снежина Казакова

# Бързина и ТОЧНОСТ С DHL

**Куриерската компания се утвърди като надежден партньор за транспорт и логистика в цял свят**

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Икономиката в глобален мащаб, макар и с бавни темпове, се развива. Електронната търговия дърпа куриерския бизнес напред. Стокооборотът между различните континенти расте, хората пазаруват от цял свят, в това число и българските потребители. Всички искат бързо да получат стоките, които са поръчали онлайн. За бизнеса тази необходимост важи с още по-голяма сила,

тъй като за тяхната дейност времето е от голямо значение. Ако мострите не пристигнат навреме, има реална опасност да се изпусне потенциален партньор, ако пък резервната част не пристигне своевременно, може да се стигне до спиране на производството и съответно до големи загуби. Това налага развитието на експресните куриерски услуги и така пазарът се развива, играчите стават все повече. Те искат да заемат пазарни ниши и по-голям пазарен дял. Така





ФОТО: СТОЯН ИГОТОВ

конкуренцията се ожесточава, обяснява Снежина Казакова. Със

### засилената търговия

се виждат и перспективите за развитие на сектора, тъй като куриерските услуги са изключително важни. Бизнесът в тази сфера стана много конкурентен и по последни данни на Комисията за регулиране на съобщенията има над 100 фирми, които се занимават с куриерска дейност, но в областта на международните услуги фирмите не са толкова много. Четирите най-големи играчи си делят пазара и в България. Същевременно някои местни компании искат да разширят своя периметър и влизат в партньорство с други големи имена за международни куриерски услуги.

За да остане пазарен лидер, DHL постоянно наблюдава на качеството на услугите и благодарение на тяхното високо ниво остава ключово име в сектора. Стандартите в глобален мащаб са много високи и

в последно време се налага максимата „Да бъдем безумно ориентирани към клиента“. Стремешт е всичко, което може да се направи за него, да бъде сторено от всеки служител, на което и да е ниво. Нуждите на клиентите обаче непрекъснато нарастват и те вече не смятат високите стандарти на обслужване за екстра, обяснява управителят на DHL България.

В момента 96% от пратките на DHL

### пристигат според договореното

и само около 4% не са навреме, най-често поради неточен адрес. Така например се случва нов електронен магазин да ограничи полето на знаците, в които да се впише адресът. И това трябва добре да се съобрази, за да стигат пратките без проблем. Има масови кампании на различни организации, които популяризират дейността си в между-

народен план. Те вземат база данни, която не е достатъчно актуална. Пускат много пратки наведнъж, но не всички може да стигнат до крайния клиент поради разминавания и неточности. В крайна сметка процентът намалява, но не се стопява напълно, посочва Снежина Казакова. Също така в глобален план DHL разглежда и всички други причини за забавяне доставката на пратките, освен неточните адреси. Случва се фирми да затварят заради ваканция през август, което налага куриерската компания да събира допълнителна информация за това, с цел да се избегне забавяне по вина на превозвача. Често при

### онлайн пазаруването

се записва доставката да стане на домашния адрес, а по това време от деня клиентът е на работа и няма кой да я приеме. Ето защо вече се препоръчва доставките да стават на бизнес адреса на получателя, за да се избегнат подобни разминавания. Чрез добрия контакт с клиентите DHL успява да намали подобни рискове и така всяка година успява с 0,2 на сто да качва процента на доставките, които са направени до уреченото време, с което все повече се приближава към желаните 100%.

Търговията расте с бързи темпове, което кара куриерската компания да търси нови и по-надеждни решения. Вече има проследимост на доставката, посочва се кога се очаква тя да бъде направена, има контакт с доставчика и клиентът може да договори по-удобно за него време. Предстои въвеждането на SMS известяване, както и доставката на съседен адрес със съгласие на получателя. Всичко това е съпътствано с IT решения и за една компания, която оперира в над 220 страни, това не е стъпка, лесна за въвеждане, която навсякъде да работи еднакво добре. В последните години DHL се фокусира върху уеднаквяване

### качеството на услугите

навсякъде по света. Напоследък >



беше въведен електронният подпис върху скенера. „Когато развivate бизнес в България и искате да имате контакти в целия свят, DHL може да е вашият надежден партньор за транспорт и логистика в цял свят – сухопътен, морски и комбиниран транспорт, експресни доставки, складиране, дистрибуция. Компанията може да ви даде добър съвет за всички митнически ограничения в държавите, с които ще имате делови отношения. Понякога има нужда от много бързи решения и куриерите на DHL се справят успешно и с това. За много тежки и обемисти товари с нестандартни размери също се намират подходящи варианти за доставка”, уверява Снежина Казакова.

Може да се каже, че няма сектор, който да не ползва услугите на DHL. Много от магазините зареждат стоки от чужбина. В селското стопанство има обмен на мостри, на торове и препарати. В производствените предприятия се

доставят мостри, договори, различни документи, каталози, пратки за участия в панаири, резервни части.

### *Експресната куриерска индустрия*

е от първа необходимост за бизнеса в сферата на високите технологии. Фармацевтиката дори в най-трудните времена на кризата не намали обема на доставките.

Специалистите от компанията предлагат подходящи решения и търсят начини, чрез които бизнесът да е улеснен в проби на нови пазари. При необходимост от бърза реакция за транспорт и логистика, в DHL винаги имат готовност да помогнат. Помислено е дори за дребни, но важни детайли като опаковката например. Има възможност за намиране на различни допълнителни решения. Прави се дори доставка в отдалечени места, които не са на територията, която

стандартно се обслужва. Предлага се помощ за по-бързото митническо освобождаване на пратките. Компанията се стреми максимално да улеснява своите клиенти и да им дава ценни съвети, за да се постигне по-добра удовлетвореност от съвместната работа.

Служителите на DHL минават през

### *специални обучения*

за да може да предлагат еднакво качество в цял свят. Също така има традиция да се обменят добри практики и да се създават лични контакти, които винаги са плюс в работата, тъй като те сближават. Така в общия случай за бизнеса континентите не са преграда, океаните не са бариера.

В целия свят служителите на компанията се чувстват като едно семейство и поддържат дух на приятелство и близост. На световната конференция на мениджърите от DHL в Дубай през





## Доставки в над 220 държави

DHL е основана в Сан Франциско преди почти 40 години от трима предприемчиви приятели – Ейдриън Далси, Лари Хилблом и Робърт Лин. Компанията се развива с много бързи темпове през годините и днес тя е световен лидер на пазара на международните експресни доставки и логистични решения.


През 1969 г. DHL прави първите стъпки в своето съществуване с пренасянето на документи по самолет от Сан Франциско до Хонолулу. Услугата се е зародила като начин за спестяване на излишни разходи на бизнеса. Сега тя се развива на базата на това, че динамиката на производството налага бързи доставки. През годините мрежата на DHL става все по-голяма, достигайки до нови и нови клиенти във всяка точка на света. Същевременно пазарът се променя, става доста по-сложен.

Днес международната мрежа на DHL е в над 220 държави и територии в света и наброява около 300 000 служители. В София за нея работят над 150 души, а на територията на цялата страна са над 300. DHL притежава ненадминат опит в експресните доставки, въздушното и морското карго, сухопътния транспорт, логистичните решения, а също така и в международните пощенски услуги.

Услугите на DHL са съобразени с максималното удобство за клиентите, уверява Снежина Казакова

миналата година се случва нещо вълнуващо. Ръководителят на холандския клон на компанията разказва пред цялата аудитория, че година по-рано дъщеря му отива да учи в Южна Корея. Но се случило така, че в един момент на улицата изгубила чантата и документите си и в нея останал само телефонът. Обадил а му се с молба за съвет. Той ѝ дал адреса на най-близкия клон на DHL и я посъветвал там да потърси помощ. С тяхно съдействие полицията бързо намерила загубените вещи. „И можете ли да си представите моята изненада, че при случайното разпределение на местата на тази конференция именно човекът, който ѝ помогна, сега седи до мен. Благодаря му от все сърце! Споделих с вас това лично преживяване, защото мисля, че това е поредното доказателство какво голямо семейство е DHL”, казал той.

До този момент се работи според „Стратегия 2015”, но глобалното ръководство вече е направи-

ло стратегия за развитието на компанията до 2020 г. и новата визия показва приемствеността и увереността на компанията, че върви по правилния път. И когато всяка година заложеното развитие в цифри и действия се осъществява, нараства увереността на всеки, че работи в правилната организация. Всяка година DHL прави проучване за удовлетвореността на своите служители. И всяка година се залагат нови мерки за повишаване на тяхната мотивираност. Плановете се изготвят от самите служители, а мениджмънтът прави всичко възможно, за да ги подкрепя в това усилие. Удовлетвореността на служителите при повечето показатели е над 85%. Затова не е учудващо, че DHL печели наградите за най-добър работодател. Още повече че DHL е една от малкото фирми в България, в която всеки неин служител познава добре стратегията на компанията и своята роля за нейната реализация. 

Питър Страйдъм:

# Индустрията на директните продажби ще расте

**В България ще имаме 20 000 дистрибутори до края на годината, казва управляващият директор на Amway за Европа и Южна Африка**

*Компанията за директни продажби на козметика, продукти за грижа за красотата и личната хигиена, почистващи препарати и хранителни добавки Amway официално влезе в България. Страната ни става 30-ият пазар на компанията в Европа.*

*Деятелността на Amway се базира на бизнес модела за директни продажби, съществуващ вече над 50 години. Компанията насърчава и подкрепя частната практика в световен мащаб, като предлага на собствениците на Amway бизнес (САБ) специални възможности за бизнес обучение, което цели те да могат да развият успешно собствен бизнес. Регистрационната такса за собствениците на Amway бизнес е 22 лева. В Европа оперират 1150 служители и над 250 000 собственици на Amway бизнес. Техните продукти се продават на българския пазар чрез търговски представители, но фирмата досега не е имала седалище у нас.*

*За бизнес модела на Amway, развитието му в България и очакванията на компанията разговаряме с Питър Страйдъм, управляващ директор за Европа и Южна Африка.*



ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

**— Питър Страйдъм, какво е Amway? Как се развива компанията през последните години в Източна Европа и защо реши да се настани и на българския пазар?**

— Бизнес моделът на Amway е това, което откроява компанията от конкурентите ѝ. Ние произвеждаме повечето от продуктите си в категориите Beauty, Nutrition, Home Care и Personal Care, като голяма част от препаратите и стоките в тези сегменти са лидери на своите пазари. Не продаваме в магазини, а достигаем до потребителите чрез собствениците на Amway бизнес, затова сме в сферата на директните продажби. Всички хора, които продават продуктите на Amway, са в малка или по-голяма степен предприемачи и имат възможност да извършват този бизнес самостоятелно. Другата част, която ни различава, е, че бизнес собствениците на Amway могат да представят приятели и познати, които също да се включат в бизнеса. Ние изплащаме бонуси на дистрибуторите, базирани на обема на продажби на всеки бизнес собственик на Amway. Това е бизнес модел, който е еднакъв в цял свят и се е доказал като успешен.

В Източна Европа, както и в цял свят, отваряме на всеки един от пазарите бавно и последователно. Стъпка по стъпка запълваме нишите в страни, които влизат в Европейския съюз (ЕС) и околностите. В балтийските





страна миналата година установихме бизнеса си чрез структурата ни в Полша. България е логична следваща стъпка, тъй като сме на почти целия европейски пазар и искаме да консолидираме позицията си. Виждаме голям потенциал тук и развитието на страната в последните години го доказва.

**- Споменахте, че произвеждате по-голямата част от продуктите си в САЩ. Смятате ли да установите някаква част от производството си в Европа през следващите години и откъде ще дойде дистрибуцията към България?**

- По-голямата част от дистрибуцията в Европа се случва от централизирана база в региона, в случая тя е в Холандия. Към нея се включват много логистични сателитни центрове в Будапеща и Гърция. Основната част от администрацията ни в региона е също централизирана. Това е нужната структура, тъй като доставяме продуктите си към бизнес собствениците на Amway директно по домовете до 72 часа. Не е нужна централизирана администрация в България, тъй като тази част е доста оптимизирана. От гледна точка на производството в Европа, имаме големи такива центрове в Северна Америка, където се съставят основните ни продукти. Някои от второстепенните продукти се правят в Европа - в Белгия например, но основната част от тях ще продължат да се внасят от САЩ,

включително и за България.

**- Какъв е размерът на бизнеса с директни продажби у нас и какви са тенденциите, които очаквате за следващите години?**

- Индустрията на директни продажби в България е в размер на 62 млн. щатски долара, или около 95 млн. лева. Компанията ни ще се бори за пазарен дял от 10% в тази сфера, но нашите амбиции са да увеличим обема на пазара до над 100 млн. долара в следващите години. В него има много потенциал и възможност за разрастване. Основните ни конкуренти са Avon, Oriflame, Herbalife, AquaSource и други членове на Българска асоциация за директни продажби (БАДП).

**- Какъв е размерът на първоначалната ви инвестиция и къде е насочена тя?**

- Вече инвестирахме около половин милион щатски долара в България при подготовката за влизането ни на пазара. Това включва най-вече регистрация на продуктите ни, които минават през сложна административна процедура.


Най-голямата инвестиция обаче е ядрото на бизнеса. Това са хората, които имат възможността да постигнат успех по свой собствен начин, като печелят допълнителни доходи, докато определят сами своите графици и постигат идеалния за себе си баланс между личен живот и работа, с награди и признания за положените усилия. Освен това,

Amway планира разрастване в България с 20 000 собственици на Amway бизнес до края на 2014 г., като до август бройката на регистрираните надмина 11 хиляди души.

**- Какви са предимствата на българския пазар от икономическа гледна точка?**

- Предимствата определено надвишават негативните страни на българския пазар. Свободната размяна на кадри, стоки и услуги в ЕС ни дава възможност да подкрепим всички желаещи да станат собственици на Amway бизнес. Друго голямо предимство е профилът на хората в България. Те са млади и с предприемчив дух; хора, които търсят възможност за развитие в разрастващ се пазар.

**- А какви са недостатъците в страната за вас? Запознати ли сте с политическата нестабилност в последните години?**

- Не мисля, че има политически по-нестабилна страна от Украйна в момента. Когато кризата в Крим се разгоря с пълна сила, много компании затвориха заради нестабилността там. Ние увеличихме инвестициите си там и това бе печелившата стратегия. Това е най-големият ни пазар в Европа. Имаме много по-сериозна политическа нестабилност и в други региони - като Тайланд например. Това, което правим там, е подсибяване на бизнеса ни в дългосрочен план чрез инвестиции и по-стойанство. 

# България на европейската предприемаческа карта

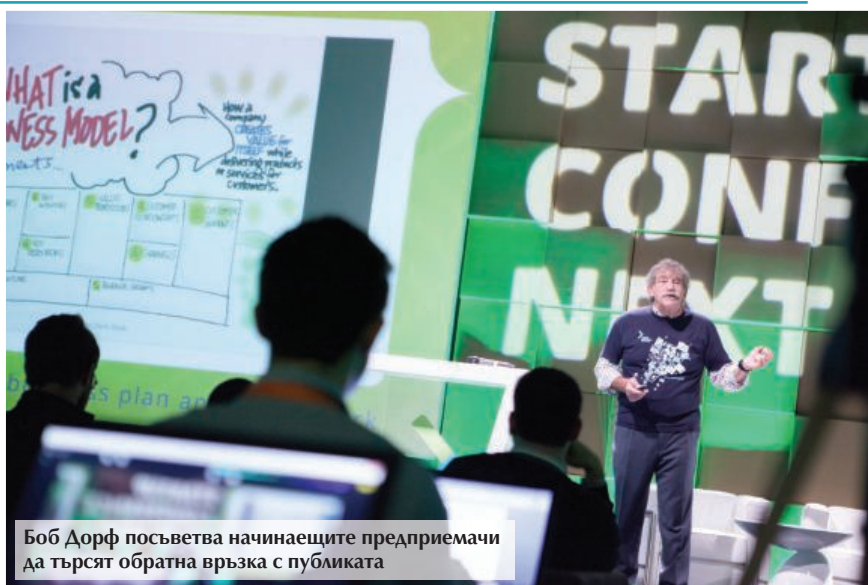


**Форумът StartUP NEXT 2014 събра стотици основатели на компании от страната и региона, които имаха възможност да чуят на живо имена като Боб Дорф, Роб Фицпатрик и Салим Вирани**

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

Когато на 1 ноември 2008 г. - в Деня на народните будители - група студенти запълват залата в блок 12 на Техническия университет - София, за да присъстват на конференцията Start UP 2008, повечето от тях не са подготвени за това, което се случва. В продължение на три уикенда успешни български предприемачи и експерти като Николай Горчилов, Цветан Лъжански, Павел Езекиев, Николай Ярмов, Костадин Йорданов и много други се изправят пред тях, за да ги убедят, че стартирането на бизнес е добра идея и си струва усилията. По онова време стартъп екосистемата в България е все още в своя зародиш, липсват организации, които да популяризират предприемачеството, а за фондове за рискови инвестиции на ранен етап от развитието на една фирма все още не може да става и дума.

Промените в екосистемата през последните години са наистина забележителни и днес у нас има както инвестиционни фондове, така и успешни иновативни стартъпи с потенциал да се наложат на международния пазар. Start UP конференцията обаче запази своята роля на водещо



Боб Дорф посвеща начинаещите предприемачи да търсят обратна връзка с публиката

събитие в сектора, което го голяма степен символизира и отразява промените в него през годините. Онези, които са участвали или са посетили първото издание на форума, не може да не са впечатлени от промяната и мащаба, който тазгодишната конференция е постигнала. С над 500 посетители, сред които имаше стартиращи предприемачи от Румъния, Македония, Сърбия, Турция и други държави, както и 60 студенти, събитието се налага като един от водещите форуми за предприемачество

и иновации в Европа, които макар и да не е от ранга на виенския Pioneers Festival, парижкия Le Web или лондонския TechCrunch Disrupt, вероятно е в първата двадесетица на най-влиятелните стартъп конференции.

Истинският показател за мащаба на тазгодишния форум обаче не беше броят на хората, а качеството на лекторите, сред които бяха бизнес светила като Боб Дорф и Роб Фицпатрик, както и Марси Риис, посланик на САЩ в България, която акцентира по време на откриването колко важна е ролята на стартиращите предприемачи за икономиката на всяка страна. Фокусът на тазгодишната конференция беше върху стартъп маркетинга, както и методите за постигане на ръст, наречени от организаторите жаргонно growth hacking.

*Началото*

В своята лекция гурото Боб Дорф,



Роб Фицпатрик изнесе лекция за това как да се водят разговори с клиентите





на предприемачеството - Роб Фицпатрик от Founder Centric. Той изнесе лекция, посветена на това как да водим разговори с нашите клиенти.

### *Първо се научи да слушаш, после променяй света*

„Има нещо общо между growth hacking и създаването на произведения на изкуството – хакерите също създават сами инструментите, от които имат нужда” - убеден е Салим Вирани, който проведе лекция за връзката между художественото майсторство и стартирането на бизнес. „Преди да преминете към развитие на своята клиентска аудитория, вие трябва да подобрите слушателските си умения” - посочи той пред аудиторията на Startup NEXT. Младите предприемачи у нас има

защо да слушат Салим, който е създал пет стартър проекта през живота си, сред които е и поредицата от събитията Leapcamp, посветена на популяризиране на leap концепцията. Преподавал е в Oxford и UCL и е осъществявал проекти за Nestle и JWT. „Прекалено много стартърти прескачат направо от идеята към развитието на продукта” – пък беше мнението на Елина Желева от DesignThinking.bg, според която трябва да се обърща много по-

голямо внимание на етапа на изследване на потребителските нагласи.

В рамките на конференцията се представиха и двата български фонда за рискови инвестиции LAUNCHub и Eleven, които инвестират средства по програмата JEREMIE. Именно те правят голямата разлика през последните години, финансирайки общо около сто екипа от стартиращи предприемачи. Сред лекторите на тазгодишното издание на форума бяха още Дейвид Хънт, основател на две технологични компании и алулни на един от най-успешните стартър акселератори в света YCombinator, Макс Гурвиц от Teres Capital, Милена Стойчева от Junior Achievement Bulgaria, Марвин Ляо от 500 Startups и други. 

който е може би вторият най-известен специалист по развитие на клиентската аудитория (customer development) на планетата, посвещава младите хора да не бързат да стартират бизнес още щом навършат 20 години. Според него е по-добра идея те да отидат да чистят тоалетните или да разнасят кафе в някоя стартър компания, за да могат да слушат разговорите в нея и да наблюдават развитието ѝ. „Това е най-близкото до докторска степен в предприемачеството, според мен” – добави Дорф. Макар и малко екзотичен, съветът му беше приет доста положително от аудиторията. Дорф е автор на „Наръчник на собственика на стартър: Ръководство за създаване на страхотна компания”, както и собственик на фирмата Dorf On Startups.

### *Значението на обратната връзка*

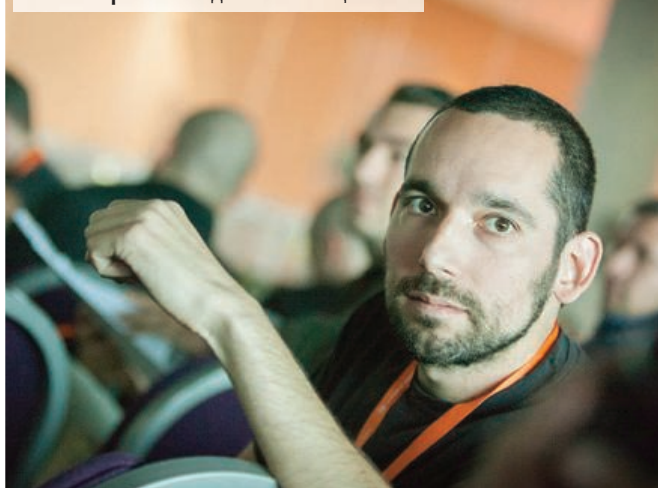
Неговият първи съвет към аудиторията от млади предприемачи и ентузиастични беше да излязат от офисите и да започнат да се срещат с хората, представяйки им своите проекти. Според Дорф едва когато разберат от какво имат нужда хората и какво ги вълнува, могат да преценят какво да им предложат. И ако вече имат идея за бизнес, могат да си отговорят на въпроса дали тя наистина е толкова добра, или има стойност само в тяхната глава. Вторият съвет на специалиста по развитие на клиентската база е възможно най-рано предприемачите да извършат т.нар. pivot – термин, който означава промяна на бизнес модела вследствие на потребителските мнения за неговия първоначален вид. Дорф добави, че е особено важно предприемачите да не се ръководят от мнението на своето семейство и обкръжение, тъй като е много вероятно те да им дават

нереалистично позитивна обратна връзка. За разлика от тях обаче клиентите биха били гостатъчно честни, за да посочат слабостите и негативите на даден проект или бизнес модел.

### *Край на традиционния бизнес план*

По време на лекцията си Боб Дорф противопостави и традиционните обширни бизнес планове от над

Салим Вирани се подготвя за лекцията си



50 страници, които се преподават в бизнес училищата и претендират, че представят картина на бизнеса за години напред, на лийн (lean) концепцията, която предполага предприемачът да започне с близък модел и да го променя постоянно на база на натрупаната обратна връзка. Във фокуса на тази концепция е първоначалното създаване на един базов продукт, наречен MVP (Minimum Viable Product – възможно най-малкия осъществим продукт).

„Вашият бизнес е различен от всички други и това, което трябва да направите, е да откриете кои са инструментите, от които вие имате нужда, за да навигирате на този терен” - разказа пред аудиторията друг водещ специалист в сферата



Зад смокиновия лист на екологичния ефект се крият определени лобистки интереси

# Балонът енергийна ефективност

**И енергийната ефективност е като в онази стара детска песничка: „Балонът се надува, надувайте, момчета, да стане на парчета! Пуук!“ Без съмнение истинската енергийна ефективност е хубаво нещо. Въпросът е на каква цена се постига и защо ни се предлага като алтернатива на зелената енергия, която вече ни излиза солено...**

ЯНА КОЛЕВА

Заговори ли се за повишаване цената на тока, веднага се пуска гежурната мантра „енергийна ефективност“. Някои дори напомнят, че най-евтината енергия е спестената, макар заради ниската си платежоспособност много българи отдавна да са превърнали пестенето на ток в свое лично правило. А и енергоемките предприятия отдавна бяха принудени да затворят или да сменят технологиите си. Всъщност енергийната ефективност е бизнес като всеки друг и зад тези красиви слова често стои

*юмрук в кадифена ръкавица*

От 1 септември т. г. Евросъюзът забрани прахосмукачките с мощност над 1600W. Точно преди две години бе сложен край и на крушките с нажежаема жичка след 130 години служба на човечеството. Наложена бе и пълна забрана за производство

на такива лампи в рамките на ЕС. Ограничението произтича от директива на Европейската комисия и цели да намали разходите на ток за домакинствата във всички страни от съюза с една трета. Вместо ограничение в мощността на прахосмукачките можеше да ни задължат да ползваме метли, както препоръчва търговец на тази стока - така екологичният ефект щеше да е най-висок: „Метлата е много по-евтина от прахосмукачката и не ѝ трябва ток. А при мен има избор - с гръжка, без гръжка. Дано да има повече клиенти.“ Продавачът на метли би се радвал напълно да забранят прахосмукачките, какъвто бонус получиха производителите на енергоспестяващи крушки. Вредите върху околната среда заради живака в тях, както и негативният ефект върху зрението, който те оказват, така и не бяха отчетени. Уж ще сме еко, а рециклирането на този опасен отпадък остана нерегламентирано, тъй като е ресурсоемко и





никой няма интерес да го прави.

Редица политически маневри доведоха до отказа на България да строи втора АЕЦ, която, изградена без протакане, можеше да ни осигури по-евтин ток. Точно този отказ обаче освободи простор за надуване балона на ВЕИ-тата, заради които консуматорите ще трябва да плащат

### *Все по-скъп ток*

Изграждането на такива централи се представяше като инвестиции и нови работни места. Ниската платежоспособност на населението не бе своевременно отчетена, ВЕИ-тата никнеха като гъби, а цената на електроенергията бе изкуствено задържана, което доведе до убийствен за енергетиката ефект.

Всичко в крайна сметка е въпрос на лобистки интереси. Явно и производителите на ВЕИ инсталации добре са изиграли своите карти, щом Брюксел наложи на целия ЕС поетапно да въвежда такива мощ-

ности и ултимативно заложи процент от общия микс, който трябва да се достигне. Ниският коефициент на полезното действие на тези централи беше умело прикрит с „смокиновия лист“, че колкото повече навлизат, толкова по-бързо ще се усъвършенстват. Не можеше ли просто да продължим да произвеждаме по-евтина енергия, вместо да предприемаме скъпи мерки за енергийна ефективност? Не защото бе наложена парадигмата за постепеното на енергия с мотива

### *борба с глобалното затопляне*

макар на моменти да сме свидетели на удивително глобално застудяване.

Как вървят мерките, които ще гарантират постепеното на ток? Законът за енергийната ефективност е приет и е влязъл в сила в средата на ноември 2008 г., а >

”

*Един ден  
енергийните  
сертификати на  
сградите може  
да станат нещо  
като личната  
ни карта*

“

отпогава 11 пъти са правени изменения и допълнения. Имаше идея по европейски образец собствениците на апартаменти в жилищни блокове да бъдат задължени заедно да предприемат стъпки за издаването на енергиен сертификат на сградата. Енергийният сертификат щеше да е „морковът“, срещу който да се получават данъчни отстъпки. Когато инициаторите на тази норма се увериха, че на рогна земя подобна стъпка е трудно постижима заради ниските доходи и несговорчивостта на съседите, те адресираха задължението само към обществените и индустриалните сгради. Сега енергийният паспорт е моментна снимка на състоянието на зданието, няма никаква яснота обаче кой и с какви средства ще финансира изпълнението на препоръките за постигане на по-висока енергийна ефективност на сградите.

Законът дори не си постави за цел да спре кърпежите с топлоизолация по фасадите на сградите. А самодейността в тази област е като

### самолечението

- може да се хвърлят много средства, без да се получи очакваният ефект. И в момента има европейски грантове, които се отпускат за мерки по енергийната ефективност на жилищата, от които почти никога не се възползва, тъй като е трудно да се сдрусим със съседите си дори за подобно начинание. Съобразно действащото законодателство е достатъчно един да не е съгласен, и всичко пропада. Това обаче е само едната страна на монетата. Другата е, че сметките може да покажат как мерките за енергийна ефективност не водят до реални икономии, тъй като кредитите оскъпяват много и основният ефект е най-вече за банката и за фирмите, които са участвали в санирането. За стопаните остават разходите и естетическата страна, която никак не е за пренебрегване.

Сама по себе си идеята всички сгради в България да имат технически паспорт, неизменна част от който да е документът, удостоверяващ нивото на енергийната ефективност, е добра. Един ден енергийните сертификати на сградите може да станат нещо като личната ни карта. Засега обаче този момент

изглежда твърде далечен, защото може да се изиска само за новите сгради. Иначе опира в ниските доходи, в които се препъват всички мерки за енергийна ефективност.

Държавният глава обича да изтъква, че енергийната ефективност е основен

### двигател на конкурентоспособността

Но пропуска да отчете, че висока цена на тока е нейният смъртен враг. На този етап европейските компании устояват на средно два пъти по-високите цени на електричеството и четири пъти по-високите цени на природния газ, отколкото са те в САЩ. Причината е по-добрата енергийна ефективност на Стария континент – компанията са значително по-пестеливи от американските си конкуренти. В Европа обаче днес си дават сметка, че скъпите енергоносители вече водят до забавено въвеждане на мерки за подобряване на енергийната ефективност в общността, а в САЩ тези действия имат потенциал да се активизират. При по-ниските разходи, които имат, американските компании може да си позволят повече инвестиции в подобряване на производството.

В такъв случай дали пък решението за енергийната ефективност не е в пасивните промишлени и битови сгради? Компанията, които изграждат къщи с почти нулево енергийно потребление, твърдят, че те са с около 15-20% по-скъпи от сегашната технология. Изчисленията на независими експерти сочат, че когато се влагат скъпи западни материали, които имат специални сертификати за качество, оскъпяването реално е с около 2,5 пъти. Това наистина осигурява комфорт на живеене, но такъв дом засега могат да си позволят хора с големи финансови възможности. Ако Евросъюзът след 2020 г. ни задължи да правим само „умни къщи“, постепенно ще се приближим към тяхната по-голяма достъпност. Това обаче отново би било подарено някому конкурентно предимство, а не проява на пазарна свобода.

След спукването на строителния балон енергийната ефективност е начин компанията в сектора да си осигуряват работа. **И**



# Историята на Дунав мост вече и на книга

**Авторският екип на изданието изцяло е съставен от служители на НКЖИ**

Юбилейно издание „60 години Дунав мост Русе - Гюргево“ бе представено от инж. Иван Гогов, ръководител на отдела за поддържане, диагностика и експлоатация на железния път в НКЖИ. Той е и ръководител на авторския колектив, реализирал изданието, изцяло от служители на НКЖИ. Автори са и инж. Светла Иванова, инж. Пламен Ценов и инж. Ивайло Баиров.

Изданието е осъществено с подкрепата на НКЖИ и Националното сдружение „Общество на инженерите по железен път“.

В началото на месец октомври, в „Клуба на железничаря“ в присъствието на генералния директор на НКЖИ, заместник генералния директор, бивши генерални директори и гости, инж. Гогов направи и презентация на тема: „Преди Дунав мост и след това“, която е заложена в основата на изданието.

„Това съоръжение още много десетилетия ще служи надеждно и с присъствието си на това място ще продължи да предизвиква у Времето ако не страх, то поне постоянно разгрознение. Мостът, построен между 1952 и 1954 г., вече е ярка страница от вълнуващата история на дунавското мостостроене, чието начало е заложено в древния Рим“, е написано в епилога на изданието.

Цяла бездна от време, почти две хилядолетия, дялят Дунав мост при Русе – Гюргево от първите постоянни съоръжения, изградени над реката, още по времето на Римската империя.

Дунав мост Русе – Гюргево започва да се строи 1849 години след моста на император Траян.

През месец януари 1948 година в Букурещ между България и Румъния е подписан „Договор за приятелство, сътрудничество и взаимопомощ“ и е взето решение за изграждане на съоръжение над Дунав между Гиген



Инж. Иван Гогов е ръководител на екипа, реализирал изданието

и Корабия, там където е бил старият Константинов мост.

Три години по-късно, в средата на 1951 година, страните членки на СИВ подписват протокол за построяване на „Мост на дружбата над река Дунав“. В края на същата година е подписано и специално споразумение за участие на Съветския съюз в строителството на Дунав мост като страна, осигуряваща неговото финансиране.

Тогава е взето и окончателното решение за местоположението на моста: Русе – Гюргево. В онези години за Източния блок това е бил обект с изключително геополитическо и стратегическо значение. Продължителността на строителството е само две години и три месеца. Мостът между Русе и Гюргево наистина е едно от най-големите съоръжения в долното течение на Дунав - дължината му е 2224 м. След 1952 г. съоръжението е качествено ново ниво на транспортното строителство у нас. Създава се цяла школа за строителни кадри, с голям принос в развитието на страната, а около него израстват много значими обекти на железопътната, пътната и сградната инфраструктура, четем в изданието.

„Древните египтяни са вярвали, че Времето се бои единствено от пирамидите. Тази тяхна убедителност в пълен формат не можем да отнесем към Дунав мост, но е сигурно, че това съоръжение още много десетилетия ще служи надеждно, и с присъствието си на това място ще продължава да предизвиква у Времето ако не страх, то поне постоянно разгрознение“, допълва инж. Гогов. [И]



**Иван Диков е сертифициран трейнър по неформално образование, бизнес консултант и психолог с 5-годишен практически опит. Обучил е над 3000 души в България и в чужбина. Професионалната му мечта е свързана с това българската образователна система да стане световен еталон за качество и той усърдно работи в тази насока с множеството си некомуерсиални обучения и безплатното образователно-развлекателно предаване EnterTraining, което може да се види в YouTube.**

*Първите секунди от запознанството са най-важни и ако стремежът ви е да създавате запомнящо се впечатление, то е добре да знаете, че това не става само по интуиция. Ако професията ви изисква комуникацията да е вашата силна страна, налага се целенасочено да развивате тези умения. Това може да стане с подходящи обучения, уверява Иван Диков. Според него едно от най-важните неща за всеки трейнър е да усвои първия закон на сугестопедията – Преподавай с любов.*

## ЕФЕКТИВНИ

**Трейнърът Иван Диков смята, че е дошло време за създаване на обучителни къщи в цялата страна**

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Всяко умение е важно, в това се е убедил Иван Диков. Той е трейнър, който не спира да полага усилия да се развива и да повишава своя професионализъм. В обученията, които провежда, следва световни стандарти, но винаги дава „щипка сол и малко пикантни подправки“, за да може знанията да се усвояват с лекота. От него ще научите изпитани техники. И ако още не сте използвали Матрицата на Ајзенхауер, за да управлявате ефективно своето време като американски президент, Иван Диков ще ви помогне за това.

Той е от онези млади хора, които вярват, че образователната система в България има потен-





Иван Диков вярва, че образователната система в България има потенциал да се подобрява

# като президента Айзенхауер

циал да се подобрява, и са приели нейната еволюция като своя

## МИСИЯ

Ето защо Иван има своя теория за промяната: „Всяка голяма идея е добре да бъде планирана в дългосрочен аспект, ако искаме да даде плодове. Образованието е може би най-важният сектор, който трябва да се промени и обнови, но му липсва визия за развитието.“

Според Иван Диков образованието в България трябва да се превърне в зона за иновации. Една от посоките е да се постигне смесване на педагогически и андрагогически методи. Учудващо е, но много педагози не знаят що е то андрагог. На много трейнъри и консултанти тази дума също им убява. Това всъщност е специалист в обучението на хора. Има разлика в двата подхода. Единият е аз-центриран, той е с лекторски стил, там учителят знае всичко, ползва бяла, черна или интерактивна дъска. Но това вече

е остарял метод за преподаване. В този

## свръхдигитален век

отговорът на всеки въпрос, свързан с факти, е на един клик разстояние. Детето отваря дигиталното устройство и веднага може да намери верния отговор. Ако учителят ще преподава по учебник само сухи знания, той става излишен, уверява Диков.

Андрагогът се занимава с развитието на зрелия човек. Той знае, че подходът трябва да е различен, както различна е мотивацията на тези хора да прогължат да учат. Родителите на някои студенти поемат всички техни разходи и те не остойностяват образованието си. В този случай падат стимулите да трупат знания и умения. Но има и такива студенти, които работят, за да се издържат. Ефектът от ниските входни такси е, че студентите губят мотивация да се подготвят добре. От друга

страна, има известни имена и, за да присъстват на техни публични лекции, мнозина са готови да платят скъпо. Такъв беше случаят през 2009 г. с пристигането в България на Филип Котлър, наричан „бащата на маркетинга“. Хората са убедени, че подобна среща ще промени модели на мислене и парадигми, начина на управление и на комуникация.

Но как Иван Диков е разбрал, че има призвание да обучава? Още когато бил на 14-15 години, усетил у себе си влечение да говори публично и да презентира. Обратната връзка потвърждавала, че има талант в това отношение. Ключов момент в развитието му е присъединяването към международната студентска организация AIESEC. Със своите контакти и корпоративни партньорства тя организира обучения, свързани със създаването на специални умения. Именно на тези обучения Иван Диков има среща с магнетични трейнъри и у него спонтанно се появява желанието да стане като тях. Тогава >

минава през добра школовка и на 21 години чрез хедхънтинг е привлечен в румънска консултантска компания, която отваря офис в България. Тя му дава

## подготовка

за бизнес трейнър. Сега самият той води обучения по презентационно майсторство, търговски и мениджърски умения, лична ефективност, но списъкът не се изчерпва само с това. Убедил се е, че личната ефективност куца при много хора, което го голяма степен се дължи на остарялата образователна система, която е програмирана да произвежда зуб-

получава квалификация за трейнър по неформално образование. Той е особено чувствителен към тази тема и му се ще „белобрадието“ в неформалното образование да се преодолее по-скоро. Затова е ентусиазиран от идеята за създаването на обучителни къщи в цялата страна.

Диков е от онези трейнъри, които вярват, че възраждането на сегустопедията ще даде

## отскок на образованието

През 70-те години сугестопедичните методи на проф. Георги Лозанов, за които писахме в ми-

стрежеж в следващите десетилетия да създадем знаещи и можещи хора, което да е трамплин към конкурентоспособна икономика. Европа признава, че най-добрите IT кадри, които тя получава, идват от България, но у нас вече има остър недостиг на достатъчно софтуерни специалисти. Затова

## фокусът на обществото

трябва да е насочен към цялостно повишаване нивото на образованието, което да е ориентирано към нуждите на бизнеса”, настоява Диков. Хората и динамиката на живота се променят и статуквото не ги удовлетворява. Необходимо са нови образователни програми и методология, която да включва изгровите модели. Ако сме достатъчно активни и настоятелни, процесите за подобряване на образованието ще се ускорят. Проекти като „Уча.се“ на Дарин Магжаров намират широка популярност и обучението чрез видеоуроци вече дава резултат. „Като отидем на море, после цяла година си спомняме за това време, а децата ходят цяла година на училище и



Иван Диков е ментор в преакселератора на Start It Smart

рачи, а не „правячи“, както той се изразява.

Едно от разбиранията е, че за да си учител, трябва да имаш дългогодишен опит и да си експерт. Това според Иван е погрешно виждане. Дългогодишният опит сам по себе си не дава компетентност на експерта да обучава други хора. По европейска програма за неформално образование към Европейската комисия той

налия брой на списание „Икономика“, са оценени като три пъти по-ефективни. Неговата система за алтернативно образование е призната от ЮНЕСКО за най-добра в света. Но вместо методите му за преподаване да бъдат приложени в масовото образование, той получава забрана да упражнява научно-приложна дейност в България. „Това българско богатство трябва да се използва, ако имаме

в повечето случаи не искат да си спомнят дори един ден от него. Представете си седмица обучение, за която после цяла една година да ви се иска да говорите. И ако образованието във всичките му аспекти е съставено от такива седмици, това означава друг живот, други хора, друго наследство и други деца, които те ще отгледат”, уверява младият трейнър. **И**





ЛЮБИМАТА ИГРА СЕ ЗАВРЪЩА С НОВИ

# 100 000

## ЛИТРА БЕЗПЛАТНО!

НА БЕНЗИНОСТАНЦИИ **ЛУКОЙЛ**

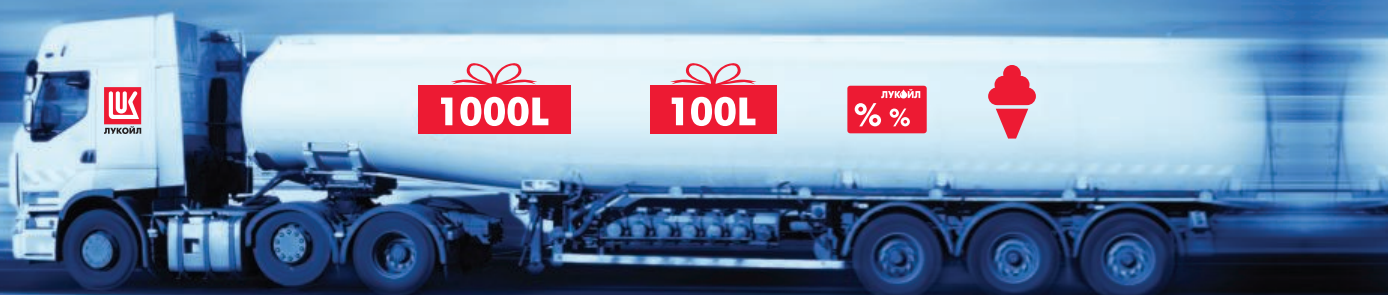
### ИГРАЙ С НАС И СПЕЧЕЛИ!

-  50 карти x 1000 литра  
безплатно гориво
-  500 карти x 100 литра  
безплатно гориво
-  50 000  
сладоледа
-  25 000 клубни карти за  
зареждане с отстъпка

И ОЩЕ ЛЕТНИ ИЗНЕНАДИ

# ОТ 8 АВГУСТ

САМО НА БЕНЗИНОСТАНЦИИ **ЛУКОЙЛ**



## DeskGod

или новият  
бог в онлайн  
бизнеса

Една малка пловдивска фирма излиза на глобалния пазар на информационни технологии

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Добрите идеи може да дойдат и през задната врата, въпросът е да ги разпознаем, казва предприемачът Даниел Христов. Като че ли щастлива случайност провокира създаването на компанията DeskGod, която предлага удобства за онлайн бизнеса. След като разработили софтуер, с който да менажират свои собствени системи, приятел пожелал да инсталират програмата и на неговия сайт. Този интерес ги подтикнал да направят проучване, което потвърдило, че няма други системи, помагащи за цялостното управление на процесите, които се случват на един уебсайт – от идването на посетител на интернет страницата до превръщането му в краен клиент. Бързо усъвършенствали разработката, инсталирали софтуера на няколко сайта, за да получат обратна връзка от използването му. Даниел Христов видял в това потенциал за успешен продукт и се заел с неговото развитие и комерсиализация.



Основателят на DeskGod Даниел Христов и Пенка Барашка, която след 15 години образование и професионално развитие в Чикаго се завърна в България и стана част от екипа за фирмата

DeskGod е *най-лесният начин* да управлявате взаимоотношенията си с посетителите на вашия

сайт. Това е платформа, насочена към е-бизнеси, при които изграждането на дългосрочни взаимоотношения с клиента е по-важно от еднократната продажба. DeskGod обединява много софтуер и дава гостъп до няколко различни инструмента, той, образно казано, е могъщество и сила, които са на бюрото ви. Платформата може да се използва в комуникацията с потребителите чрез различни канали за връзка. Има модул за своеобразно разузнаване какви са посетителите на сайта.

А за онези, които са станали клиенти, по-късно се прави ремаркетинг чрез информационни материали.

Платформата е насочена към два

## Даниел Христов с лекота намира своите

КОЙ КОЙ Е

Даниел Христов, може да се каже, е сериен предприемач. Със средства от друг свой бизнес той финансира създаването на стартапа DeskGod, който остава базиран в Пловдив. Получил известно финансиране от LAUNCHub през 2012 г. После компанията е поканена да се присъедини и към един от най-успешните акселератори в света Plug and Play в Си-

цевата долина. Започват да търсят начини за развитие на бизнеса и така попадат на Борислав Бъчваров, който ръководи ангелска инвестиционна група в Бостън. Той вижда огромен потенциал в платформата и става партньор в компанията, като се ангажира с оперативната дейност на DeskGod в САЩ. Той осигурява финансиране от Бостън, но по-важно е, че

работи за отварянето на пазарите.

Даниел Христов се изградил като предприемач, като е попадал в сложни ситуации, в които да се доказва. С партньор още като студенти направили първата интернет зала в Пловдив, започнали да се занимават с програмиране, направили фирма за аутсорсинг, после и сайтове. Менажирал няколко бизнеса със съдружни

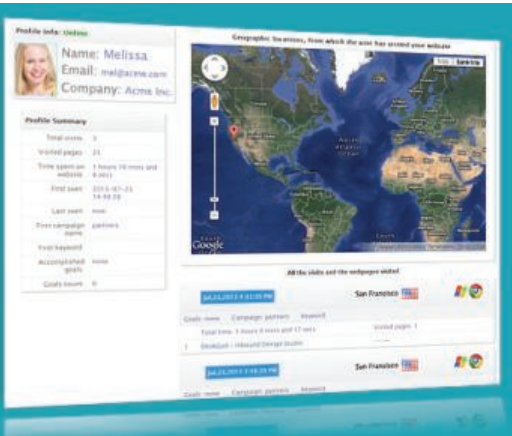


## В глобалното състезание

В тази технологична напревара няма почивка. Въпросът е постоянно да държим око за случващото се – да сме наясно с това, което конкуренцията прави, но и трендовете, които други стартиращи компании задават. Трябва да предлагаме най-доброто за своите клиенти, тъй като те са онези, съобразно чиито изисквания изграждаме своя продукт. За да сме логичният избор на клиента, трябва да сме поне една технологична крачка пред големите корпорации, твърди основателят на DeskGod Даниел Христов. Иначе стартъпите просто губят състезанието. Силата е в подвижността на малката фирма и в уменията ѝ бързо да въвежда и да поддържа новите технологии. Големите компании имат големи екипи и големи възможности, но те носят и своето технологично наследство, което също трябва да се поддържа. Един стартъп стъпва на нова технологична база и това му дава преднина, уверява Даниел Христов.

Основателят на DeskGod смята, че най-важното при развитието на една стартираща компания не са парите, а намирането на правилните хора, с които да се прави бизнесът. Привлекат ли се точните професионалисти, финансирането лесно се намира, а и потоците на парите тръгват. Намери ли се правилната бизнес формула, с малка капиталова инжекция дейността може да потръгне.

Девелопърският екип на DeskGod е само от петима души. С известна доза късмет успяват да привличат нови специалисти, тъй като те трябва да паснат на останалите, да се сработят с тях и заедно да вървят напред. Има българи, които се връщат от чужбина, и сред тях се намират подходящи хора, които да се присъединят.



разлика от Skype не е необходимо да добавяте контакта, за да се свържете, същевременно входящите обаждания се разпределят между свободните оператори. Всичко това наистина е уникално постижение, за което стои много труд и умения за програмиране. Ноу-хауто за подобен видео чат може да се патентова, тъй като по момента то няма аналог.

Тази платформа се появи в точното време, тъй като интернет посетителите на сайтове започват да търсят персонално отношение в онлайн магазина и искат жив контакт. Уеб бизнесите вече усещат необходимостта да поддържат такова присъствие за постоянна връзка с клиентите. Ето защо посоката в развитието на DeskGod вече е ясна – платформата трябва да стане

### „Златен“ стандарт в комуникацията

с потребителите на онлайн бизнесите. Софтуерът се инсталира много лесно, а има готовност за обучение на оператори, които да обслужват видео колцентъра на всеки сайт. Това ще осигури достъп на клиентите до експерт. Чрез този продукт се гради доверие, което може да възникне с една обикновена консултация, обяснява Даниел Христов. Така привличането на клиенти ще става по-лесно.

Най-важното за успеха е късметът, а той сработва, когато сме добре подготвени за него, казва Даниел Христов. Не бива да се пропускат, че софтуерът се прави от хора и се използва от хора и затова човешкият фактор и човешкото отношение съвсем не са за пренебрегване.

типа клиенти – тези, които правят електронен бизнес през интернет, а също за малки и средни бизнеси, които ползват своя уебсайт за привличането на клиенти и за изграждане на доверие и връзка с посетителите. Към платформата DeskGod има силен интерес и тя започва да се предлага под различни търговски марки за различните пазари. В България се предлага под бранда MohiniDesk. Освен че подсигурива софтуера, MohiniDesk предлага индивидуални решения за обслужване на клиентите – екип от онлайн агенти, таргетирана комуникация с потребителите и холистично присъствие на бизнеса в онлайн и офлайн пространството.

В света на технологиите няма време за губене, тъй като някой може да те изпревари. Затова екипът на DeskGod бързо създава нови функционалности и най-новото са

### Видео разговорите

Не бързайте да казвате „Какво пък толкова?!“, тъй като за разлика от всички познати досега възможности няма нужда от допълнителен софтуер, който да се инсталира. За

## бизнес партньори

ци, като партньорите се променят в зависимост от проекта. Започнал сам да развива DeskGod, и когато нещата потръгнаха, решил, че може да привлича партньори с различни компетенции. Така например Богомил Балкански гълги години ръководил маркетинговия отдел на VMware в Силициевата долина, а преди близо година направил собствен стартъп,

но приел да подпомага разрастването на DeskGod и станал основен инвеститор в проекта. Борислав Бъчваров ще популяризира платформата в района на Бостън. С трети партньор, президента на Клъстера на информационни технологии в Брюксел, става навлизането на европейския пазар, а четвърти дъвижи проекта MohiniDesk в България. **И**

# Новите „колонизатори“ на българското село

**Младите програмисти ще си правят екокъщи с бали от слама**

ЯНА КОЛЕВА

Живеем в условията на глобализация и урбанизация, в която мегаполисите „засмукват“ хората от цял свят и не е учудващо, че в Токио например населението е колкото пет Българи. Но има и път назад към природата и екологичния начин на съществуване. Конкурсът „Купи село, създай по-добро място за живеене в България“, обявен в началото на ноември 2013-а, се оказа добра провокация в социалните мрежи. Победител в напреварата стана програмистът от Варна Иван Кукков. Той вярва, че е възможно обезлюдени села да бъдат съживени, ако бъдат населени със софтуерни специалисти и хора с професии, които могат да се упражняват дистанционно. Връщането на село на хора с добри доходи ще окаже пози-

**Идеята за създаване на IT села от известно време привлича вниманието. Тя среща както възторжени ентузиаста, така и отявлени скептици, че това на-**

тивно влияние за възраждането на някои от малките населени места. При заселване на голяма група от IT специалисти по естествен път се създава заетост, тъй като има нужда от детска градина, начално училище, лекар, кафенета и ресторанти и т. н. Животът в селото

*придобива нов ритъм*

Владимир Василев, Живка Димова и Петър Велков са програмисти, които работят за осъществяването на идеята и са част от екипа на регистрираното сдружение „IT село“. В основата му е юристът Даниел Каменов. На този етап 13 души са заявили желание трайно да се установят в Песочница. Това са млади хора на около 25-27 години. Те нямат големи финансови възможности и, за да имат свой дом, повечето от тях предпочитат общи-

**истина ще стане. Песочница край Берковица си спечели слава на първото село в България, в което целенасочено се заселват софтуерни специалисти.**

на Берковица да преотстъпи право на строеж върху общински парцел. Вече е създадена добра организация за изграждането на екокъщи с бали слама. По такава технология е построена къща в с. Кладница, недалеч от София. Това е не само евтин вариант като материали, които се влагат, но на практика се постига ефектът на пасивната къща. Ще се ползва труд на доброволци. Много общини са готови безплатно да предоставят слама на новите „колонизатори“, както някои шеговито

## Песочница даде стогодишен депутат

Песочница е старо село. За пръв път името му се споменава в турски регистри от 1560 година. През 1880 г. е имало 315 жители, а през 1946 г. - 730. Днес в него живеят 16 души. С доброволен труд те ремонтират храма си „Свети Георги“, построен през 1861 г. Историкът проф. Божидар Димитров е дарил икона на църквата, която ще бъде изложена след ремонта. Той е предоставил на селото и единствената снимка на местния жител Антон Цветанов, който е бил депутат в първото обикновено Народно събрание след Освобождението на България. Влязъл е в историята с името гяго Анто Стогодишни, тъй като става народен представител на 100 години и като най-възрастен на него се пада честта да открие първото заседание на парламента.







Къщата, направена с бали слама в с. Кладница. По същата технология младите програмисти ще си правят домове в Песочница

ги наричат. Заради изборите процедурата по преотстъпване правото на строеж се забави, което означава, че оттук насетне строителството може да започне чак напролет.

Петима младежи вече живеят постоянно в Песочница, а други

двама са

*В „офиса“*

който е плевня, модернизирана и оборудвана за различни цели. Даниел Каменов има наследствен имот и е поел към завръщане на село още преди 14 години. Той е адвокат и из-

вестно време от годината прекарва там, тъй като немалка част от дейността му може да се управлява онлайн. „Около Варна трудно ще се създаде IT село, тъй като там се пресичат много интереси. Докато в дивия Северозапад получаваме някои неща от небето“, коментира Даниел Каменов. Младите хора правят всичко сами и не търсят подкрепа от Европейския съюз. Те се стремят да подобрят инфраструктурата и добър пример за това е ремонтът на църквата. Той приключи на Димитровден, като бе направен с гарения и доброволен труд.

Ако искате да осъществите контакт с хората от сдружение „IT село“, това може да стане през тяхната интернет страница <http://getdown.eu>. Но те не търсят туристи, а заселници.

Иван Куков:

## Правим крачка към по-спокоен живот

- Как се стигна до идеята за създаване на IT село?

- Идеята се оказва, че е била в

главите на много хора, но всеки си е мислил сам за себе си някакво решение. В началото на тази година

имаше един конкурс за идеи за възраждане на българското село и реших да предложа идеята, както аз я виждам. Допадна на мнозина. Доста от тях се свързаха с мен и казаха, че мислят за същото нещо. И най-логичното продължение беше да започнем да мислим заедно за това как може да се реализира едно такова село.

- Защо избрахте оттегляне на село, а не в IT град например, по подобие на Студентския град в София, който да се обособи в покрайнините на някое голямо населено място?

- Идеята е да се избяга от забързаното ежедневие и да се живее по-спокоен живот. Дори и в Студентския град си има задръствания, спиране на коли в зелените площи. Докато, от друга страна, заселването в село би помогнало и на другите хора, които живеят там, и в повечето случаи са без работа. Би създавало по-жива среда в самото село.

- Как Песочница попадна в полезрението ви и се стигна до заявката това да е първото българско IT село?

- Когато се разшумя около идеята,



Иван Куков и съпругата му Пепи търсят село около Варна, в което да реализират идеята за IT село



с мен се свърза Даниел Каменов. Той беше изключително нагъхан и реши да действа, като започна изграждането на такова село в Песочница, където живее от няколко години. Хубавото на тази идея е, че всеки може да се опита да я реализира, стига да успее да събере хора около себе си и да си намерят своето място. Такъв е



Стара плевня беше превърната в екоофис. В нея не само се работи, а понякога се правят и купони

и случаят с Песочница. Събрали са се достатъчно хора и енергия, за да го направят, и реално се движат в тази посока.

**- На какъв етап е проектът и какъв е интересът от страна на IT специалистите да създават своя екообщност, галече от специално построените офис сгради?**

- Освен в Песочница, има и две групи около София и Варна, които все още са на ниво срещи и обсъждане на това какво точно желаят да постигнат. Да се надяваме, че скоро ще може да се похвалим и с второ село, тръгнало по същите стъпки на съживяване.

**- Какви са плюсовете и минусите от отиването на един IT специалист в такова малко населено място, кои са неудобствата?**

- Отиването на село не е за всеки. Има хора, които лудницата в градовете ги зарежда и те не искат да чуват за спокоен живот. Има хора обаче, които предпочитат тишината, спокойствието и чистия въздух. Вторият тип хора са тези, които влизат в контакт с нас. Основният плюс е постигането на един по-хармоничен живот. Минусите са свързани основно с инфраструктура, пътища, електричество, интернет връзка. Друг момент е достъпът до училище за децата, до медицински центрове. Това са нещата, върху които се мисли. Но в крайна сметка едно село на 20-30 км от града би решило госта от тези проблеми.

**- Какво му трябва на един IT специалист всъщност?**

- Няма как да се обобща за всички IT специалисти. Всеки човек е различен и е със своите възгледи за живота. Доста хора биха живели на село, ако работата им го позволяваше. При IT специалистите точно това е ключово, че те могат да работят отвсякъде, стига да има интернет връзка.

**- С какви средства ще се подобрява инфраструктурата? С какво младите хора могат да допринесат за спасяването на българското село? А на практика гали ще могат?**

- Има ли живот в едно село, няма как инфраструктурата да не се подобри. Младите са двигателите на едно общество, ако те не могат да намерят решение за проблеми свързани с живота им, кой тогава? Дали ще успее един такъв проект, няма как да се знае. Всичко зависи от хората. Но вече виждам, че това не са единични случаи и резултатите, които постигат, са доста приятни за окото, така че съм оптимист. Със сигурност село, в което отидат млади хора, би спечелило от това.

**- Вярвате ли, че ще се намерят последователи, за да се получи по-голяма масовост на този процес?**

- Сигурен съм, че ако обстоятелствата им позволяваха, мнозина нямаше да живеят в София например. Познавам такива хора, които ситуацията ги кара да остават в големия град. Но силно се надявам това да

може да се промени. Селата винаги са носили своята енергия, която е много по-различна от тази на града. Нали знаете, че за всеки влак си има пътници.

**- Нека да представим и вас. Иван Куков какво ще разкаже за Иван Куков?**

- 29-годишен програмист. Със съпругата ми сме решили да останем в България и да се опитваме да я направим по-добро място. Убеден съм, че ако повече хора се стремят към това, ще се движим в правилната посока. ☑

”

*Минусите са свързани основно с инфраструктура, пътища, електричество, интернет, твърди програмистът Иван Куков*

“



---

И до днес земите ни разказват легендата  
за жрицата Пагане, която нямала равна по красота  
и дарби и затова била изпратена да служи на Тангра.  
Вдъхновени от нея, създадохме вино,  
достойно за богове.

---





# ГАММА DESIGN

## В ТЪРСЕНЕ НА

**Всеки проект трябва да има идентичност и излъчване, смята Цанета Лучкова от Гамма дизайн**

БОЖИДАРА ИВАНОВА

Историята на Гамма дизайн започва през 1997 г. като вносител на широка гама мебели, осветителни тела и предмети за бита. Първоначално компанията започва да работи като вносител на редица фирми като Porro, Edra, Moroso, Desalto, Living Divani, MDF Italia, Kartell, Flos, Armani Casa, Voffi, Агааре и други. Впоследствие обаче се засилва стремежът ѝ да предлага комплексна услуга и да утвърди собствените си естетически виждания чрез създаване на собствено бюро за интериорно проектиране.

В процеса на работа през годините Гамма дизайн се стреми към уникалност и неповторимост. За тази цел компанията избира за своето изложбено пространство къща-паметник на културата, която е построена през 1890 г. и е била собственост на производителя на пастите за зъби „Поморин“ и „Лаика“. По-късно в сградата е помещавано читалище, а преди да стане собственост на компанията, мястото е било градско сметище, населено с бездомници.

Процесът на възстановяването на сградата е позволил на дизайнерите да изградят просторен и све-

тъл обем, запазвайки автентичната архитектура отвън. Вътрешната част на сградата е решена с голямо общо пространство, подходящо за целите на една модна експозиция. „Постарахме се да постигнем атмосфера, даваща възможност за многовалентни внушения и хармонии“, разказва Цанета Лучкова от Гамма дизайн.

„Интериорът винаги е бил отражение на бита и културата на своето време, винаги е бил повлиян от тенденциите в изкуството, модата, технологиите и стандарта“, допълва тя. По думите ѝ създаването на дружелюбното е мотивирано от лични стремежи и нагласи и същевременно от липсата на подобна ниша на динамично формиращия се български пазар.

„Бизнес средата бе определено предизвикателство и то най-вече заради факта, че покупателната способност е ограничена и пазарът - лимитиран“, коментира още Лучкова. Според нея в тази област в последно време се работи значително по-лесно, тъй като желанието на клиентите да доверят интериора си на специалисти и да се обърнат към професионалист е все по-често срещано явление.

Дизайнерите разказват, че в света всичко е свързано и вдъхновението им може да дойде отвсякъде. „Взаимовръзките и интуицията могат да направят чудеса. Естествено, за мен пътуванията са най-зареждащи“, категорична е Цанета Лучкова.

Един от последните проекти на Гамма дизайн е създаването на техния нов шоурум. „Открихме стара, полуразрушена къща, която пустеше в центъра на София. Съзряхме страхотен потенциал и започнахме изключително трудна реконструкция, запазвайки фасадата и духа на времето“. Други проекти, в които е участвала наскоро компанията, са осъвременяването и модернизацията на една от историческите аули на СУ „Св. Климент Охридски“, както и интериорен проект за създаване на хотелска част към винаро-лозарски комплекс, разположен в Северна България, в непосредствена близост до р. Дунав.

Относно работата си с клиенти, дизайнерите заявяват, че тяхното желание в повечето случаи е да реализират максимална част от своите разбирания за изграждането на съответния обект. Голяма част от работата им се състои в това да





# Непреходния интериор

поведат клиента и в някакъв смисъл да изразят идеите му по един професионален и комфортен за обитаване начин. Най-голямото предизвикателство за тях е да успеят да реализират една на пръв поглед невъзможна задача така, че нейното решение да изглежда като елементарно, просто и естествено, произтичащо от обстоятелствата.

На въпрос какъв трябва да бъде идеалният интериор и колко време може да бъде актуален, Цанета Лучкова отговаря категорично, че дори и да съществува, идеалният интериор е непреходен. „За клиента идеалният интериор е този, който най-добре обобщава неговите очаквания и

изцяло отговаря на неговите битови навици”, допълва тя.

По думите ѝ тенденцията на пазара при избор на мебели е да се предложи на клиента възможна комбинация за конкретния бюджет, която да отговаря на очакваните критерии. „В стилев план в последно време се стремим да се отнасяме с респект към традицията и нейното присъствие в изгражданата среда”, конкретизира дизайнерката.

През последните няколко години особен акцент в дейността на Гамма дизайн е секторът на офис и корпоративния дизайн. „В тази връзка се стремим да предложим пространства, адекватни на съвремен-

ните разбирания за функционалност и естетика, както и да прокараме собствените си възгледи за стил”, обобщава Лучкова. Тя отбелязва, че изграждането на офис пространство не е по-лека задача от създаването на жилищен интериор или фамилна къща и за тази цел се изисква познание за взаимоотношенията и връзките между работещите в офиса, съобразяване с техните навици, характера на трудовия процес и корпоративните ценности. „Добрият офис не е само визуална среда, но и пространство, в което акустиката и изграденият светлинен характер формират комфорта на обитаване”, заявява Цанета, като добавя, че силен елемент от предложенията на Гамма дизайн е разнообразието на осветителни системи, както и тяхното професионално проектиране и изпълнение.

Според нея най-трудното нещо при създаването на даден интериор е да се изгради културна идентичност и характерно излъчване. За дизайнерката най-предпочитани клиенти са тези, които са с близка чувствителност до нейната.

В професионален план след 10 години Цанета Лучкова се вижда като участник в екип, който е поел опита на целия извървян до момента път и с мъдрост, благоразумие и артистичъм приема всяко ново предизвикателство. **И**





Пилотна нулево енергийна сграда по проект на Архитекtonика Студио предстои да се изгради на територията на „Индустиални зони“ - София



ФОТО СТОЯН ЙОТОВ

# Архитектът

**Бизнес център „Белисимо“, „Софарма & Литек“ бизнес тауърс и Контролната кула на летище София са три обекта, които са гордост за Архитекtonика Студио. Те са изобразени на гърба на визитките на арх. Димитър Паскалев, но са лице за уменията му като архитект. За изграждането им той първо е получил много професионална свобода, а после и редица награди. Привърженик е на сградите с нулево енергийно потребление и активно работи в тази насока.**

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Архитектът трябва да умеє да предвижда развитието в годините напред и да е синоптик в архитектурата и пазара, за да създава сгради, които за дълги години напред да са оцеляващи и живи. Инвестиционният процес се илюстрира със „златния“ триъгълник „инвеститор – строител – архитект“, който трябва да е равнобедрен. Ако те са като един отбор, резултатът е забележителен. Има ли разнoбой, това дава своите последиствия.

В последните години, когато се реже лентата на нов обществен обект, всички официални лица говорят за красивата сграда, а името на архитекта изобщо не се споменава. Той не е

*В светлината на прожекторите*

и не е във фокуса на общественото внимание. Опитайте само да си спомните имената на архитектите, проектирали най-знаковите сгради в България...

„От години насам у нас архитектът не се афишира като водеща

Все още няма механизъм за насърчаване на демонстрационни пилотни проекти, напомня арх. Димитър Паскалев



Жилищната сграда „Алгара“ в столичния кв. „Младост“ е последната реализация по проект на Архитектоника Студио

# КАТО СИНОПТИК

фигура за изграждането на един обект. Има девалвация на професията като престиж в обществото. И макар архитектите да дават добавена стойност на всяка сграда, в България тяхната роля се подценява”, признава арх. Паскалев. По неговите наблюдения това започна да се изживява през 2008 г., но в момента отново има крачки назад в отношението към техния труд. На Запад архитектът носи много по-голяма отговорност и много по-сериозно е участието му във финансовия модел на всяка инвестиция. У нас тежестта се поема изцяло от инвеститора и на архитекта рядко се дава професионална свобода.

Архитектите трябва

*да чакат  
подходяща  
поръчка*

Дори да проектират уникални сгради, ако няма кой да ги реализира, идеите им остават само на хартия. Необходимо е да има възложител, но в повечето случаи той отива при архитекта с конкретно виждане, което иска да бъде осъществено. „В годините на

строителния бум се реализираха много проекти с погрешен бизнес модел. Поради недобре преценени рискове и поради програма, която е с лоша пазарна ориентация, бяха изградени мъртви обекти. В момента обаче емоционалните загачи, които да са професионално предизвикателство за архитектите, са твърде малко. Забелязва се положителна тенденция – някои архитекти вече участват в моделирането на задачата, за да може продуктът да бъде устойчиво реализиран, тъй като инвеститорите осъзнават, че повече нямат право на грешка”, разказва арх. Паскалев. Така например инвеститорите на „Софарма бизнес тауърс” поемат риска двете кули да са с архитектура от висок клас. Фасадите са иновативни и са изпълнени по нова за България технология. Те имат достоинства, различни от всичко познато – направени са по нов стандарт в интериора и същевременно спестяват два пъти повече енергия, отколкото се залага при стандартно решение.

По професионалната оценка на арх. Паскалев в последните години архитектурата в България е на-

**В България има професионалисти с модерно виждане, но общественият сектор залага на решения, в които липсва духът на новото време, казва арх. Димитър Паскалев**

правила

*крачки напред  
като качество  
и дизайн*

Има реализации на световно ниво, но 99% от тях са в частната архитектура и интериорите и само 1% в обществения сектор. Големата болка на гилдията е, че общественият сектор не разпознава архитекта като творец, дизайнер и двигател на промяната. Общественият сектор са основен генератор на инвестиционния процес, но е създаден механизъм, при който е невъзможно изявените творци да бъдат привлечени за участие в такива проекти.

„Инвеститорите в обществения сектор, представители на администрацията, са относително краткотрайно в това си статукво. Те

## ПРОФЕСИЯ

не поемат рискове и затова се реализират консервативни решения и технологии, в които липсва духът на новото време”, коментира арх. Паскалев. Това го виждаме не само в метростанциите, но и при почти всички общински проекти. Освен всичко, заплащането за подобни задачи е много ниско, от архитекта се изисква да заложи на познати вече решения, като се минава през твърде тежка процедура, докато се стигне до възлагането.

### Инвеститорите в публичния сектор

най-често нямат нужния опит и експертната квалификация, за да провеждат архитектурни конкурси. Като добро решение арх. Паскалев сочи конкурса за площад „Централен” в Пловдив. Там зада-



Контролната кула на летище София е сложно инженерно съоръжение. Проектирана е от Архитектоника Студио и е с отличие „Сграда на годината 2013“

чата за организирането на архитектурен конкурс е „изнесена” към външна организация, която има ноу-хау успешно да се справи с тази задача. Нито една от метростанциите в София обаче не е изградена след архитектурен конкурс. Всички са правени като инженеринг, тъй като се твърди,

че това са сложни съоръжения, от които дизайнът е незначителна част. По този начин при големите инвестиции в публичния сектор се обезценява ролята на архитектурата. Въпрос на време и на активност от страна на професионалната общност е тази нагласа да започне да се променя.

## Ново поколение технологии в проектирането

В гилдията се шегуват, че архитектите, които проектират ниско енергийни сгради, са като хомеопатите, тъй като се въздейства по несилов начин върху енергията на сградата. Арх. Димитър Паскалев вярва, че бъдещето принадлежи на този вид строителство и затова Архитектоника Студио е член на Института за нулево енергийни сгради.

Засега в България са единици къщите с висока енергийна ефективност, при която потреблението на енергия е 5-10 пъти по-ниско от това на стандартните постройки. По изчисления на Архитектоника Студио между 8 и 12 години е възвръщаемостта на разходите за изграждане на нулево енергийни сгради, които те разработват. В тяхната практика постигат оскъпяване от едва 10% в сравнение със стандартните решения, тъй като залагат на местни производства и собствени иновации. Когато обаче за т. нар. пасивни сгради се влагат сертифицирани вносни материали,



Кулите на Софарма тауърс са с отличие „Зелена сграда на годината 2012“ и имат Златен сертификат по DGNB

цената на инвестицията рязко се завишава. Строителните предприемачи, които предлагат жилищни сгради, се стремят да минимизират инвестиционните разходи и рядко мислят за бъдещото потребление на енергия. Нивото на стандартите като цяло бавно се покачва, но промените са твърде консервативни, смята арх. Димитър Паскалев.

Тук според него е ролята на пилотните проекти, но такива у нас

липсват. А процесът може да се форсира само ако се изградят демонстрационни сгради, тъй като това е друго поколение технологии. Водещата роля в това отношение е на общините и на държавата. Това е наравно на Запад още преди години и там са на следваща фаза в развитието. У нас няма нито една многофамилна сграда с ниско енергийно потребление. Добрата новина е, че в момента Институтът за нулево енергийни сгради работи по три публични проекта: едно общежитие и две офис сгради.

Все още няма механизъм за насърчаване на демонстрационни пилотни проекти, казва арх. Паскалев. А за да може подобен нов стандарт да навлезе, трябва или пазарът да е узрял за това, или няколко строителни предприемачи да поемат риска. **И**



# Чужди инвеститори привлечени от проекти на Галакси Инвестмънт Груп




## Развитието на проекти за офис сгради фокусира инвеститорския интерес

Сериозен инвеститорски интерес към офисните си проекти отчита „Галакси Инвестмънт Груп“ на участие си в изложението EXPO REAL, което се провежда в Мюнхен. Компанията представя редица свои проекти, като инвеститорите са особено привлечени от София Бизнес Тауръ и новата офисна сграда, която ще се изгражда в Пловдив. Българският пазар на офис площи бележи сериозно раздвижване през последната година, прогнозите на експертите за неговото развитие са положителни, а международните инвеститори са привлечени от стабилните наеми. На пазара на офиси в Пловдив в момента търсенето на офиси клас А надвишава предлагането. В резултат на засиленото търсене компанията „Галакси Инвестмънт Груп“ стартира проект на офис сграда, която да

отговори на всички технически и функционални изисквания на компании, работещи в сферата на аутсорсинг и информационни технологии. Проектът ще се изгражда на два етапа. Сградата има шест офисни етажа с осигурени места за паркиране. Разположена е на един от най-комуникативните булеварди в Пловдив - „Свобода“, само на 5 минути от центъра на града и на 10 мин от магистрала „Тракия“. Очакванията на инвеститора са тя да бъде мястото за разполагане на офисите на компании, които все повече се спират на Пловдив като място за развитие и разширяване на своя бизнес.

„Участието ни на Експо Реал ни предостави отлична възможност да представим направленията, в които работим и инвестиционни проекти със сериозен потенциал за развитие“, коментира Констан-

тин Бояджиев, директор Бизнес развитие в „Галакси Инвестмънт Груп“.

EXPO REAL се провежда всяка година през месец октомври в Мюнхен. И тази година от 6 до 8 октомври целият бранш ще се събере на едно място на тази незаменима бизнес платформа. На 64 000 кв.м се представят над 1 660 изложители. Участниците в EXPO REAL отразяват целия спектър на бизнеса за недвижима собственост: инвеститори и финансисти, проектанти и проектни мениджъри, консултанти и посредници, хора, управляващи корпоративна собственост, архитекти и представители на градове и икономически региони. 36 000 участници от 68 държави превръщат това изложение в интернационално събитие, на което се създават контакти с бизнес партньори от цял свят. 

Четиримата основатели на „Телерик“ - Христо Косев, Светозар Георгиев, Васил Терзиев и Бойко Яръмов (от ляво на дясно) започнаха преди 12 г. от нулата



# Телерик: Анатомия на успеха

**Как се създава компания  
за 262 млн. долара в  
България**

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

Ако през последните години някой в България все още е подценявал растежа на софтуерната индустрия у нас и е приемал всички новини за нейните успехи като леко пресилени, то в самия край на октомври със сигурност всички погледи бяха приковани към нея. Новината, че българската софтуерна компания „Телерик“ е купена от американската Progress Software за впечатляващата сума от 262 млн. щ. долара, разтърси българския бизнес, показвайки нагледно потенциала за скалируемост и растеж на ИТ индустрията. Впечатляващо в случая не е самата сума на сделката – у нас има не малко предприятия от производствения сегмент, телекомуникационни оператори, банки и енергийни компании, които струват повече. Това, което прави голямата разлика, е в начина, по който е създаден мултимилionenният бизнес на „Телерик“ – четиримата основатели на дружеството са го стартирали преди 12 години на практика от нулата, без някакъв сериозен капитал, освен своите знания и иновативен подход. Именно този потенциал на информационните технологии да превръщат в милиардери никому неизвестни студенти като Марк Зукърбърг, Сергей Брин и Лари Пейдж най-после стана видим и у нас, макар и в компания, чиито мащаби са далеч от тези на Facebook и Google. Въпросът, който през последните дни си задават мнозина, е: как се случи това и възможно

 **Telerik®**  
Develop experiences

ли е моделът на Telerik да бъде мултиплициран в България? По-году сме описали някои важни предпоставки за успеха на компанията.

## *Създаваш софтуерен бизнес*

През последните две десетилетия в България се появиха не малко иновативни софтуерни компании, които успяват да се разрастват с бързи темпове, плащат големи заплати, развиват бизнес с висока добавена стойност и се налагат като своеобразен оазис в икономиката ни. Освен „Телерик“, сред по-популярните имена можем да споменем „Мусала Софт“, „Сирма Груп“, „ИнтерКонсулт България“, „Фадата“, „Мелън“, „Немечек България“, „Онтотекст“, „Бианор“ и още, и още. Повечето от тях са стартирани от нулата от състуденти или бивши колеги и постепенно са успели да се разраснат, създавайки десетки, а в някои случаи и стотици работни места. Особеното при тези фирми е, че те не страдат от липса на поръчки и по данни на Българската асоциация на софтуерните компании (БАСКОМ) техният бизнес би могъл да бъде три пъти по-голям, ако разполагаха с необходимия брой квалифицирани специалисти.

## *Насочваш се към международния пазар*

Някои от българските фирми през годините се наложиха като успешни изпълнители на държавни ИТ по-

ръчки или внедрители на софтуер за банки или за индустрията у нас. „Телерик“ обаче е в групата на тези, които се ориентираха изцяло към чуждестранните пазари и изградиха успешен международен бизнес. Днес много от българските софтуерни компании имат зад гърба си успешни проекти за големи корпорации от Западна Европа, САЩ, Бразилия, Япония и други страни и са разпознавани като надежден партньор в целия свят.

## *Отказваш се от аутсорсинга и развиваш продукт*

Първоначалният етап в развитието на българския софтуерен бранш е свързан с аутсорсинга – процес, при който българските компании осъществяват проекти като подизпълнители на чуждестранни софтуерни фирми или по поръчка на крайния клиент. Все повече мениджъри



През годините „Телерик“ Академия е подготвила стотици кадри за софтуерния бизнес



от бранша обаче през последните години осъзнаха, че този модел може да предостави добри възможности за начален старт, но не е особено скалируем и не е подходящ за дългосрочно разрастване на компаниите. Затова много фирми от бранша постепенно се преориентираха и днес повечето членове на БАСКОМ развиват собствени продукти, които продават по модела on-premise или SaaS (Software as a Service – софтуер като услуга).

### *Навлизах в перспективен подсегмент*

„Телерик”, в частност, още от самото начало се ориентира към развитието на собствени софтуерни продукти и през годините разви качествено портфолио от иновативни инструменти за разработка на мобилни приложения, CMS (content management system – система за управление на съдържанието в уеб), платформи за разработка на HTML5 приложения и др. Комбинирайки някои от най-иновативните технологични подсегменти като мобилните приложения, cloud – платформите и др., компанията създаде разпознаваемо портфолио с над 1.4 милиона клиенти по целия свят.

### *Превръщаш се в глобален играч*

През последните години „Телерик” усилено придобива чуждестранни компании, включително датска-

та Equatec, германската Vanatec, американските Mallsoft, ArtOfTest и NimblePros. Фирмата открива и свои представителства в различни точки на планетата, включително в Канада, Великобритания, Австралия и Индия. Кулминацията в този процес е откриването на собствен офис в сърцевината на технологичната индустрия – Пало Алто, Калифорния, където българската компания създаде акселератор за стартиращи фирми в областта на HTML5 технологиите. Започнала като малък софийски стартап преди 12 години, днес тя сама се превръща в значим секторен играч, който подкрепя стартиращите бизнеси.

### *Търсиш активно решения на проблема с кадрите*


През последните години проблемът с намирането на висококвалифицирани кадри се наложи като най-сериозната пречка пред разрастването на бизнеса на българските софтуерни фирми. Въпреки прословутото високо ниво на ИТ специалистите ни, се оказва, че университетите просто не са способни да запазват с кадри бързо развиващия се технологичен бранш у нас. Повечето компании се заеха да решават проблема сами чрез собствени обучителни програми и състезания по програмиране, а „Телерик” беше сред първите. Преди няколко години дружеството създаде своята „Телерик Академия”, която е помогнала на стотици млади специалисти да

навлизат в програмирането и го е захранила с не малко кадри. Неотдавна то пренесе успешния модел и при децата, създавайки своята детска академия Telerik Kids Academy, която помага на най-малките да направят своите първи стъпки в технологиите.

### *Привличаш „умни” пари*

Повечето технологични стартапи преминават през няколко етапа на рисковото финансиране, докато се превърнат в успешни глобални имена или просто се провалят. Привличането на рискови пари стана толкова характерно за младите ИТ компании напоследък, че мнозина виждат в това харчене на огромен потенциален балон, а фокусът все повече се измества от това за какво въщност се дават средствата, към самите пари. Вместо да се насочи от самото начало към търсене на рисков капитал, „Телерик” прави само една премерена стъпка в тази насока, привличайки инвестиционния фонд Summit Partners през 2008 година. Целта на компанията тогава обаче не са толкова парите, колкото опитът и ноу-хаутто на инвеститора, който да помогне на българските съдружници да изградят една наистина стабилна компания, способна да посрещне последващия ръст.

### *Откриваш купувач, който има нужда от твоето портфолио*

Американската компания Progress Software е сериозен софтуерен играч, който разполага с кеш, но е изгубил инерцията на иновиранието и днес търси възможности да придобие свежи софтуерни фирми. Портфолиото на „Телерик” чудесно пасва на стратегията на купувача, който ще може чрез него да разшири значително своите предложения към независимите разработчици. А с добре развитата си глобална структура българската фирма може да предложи на американския играч както аудитория от близо милион и половина разработчици по света, така и добре развито портфолио в перспективен сектор, присъствие на всички важни пазари, собствен стартап акселератор и академия за програмисти. 



# SAP В СВЕТА на облака

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

Когато през далечната 1972 г. четирима германски инженери напускат американския гигант IBM, за да създадат малката софтуерна фирма Systemanalyse und Programmentwicklung в Манхайм, много техни познати смятат, че това е грешка. През годините обаче те успяват да изведат своята компания, наречена по-късно SAP, до позицията на един от двата най-големи глобални играча (заедно с Oracle) в сегмента на системите за управление на бизнеса и най-вече тези от клас ERP (Enterprise Resource Planning – планиране на фирмените ресурси). Днес германската корпорация има сериозно присъствие във всички по-важни подсегменти на корпоративния софтуер, включително CRM (Customer Relationship Management) системите, SCM (Supply Chain Management) и др., а броят на клиентите ѝ вече надхвърля 41 000. Бъдещето пред компанията би изглеждало напълно безоблачно, ако не беше

## навлизането на „облачните“ технологии

в сектора. Концепцията cloud (облак) представлява софтуер, който се използва отдалечено, вместо да се инсталира на клиентския компютър, и най-често не се закупува, а се наема за определен период от време. Най-популярният пример за такава услуга през годините е онлайн базираната електронна поща. Напоследък обаче този модел навлиза в абсолютно всички сфери на софтуерните разработки и системите за управление на бизнеса не правят изключение. Компании като Salesforce през последните години се наложиха като значими глобални играчи именно със своите бизнес софтуерни решения, предлагани като услуга. Първоначално

стартирали като алтернатива за малките фирми, постепенно те успяха да се наложат във всички сегменти и днес все повече средни и дори големи компании ги използват. Същевременно ситуацията в сектора се променя динамично и всяка година се появяват

## нови предложения

за cloud – базиран бизнес софтуер. Asana например е интересен стартап проект, който има за цел да предложи онлайн ERP система на изключително достъпни цени (за по-малък брой работни места тя на практика е безплатна). И макар повечето големи предприятия засега да не се интересуват от подобни алтернативни решения и да залагат на изпитаните продукти на големите доставчици на бизнес софтуер, вятърът на промяната вече се усеща навсякъде в бранша.

SAP очевидно не възнамерява да наблюдава този процес отстрана. Засега обаче компанията така и не

успява да намери своето подобаващо място в „облачния“ сегмент. През 2010 г. тя пусна на пазара SaaS (Software as a Service) услуга Business ByDesign, която така и не успя да се наложи. След това корпорацията придоби фирмите за облачни услуги Ariba и SuccessFactors, а неотдавна представи решението HANA, което заема централна роля в плановете ѝ за навлизане в cloud сектора. Един от ключовите проблеми за SAP, които всъщност засяга също Oracle и други големи доставчици на бизнес софтуер, е, че ако корпорацията започне да предлага всички свои функционалности като услуга, тя ще трябва да

## намали значително приходите си

от тях. А това е изключително сериозна промяна на бизнес модела, която трябва да бъде направена много плавно.

**Един от водещите разработчици на системи за управление на бизнеса придоби Concur Technologies и направи важна стъпка към лидерство на пазара на софтуер като услуга**







Изпълнителните директори на SAP Бил Макдермот (вдясно) и на Concur Стив Синг са оптимисти, защото придобиването ще направи компанията втория по големина доставчик на облачни услуги в света и номер 1 по брой на клиентите

требители по целия свят, както и добре развита търговска мрежа. Тя обаче не е основният актив, който интересува германската корпорация. Concur е един от най-перспективните играчи в относително новия сегмент, наречен travel and expense software (софтуер за управление на пътувания и разходи). През отминалата година приходите на компанията са били на стойност 545.8 млн. щ. д. и са направени предимно от облачни услуги. Факт, който най-вече интересува ръководството на германския конгломерат.

„С Ariba, Fieldglass и Concur, SAP се превръща във водеща компания за бизнес мрежи. Ние предефинираме начина, по който бизнесите извършват търговски операции в сферата на продуктите и услугите, работната сила, пътуванията и развлеченията. А с платформата SAP HANA възможностите за създаване на иновативни бизнес модели на базата на Concur стават неограничени“ - посочва в свое изказване пред медиите Бил Макдермот, главен изпълнителен директор на SAP. Неговият оптимизъм безспорно е оправдан. От корпорацията вече обявиха, че след придобиването на Concur тя вече ще разполага с 50 милиона потребители на „облачни“ услуги, което е повече от всеки друг доставчик на корпоративни cloud решения. По размера на приходите си пък SAP ще стане вторият по големина доставчик на „облачни“ решения в света. Корпорацията изглежда е намерила правилната рецепта за постепенен навлизане в сегмента на „облачните“ услуги и през следващите години има всички шансове да заеме централно място в него. А ако това стане, тя не само ще промени себе си, а ще донесе на целия бизнес софтуерен сегмент такава мащабна промяна, с каквато той не се е сблъсквал през кратката си история. [И](#)

Новината от последния месец, че SAP придобива американската компания Concur Technologies, показва, че германският гигант остава постоянен в усилията си да навлезе в cloud сегмента. Concur е един от водещите доставчици на „облачен“ софтуер за управление на командировки, разходи и др. бизнес процеси. SAP плаща за него впечатляващата сума от 8.3 млрд. щ. долара, или с 20% повече, отколкото се търгуваха акциите на аме-

риканското дружество към същия момент. Сделката на практика е

### най-голямото придобиване

в историята на SAP. Тя вече е одобрена единодушно от борда на директорите на придобитата компания и се очаква целият процес по вливането ѝ в SAP да продължи около година. Concur разполага с над 23 000 корпоративни клиенти с общо над 25 милиона активни по-





# Когато хобито стане бизнес

**Опитът сочи, че най-големите успехи идват, когато работата и удоволствието се слепят в едно**

ЯНА КОЛЕВА

Избери си работа, която обичаш, и повече няма да се наложи да работиш нито един ден. Тази сентенция, приписвана на Конфуций, се цитира твърде често. Тя важи с най-пълна сила в случаите, когато хобито се превръща в бизнес. Едни от най-успешните предприемачи в света са именно онези, които са имали щастието да заложат на най-печелившата карта – удоволствието да правиш нещо със страст. Обикновено, когато в най-ранна възраст се започва бизнес, той е основан на хоби. Такъв е случаят с Анджело Сотира, чието състояние се оценява на над 75 млн. долара. Роден е през 1981 г. в Гърция, но по националност е американец. Източникът на богатството му идва от DeviantArt, Dimension Music, Artist Management Group, Lynx Technology Group. Основал е първата си компания Dimension Music на 15-годишна възраст. Disney оценява потенциала ѝ и я придобива. След това той работи две години като стратеги-



Валентина Славова от опит знае, че си струва да превърнеш хобито в бизнес





Основателят на XS Software Христо Тенчев е запален геймър и вместо да го разори, хобито му даде предимство като предприемач

В България също има редица успешни млади предприемачи, чието хоби им дава

### СИЛЕН тласък

В развитието на бизнес. Сравнението с техни западни връстници се измерва с няколко нули разлика, но

всичко е въпрос на среда и на мащаби, които съответният пазар дава. Христо Тенчев е от късметливите, за които силното увлечение по компютърните игри става основа за създаването на стартап. Нарича го предизвикан късмет, защото ако не си активен, няма основания да се надяваш, че късметът ще те споходи. Започнал бизнес още като ученик, а в момента е изпълнителен директор на XS Software, ръководи екип от над 130 души и е достигнал пазари в над 80 държави по света. Още от много малък обичал да играе компютърни игри. Бил запален геймър и дори се състезавал с играчи в чужбина, като по този начин си изкарвал пари. В 12-и клас негов съученик го предизвикал с бас, че не може да направи собствена игра. Христо Тенчев се амбицирал и разработил игра, която качил на сървър на хостинг компанията, за която тогава работел. Предимството ѝ било, че е първата браузер базирана игра в България. Тя много скоро стигнала до 10 000 играчи, тъй като била и напълно безплатна. Но когато геймърите се увеличили много, тя започнала да ангажира твърде голям хардуерен ресурс. Тогава Христо Тенчев

фото ВАЛЕНТИНА СЛАВОВА

чески съветник в Artist Management Group и Lynx Technology Group. Когато през 2000 г. пуска портала DeviantArt, е само на 19, но има

### две страсти

– съвременното масово изкуство и парите. Съчетанието между тях се оказало твърде сполучливо, щом DevianArt процъфтява, а други социални мрежа никнеха като гъби и бързо си отиваха, тъй като не можеха да привлекат достатъчно потребители, нито пък да имат необходимия минимум за обмен на съдържание. Днес фирмата разчита не само на реклама и на пла-

мени услуги, но и на развитието на онлайн търговия.

В технологичната сфера има много преуспели хора, натрупали състояние благодарение на това, че твърде рано са превърнали своето хоби в бизнес. Сред богатите младоци е 30-годишният бразилец Майк Кригер. Натрупал е състоянието си чрез създаването на социалната мрежа Instagram, която основават през 2010-а заедно с Кевин Сисъръм. През 2012 г. компанията бе купена от Facebook за 1 млрд. долара, като една трета е кеш, а другата част е в акции.



фото ЦАНИСАВ ХРИСТОВ



подходил прагматично и, за да ѝ осигури собствен сървър, решил тя да остане безплатна, но по-запазените играчи да си плащат за някои допълнителни екстри към нея. По този начин се оформил и първият бизнес модел. След това вече можел да си позволи да плаща на други, които са много по-добри от него в програмирането, а самият той да се посвети на създаването на нови игри. „За успеха със сигурност трябва

### САМОДИСЦИПЛИНА

Нужни са надеждни, умни и способни хора, които правят чудеса. В екип може да се създаде нещо по-голямо, което да надхвърли границите на България”, уверява Христо Тенчев. В компютърните игри няма таван на възможностите, но младият предприемач направи и крачка встрани от това поприще. Наскоро той стана част от екипа на новия Софтуерен университет, чийто основен двигател е Светлин Наков. Сега амбицията е да гадат шанс на колкото се може повече млади хора да се развият в областта на ИТ технологиите. Мечтите им стигат и по-далеч – университетът да надскочи границите на България и да подготвя кадри и в други сфери.

Хобито не познава ограничения, затова може да е основа за най-различни бизнеси. Когато очаквала второто си дете преди четири години, Валентина Славова получила непоносимост към синтетичните аромати. След като в България не успяла да намери парфюм с изцяло натурални аромати, поръчала по интернет екзотично ухание от малка френска фирма. То силно ѝ допаднало и тя започнала да се интересува от света на ароматите. Всички около нея били озадачени,

когато преди четири години напуснала добре платената позиция на главен счетоводител в представителството у нас на западна софтуерна компания, за да превърне своята нова страст в бизнес. Близките ѝ я съветвали да не се отказва от този сигурен доход и да не се хвърля

### В НЕУЗВЕСТНОТО

но вътрешната ѝ убеденост ѝ подсказвала, че промяната ще е за добро. Тя създаде фирмата „ЕкоМаг” и започнала онлайн да предлага продукти. Минала през специални обучения, за да получи по-голяма увереност в познанията за ароматерапията и ароматиките, тъй като целта ѝ не е просто да

ще носи повече пари. „Чувствах се увлечена от тази ароматична магия и усещях, че това е верният път, иначе щяха да се случват неща, които постоянно да ме спъват”, казва управителката на „ЕкоМаг”. Според нея предимството да превърнеш хобито в бизнес е, че работата не ти тежи, работиш много повече, а не усещаш тежест от това. „Пред дохода, който с другата си професия бих имала, предпочитам

### УДОВЛЕТВОРЕНИЕТО

да правя нещо, което ми носи и емоционален смисъл”, признава Валентина Славова. В началото чрез безплатни семинари опитвала да привлече вниманието на потенциалните клиенти, а сега хората, които се интересуват от тази тема, сами я търсят, за да организира различни курсове. Освен това веднъж месечно тя прави безплатни уебинари по различни теми, свързани с етеричните масла и ароматерапията. Всичко това само доказва, че когато хобито стане бизнес, то има потенциал бързо да се развива и да привлече все повече хора.

Превръщането на хобито в работа е най-сигурният начин да си загубиш хобито, казват някои. Други твърдят, че хоби е, когато нещата се правят за удоволствие.

Превръща се в професия, когато в края на деня сам си откриеш поне три дребни грешки и една по-голяма. Трети уточняват, че трябва да има някаква разделителна линия между професия и хоби, тъй като удоволствието не бива да се смесва с работата. Но всъщност от примерите, които дадохме, става ясно, че най-големите успехи идват точно когато работата и удоволствието се слепят в едно. И



Валентина Славова (вляво) беше високо платен счетоводител, но пое риска да стане ароматерапевт

ФОТО: ЦАНИСЛАВ ХРИСТОВ

продава, а да научи хората правилно да използват тези дарове от природата. Към бизнеса се присъединили двама други ентузиаста, които станали нейни партньори. Изненадващо и за самата нея интересът към натуралните продукти лабинообразно расте и това станало повод да започне да организира семинари и уъркшопи, свързани с използването на базовите и етеричните масла и приготвянето на козметика. Вече поддържа и свой блог, на който всеки може да научи повече за използването на натуралните аромати.

В началото, когато взела решение за голямата трансформация, водещ не е бил мотивът, че това





appiani

memoria luce

100 % made in italy  
[www.appiani.it](http://www.appiani.it)



Мебелни Къщи Нидо  
бул. Андрей Ляпчев 1  
тел. 02/421 96 45-421 96 46  
[office@nido.bg](mailto:office@nido.bg)

Мебелна Къща Нидо  
ЦУМ партер,  
бул. Мария Луиза 2, тел.  
02/ 92 60 487 02-92 60 462

**NIDO**



# Водораслите – суровина с перспектива

**България разполага с ноу-хау за отглеждането и оползотворяването им, стига да има финансиране за това**

ЯНА КОЛЕВА

Водораслите са важен, но недостатъчно използван ресурс. От тях може да се произведат хранителни и лекарствени съставки, биохимикали и биогорива. На този етап икономическият потенциал на тази суро-

вина се оценява високо, очакванията за възможното приложение са твърде оптимистични, за разлика от практическите резултати към момента.

Добрата новина, дошла съвсем наскоро, е, че водораслите може да се окажат в основата на

*промишленост за милиарди евро*

В Европа, благодарение на научна разработка, която позволява отглеждането им в големи мащаби. В рамките на проект, финансиран от Европейския съюз, са разработени високотехнологични платна, които водят до високи добиви от плаващи ферми и дават възможност за лесно и механизирано отглеждане. Според експерти по този начин се решава един сериозен проблем при отглеждането на водорасли за промишлени цели. Ако се осигури добив в големи размери, това може да даде нов тласък за производството на различни продукти. Когато се говори за промишленото отглеждане на водораслите, трябва да се има предвид, че те помагат за абсорбирането на излишъка от



Промислеността тепърва ще открива водораслите като суровина



въглероден диоксид в морската вода и на отпадните хранителни вещества от намиращи се наблизо рибовъдни стопанства.

Изпитванията на платната в рамките на проекта AT<sup>2</sup>SEA в опитните съоръжения в Солунг (Норвегия), Обан (Шотландия) и Голуей (Ирландия) са довели до добив от 16 кг морски водорасли (мокро тегло) на кв. м - този добив е от три до пет пъти по-висок от традиционния. Проектът е подкрепен с 3,4 млн. евро по линия на Седмата рамкова програма за научни изследвания и технологично развитие.

В момента морски водорасли се отглеждат с помощта на въжета или просто се събират от морето.

### Ефективността

на тези методи не може да бъде значително увеличена, тъй като и двата са много трудоемки, а добивите - относително ниски. Екипът на проекта AT<sup>2</sup>SEA е разработил платна, които са в състояние да поддържат голям брой морски водорасли, без да се скъсат. През тази есен според плановете AT<sup>2</sup>SEA започва да отглежда ценната суровина на платформи от 200 кв. м във

всяко от трите опитни съоръжения. Целта е да се оцени потенциалът им за използване за търговски цели.

Днес обаче отглеждането на водораслите не става само в морски води. Има редица съобщения за ферми за водорасли, които отглеждат суровина за производството на дизелово биогориво. Суровината поглъща голямо количество въглероден диоксид и други вредни газове, като отделя мазнина, от която може да се прави биодизел за леки и тежкотоварни автомобили, за влакове и самолети. Водораслите растат близо 40 пъти по-бързо от другите растения, а за разлика от царевичата например, използвана за производството на етанол, заемат много по-малка площ.

Гиганти като Chevron, Honeywell и Boeing създават

### собствени ферми

за водорасли, от които да произвеждат биогориво. Европейски компании също се обръщат към местните власти, за да подкрепят експериментите и проучванията на водораслите като източник на биогориво. Германската E.ON обяви, че започва строителството на първата си ферма за водорасли в Хамбург на стойност 3,2 млн. долара. Производител на биодизел от Португалия е вложил 5 млн. долара в такава ферма, разположена до електроцентраля. Отглеждането и събирането на водорасли е скъпо и трудоемко начинание, затова се експериментира с различни шамове. Някои американски университети също търсят решения в тази посока.

За година Европа произвежда 5 млрд. литра растителни горива от рапица, соя и други енергийни култури. Очакванията в САЩ са, че след няколко години рафинерията само на една компания ще произвежда към 400 млн. литра биодизел от водорасли, с което цената на горивото ще падне около 10 пъти. Но за да се постигне подобен резултат, трябва да се положат твърде много целенасочени усилия, без гаранции, че инвестициите наистина ще се оправдаят.

В България също се правят опити за отглеждане и преработка на

Продължават експериментите за производство на водорасли в големи количества





водорасли с тенденция за промишлено производство. Специалистите от Варненската фирма „ЕКО ЗОРА“ са направили

## разработки

свързани с производство и използване на водораслите за храна и лекарства, за биомаса и горива. Засега най-рентабилно е отглеждането на водорасли за храна. Пилотният проект, свързан с добива на биогориво, дава надежди, че може да се разработи ефективен метод, но към момента в България няма такова предприятие за преработка. Ако се намери възложител, „ЕКО ЗОРА“ ще се ангажира с изграждането на подобен пилотен завод. Към момента обаче такъв интерес няма. „Водораслите са суровина с бъдеще, но на този етап в България инвеститорите не са узрели за нейното използване. При производството на енергия от такава суровина цикълът успешно се затваря, тъй като въглеродният двуокис е тяхната храна. Когато тази биомаса се изгаря в генератор, пак се получава въглероден двуокис, който


отива обратно за производството на водорасли. Отделя се и кислород. Отпадната топлина отива за осигуряване на добър микроклимат за отглеждане на водораслите. За да се създаде прецизна технология, са необходими много изпитания, което не става без сериозно финансиране”, обяснява Георги Георгиев от „ЕКО ЗОРА“. Досега компанията е работила в сътрудничество с учени от БАН, които са предоставили ноу-хау за отглеждане на водорасли, както и подходящите щамове. За да се произведе суровината, са нужни основно вода, светлина, топлина и въглероден двуокис. Специалистите от „ЕКО ЗОРА“ обясняват, че маслодайните водорасли се отглеждат във

## фотобиореактори

разположени в закрити оранжерии, като се ползва специален щам еноклетъчни. Сместа от вода и водорасли постъпва в цеха, където се разделят масло, шрот и филтрирана вода. Полученото масло се филтрира, изсушава и се подава за производство на биодизел. Шротът

отива за фураж или за производство на биоетанол. Отделената вода се връща обратно за отглеждане на следващата реколта.

Идеята за промишленото използване на водораслите не е от вчера. Още в края на 50-те години на миналия век у нас са разработени подобни проекти, а през 1964 г. се създава специализирана научна група към Селскостопанската академия. По-късно тя се прехвърля към Института по промишлена микробиология при БАН. В топлиите извори на с. Рупите е изградена голяма база, като това е уникално за Европа съоръжение. Годишно са добивани по 6-7 т водораслова биомаса, а износът е бил основно за Япония, където произвеждали хранителни добавки.

Опитите в България, свързани с отглеждането и оползотворяването на водораслите, показват, че разполагаме с капацитет за работа в тази насока, стига да има финансиране. В случай, че светът се насочи към по-широкото им използване, то и нашата страна ще може бързо да влезе в крак с тази тенденция. 



И България има ноу-хау за производство на водорасли



целувка от природата

# КОМ

натурална минерална вода

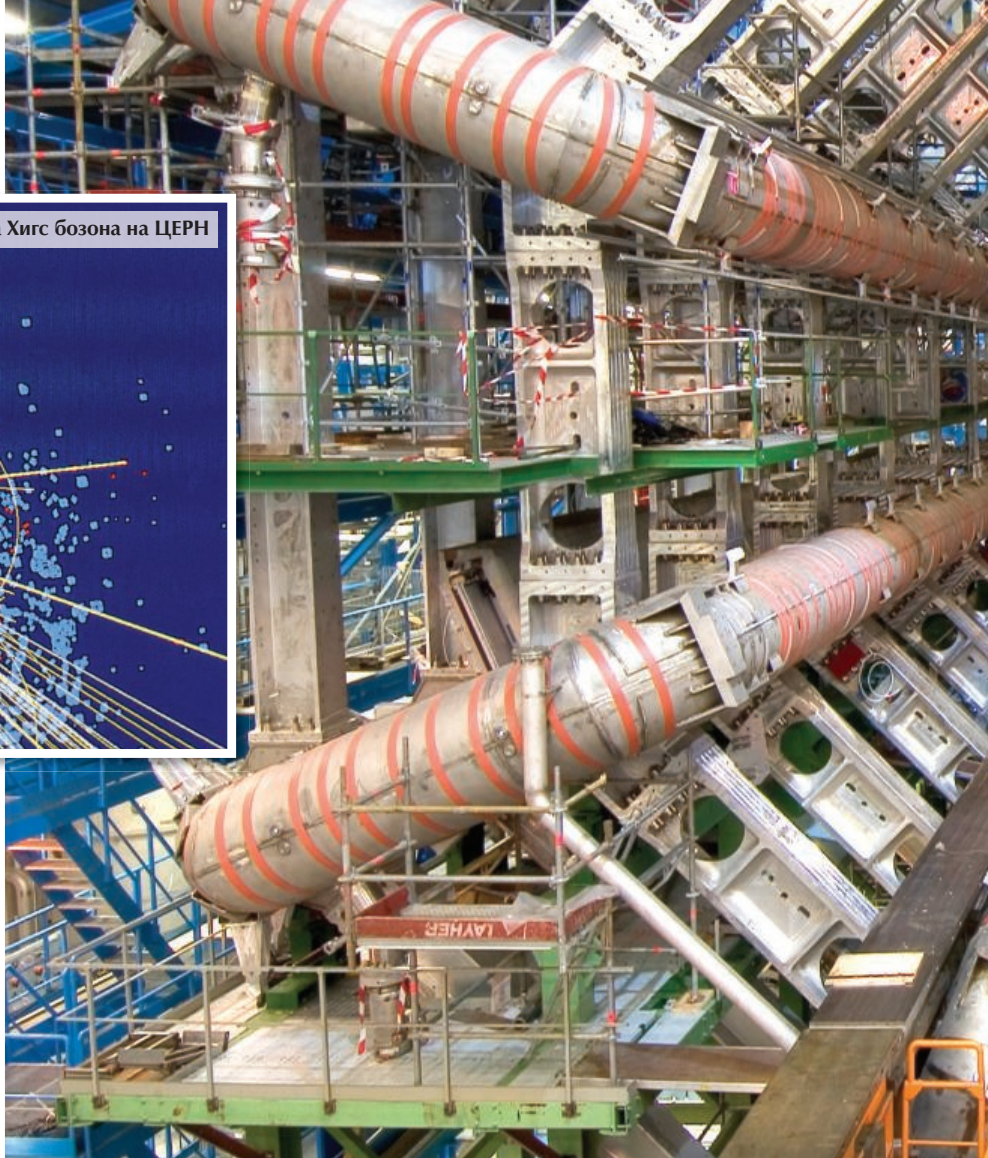
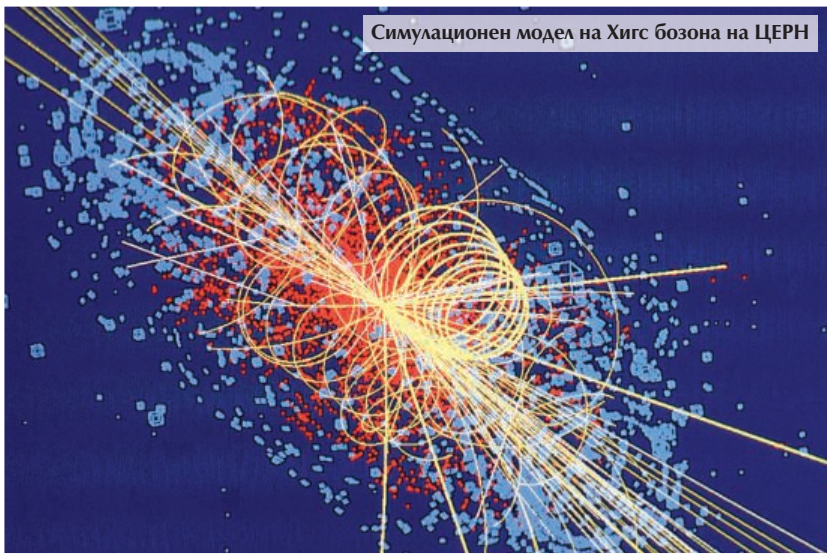


ЗА ПОРЪЧКА

02 936 8080 [www.kom.bg](http://www.kom.bg)



Симулационен модел на Хигс бозона на ЦЕРН



**АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ**

Когато през пролетта на 2008 г. хавайският учен Уолтър Вагнер подава съдебен иск в съда в Хонолулу срещу европейската научна организация CERN за проект, който се намира от другата страна на планетата, нито научната общност, нито съдебните заседатели са подготвени. В конкретния случай обаче разстоянията нямат никакво значение, тъй като жалбата е по обвинение за ... Възможно предизвикване на края на света. Делото така и не се състои, но повдига много въпроси и поставя началото на дискусия за потенциалните рискове от големи научни проекти.

*Какво е  
Large Hadron  
Collider (LHC)*

Големият адронен колайдер представлява 27-километров тунел с кръгла форма, който се намира пог територията на Франция и Швейцария, в близост до гр. Женева и е създаден от Европейската организация за ядрени изследвания (CERN). С помощта на свръхмощни магнити в него се ускоряват снопове протони, след което се сблъскват с много висока скорост. Целта на занятието е при сблъсъците да бъдат създадени нови частици, които биха позволили на учените да разширят познанията си за Вселената и най-вече – да бъде

# Битка за тайните на материята

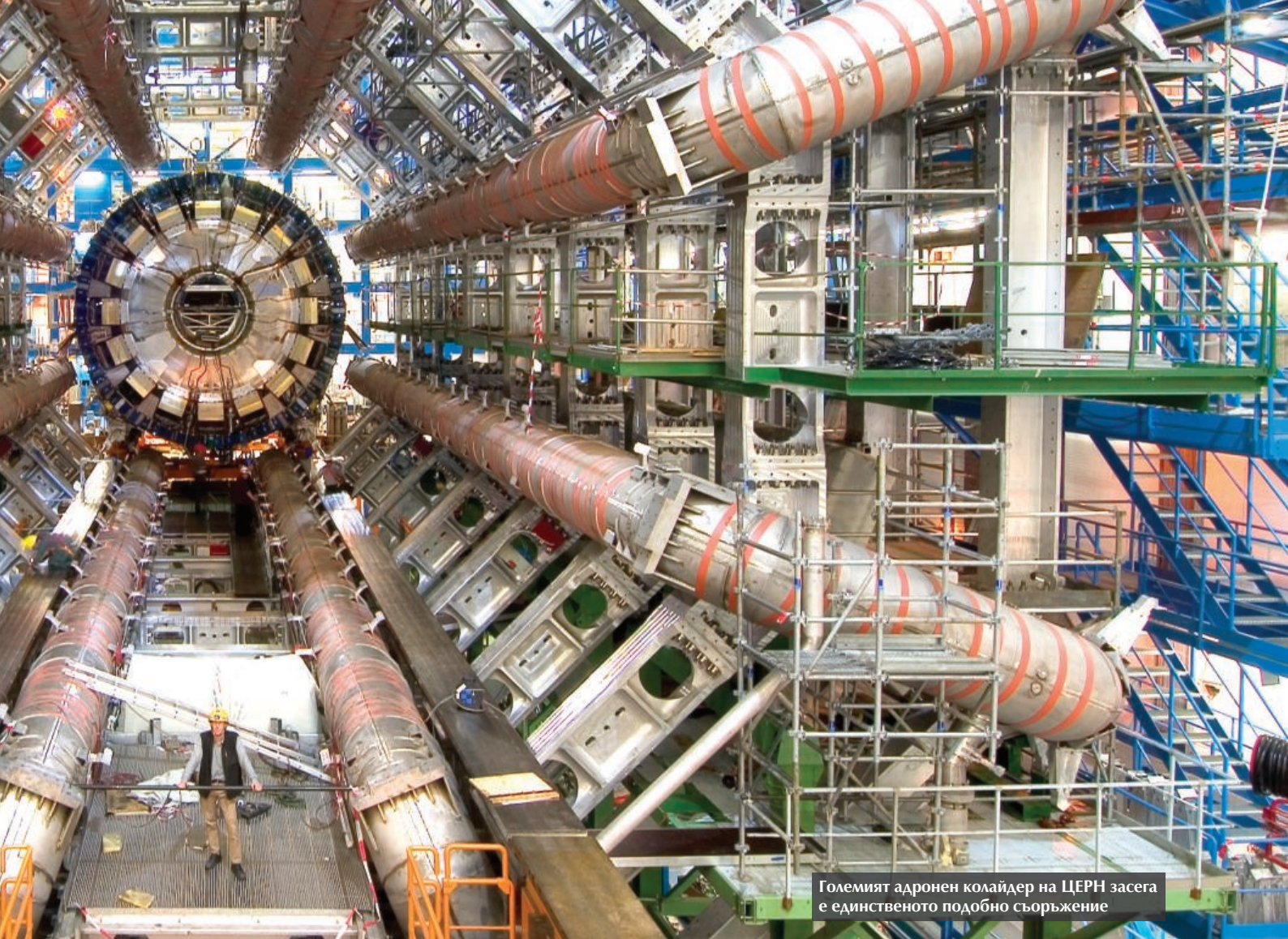
открита предполагаемата частица Хигс бозон, която дава обяснение защо материята има маса. Някои учени обаче преди старта на ускорителя спекулираха, че в него могат да бъдат създадени опасни нови частици, които биха могли да доведат до унищожение на цялата планета. Сред заплахите според тях са хипотетични частици, наречени стрейнджлети и дори – миниатюрни черни дупки, които при най-негативния сценарий биха могли да се разширят, поглъщайки цялата планета. Стигна се до безпрецедентен научен доклад, при който четири водещи световни университета – Масачузетският технологичен институт, Хайдел-

берг, Йейл и Принстън се принудиха да публикуват доклад, в който потвърждават, че LHC няма да предизвика глобален апокалипсис. Факт, който сам по себе си поставя много въпроси за нуждата от нов тип регулация на някои типове научни изследвания.

*Нови  
предупреждения*

Днес, пет години след подаването на съдебния иск за края на света и години след включването на ускорителя под Женева, планетата си е цяла, епохалното откритие на Хигс бозона вече е факт, а страховете за края на света постепенно се разсеяха. Именно затова





Големият адронен колайдер на ЦЕРН засега е единственото подобно съоръжение

## Европа и Япония планират създаването на проекти, пред които дори Големият адронен колайдер бледнее по мащаби

прозвучаха толкова изненадващо гумите на може би най-значимия жив физик – Стивън Хокинг, който преди броени дни обяви, че всъщност експериментите с Хигс бозони действително могат да предизвикат армагедон. Причината, според един от най-известните учени, е, че ако т. нар. „божествена частица“ бъде доведена до нестабилно състояние, тя може да доведе до изчезване на самото пространство и време, предизвиквайки не края на света, а края на самата Вселена. За да се случи това обаче,

енергиите на сблъсъците в LHC далеч не са достатъчни, а трябва да бъде изграден ускорител на частици, голям колкото цялата Земя, убеден е Хокинг.

С други думи постижението не е по силите на съвременната цивилизация и вероятно няма да е възможно поне през следващите столетия. Това обаче далеч не оз-

начава, че научната общност не се опитва да надскочи сегашните си възможности и е готова да се задоволи с мощността на Големия адронен колайдер.

В следващите редове ще ви запознаем с няколко амбициозни проекта за ускорители, пред които дори фамозният LHC бледнее по мощност:

### Подобрения по Големия адронен колайдер

Преди да разкажем за алтернативните проекти на LHC, ще се спрем на подобренията, които CERN прави по своя мащабен проект. В момента тече обновяване на технологията в ускорителя и след като той поднови своята работа през 2015 г., след сериозен ъпгрейд, >



Графика на проекта за Международен линеен ускорител (International Linear Collider)



ще може да провежда сблъсъци на елементарни частици с енергия от 14 тераелектронволта (TeV). Въпреки че това още не се е случило, учените вече имат планове и за следващото обновяване на гигантското подземно съоръжение, което вероятно ще се проведе някъде около 2022 година. Идеята е тогава да бъдат заменени сегашните гигантски магнити, които ускоряват преминаващите през тунела елементарни частици, и да бъдат поставени нови, много по-мощни. Това няма да увеличи значително енергията на сблъсъците в него, но ще доведе до десеткратно засилване на светимостта. Броят на сблъсъците на протони, който ще се случва в ускорителя, ще е много по-голям, увеличавайки съответно и обема на данните, които ще достигат до детекторите на проекта. По този начин шансовете за открития на странни нови частици също ще нараснат, а с тях и вероятността учените да си обяснят по-добре господстващия сега във физиката Стандартен модел на Вселената. Плановете на учените от CERN включват и промяна на името на ускорителя, който тогава ще започне да се нарича High Luminosity LHC.

## Следващият проект на CERN

Въпреки че в момента оперира с най-голямото съоръжение за сблъскване на протони, създавано някога от човешка ръка, Европейската организация за ядрени изследвания планира сама да си създаде конкурент на LHC. Очаква се следващото поколение ускорител да бъде с дължина 80 км (над два пъти по-голямо от Големия адронен колайдер) и отново да е с кръгла форма. Първите геоложки изследвания за определяне на местоположението му вече са направени. Новият, много по-дълъг тунел, както и значително по-мощните магнити, ще гарантират много по-високи енергии на сблъсъците на елементарни частици в него, които вероятно ще достигат между 80 и 100 тераелектронволта. Това

може би ще увеличи капацитета на човечеството да създава нови частици, за чието съществуване преди това или е допускано само теоретично, или изобщо не е предположено. Според представители на CERN, най-голямото техническо предизвикателство при изграждането на наследник на LHC е именно създаването на по-мощни магнити. Очакванията са все пак по-добър проект да може да заработи до 2040 г. и освен сблъсъци на протони, да може да провежда и такива на електрони и позитрони, макар и с по-малка енергия.

## Международен линеен ускорител

Друг кандидат за пенсиониране на Големия адронен ускорител е ново линеен съоръжение, което вероятно ще се нарича Международен линеен ускорител (International Linear Collider – ILC). Все още не е известно къде ще се намира той, но научната общност в Япония вече лобира активно да бъде разположен там. В него обаче ще участват много други страни от целия свят. Дължината на проекта ще е около 31 км, а изборът на линейна, вместо кръгла форма, според някои учени ще гарантира по-висока енергия на сблъсъците на частици.

Една от сградите в ЦЕРН - Глобусът, който се ползва за научни експозиции



Друга разлика с LHC е, че новият проект ще засилва не протони, а електрони и позитрони, които ще бъдат изпращани едни към други от двата края на тунела. Сблъскването на такива частици в кръгъл ускорител е много по-сложно.

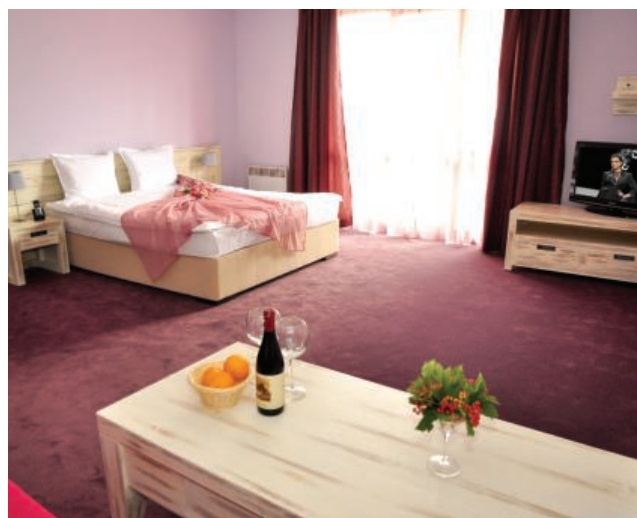
## Конкуренция от САЩ

Американската научна организация Fermilab, чиито линеен ускорител Теватрон беше най-големият преди старта на LHC, също възнамерява между 2040 г. и 2050 г. да създаде ново съоръжение. То ще бъде с кръгла форма и за разлика от всички съществуващи днес проекти в него ще се осъществяват сблъсъци на мюони – елементарни частици, сочени за „по-тежките братовчеди на електроните“, тъй като масата им е нещо между тази на електроните и протоните. Идеята е енергията на сблъсъците в ускорителя да достига от 3 до 6 тераелектронволта, което е доста по-малко от другите проекти, но при мюоните ще е достатъчно за създаването на нови частици. Може би най-голямото препятствие пред проекта ще бъде нестабилността на мюоните, които се разпадат веднага след създаването им в лабораторни условия. **И**



*Хотел "3 Планини"  
обещава спокойствие и чиста природа!*

Boutique Hotel



*"3 Планини" е луксозен бутик Спа хотел, изграден в характерен алпийски архитектурен стил, съчетан с традиционни елементи. Намира се близо до Банско. Състои се от 42 апартамента от 39 m<sup>2</sup> до 65 m<sup>2</sup> с южно изложение и собствен балкон с прекрасен изглед към върховете на Пирин и Родопите. Хотелът разполага с уникален спа център, разположен на обща площ от 600 кв.м.*

*За резервации и допълнителна информация:*

*тел.: 074 792 955; 0888 805 993  
e-mail: reservation@3-mountains.com*



WWW.3-MOUNTAINS.COM



# Мобилни хлапета

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

Когато една позната наскоро ми каза, че 3-годишното ѝ дете използва таблет с лекота и вече може само да си отваря различни приложения и игри, изненадата ми беше огромна. Когато поговорих и с други приятели – родители на малки деца, обаче, установих, че не става въпрос за изолиран случай, а за тенденция, която навлиза с бързи темпове у нас и по света. Днес децата изследват мобилните технологии от все по-малка възраст и на практика свикват с т. нар. тъчскрийн (чувствителен на докосване екран) още преди да започнат да говорят добре. Според проучването „Децата и навлизането на мобилните технологии”, което засяга американския пазар и е

публикувано през миналата година, 54% от пограстващите между 5- и 8-годишна възраст използват мобилни устройства. Още по-впечатляващо е, че при децата между 2 и 4 години този показател е 39%, а при тези по-малки от една годинка – 10 процента. Вероятно може да се спори какво означава пълноценно използване на таблет и смартфон, но така или иначе изводът е очевиден -

*долна граница на практика няма*

28% от пограстващите използват мобилните устройства за слушане на музика или за други форми на изкуство, 42% - за игри от типа пъзели, 19% - за игри, в които играещият е главен герой, а 46% - за други форми на забавление, става ясно от същото

изследване. И докато 77% от децата играят игри на таблети и мобилни телефони, то повече от половината младежи под 12 години ги използват и за образователни цели. Според мнозина наблюдаваме също толкова мащабна промяна, каквато е разликата между знанията на сегашните тийнейджъри и тези на родителите им по отношение на интернет. И ако днес младите хора между 15 и 25 години се оправят много по-лесно със социалните мрежи, платформите за създаване на блогове и услугите за видео хостинг, то при следващото поколение ще наблюдаваме същата степен на интуитивност по отношение на мобилните устройства, тъчскрийн екраните, услугите, базирани на местоположението, както и използването на всевъзможни сен-



зори за взаимодействие с околния свят. Докъде обаче ще ни доведе всичко това и трябва ли да се тревожим.

Някои анализатори и родителски организации вече активно критикуват използването на мобилни устройства от малки деца и имат своите доводи. Смартфоните биха могли да отдалечат децата от реалния свят, да им създадат още от малки навика да водят уседнал начин на живот с всички негативни последици от това, а и видеогигите могат да им повлияят лошо, предвид, че погрещващите все още нямат добре развита собствена ценностна система. Без да споменаваме дебатите за вредата от електромагнитните излъчвания и факта, че все още не е ясно дали те наистина са безвредни.

Други обаче смятат, че използването на мобилни устройства може да окаже благотворно влияние на развитието на децата, на тяхната способност да учат, да анализират информацията, както и на креативността им. Стига, разбира се, те да ги използват с мярка, да ги комбинират с физическа дейност и традиционни игри. И стига родителите да възприемат технологиите не като едни лъскави устройства, чиято цел е да показват по-висок социален статут, а като врата към цялото познание на цивилизацията ни и средство с няколко клика да получим достъп до неща, за които нашите родители е трябвало да отидат например до градската библиотека.

### *Бизнесът вече реагира*

на новата тенденция и докато родителите се чудят дали това е добре или зле, производителите на гаджети, както и разработчиците на приложения, гледат все по-заинтересовано към детската аудитория. Преди около месец един от водещите играчи в сектора – Amazon – представи нова серия, включваща два таблета, наречена Amazon Fire HD Kids Edition. Те са с 6- и 7-инчови дисплеи, имат 4-ядрени процесори,

## **Децата се запознават с таблетите и смартфоните на все по-малка възраст и работят с тях дори по-добре от родителите си. Как това ще повлияе на образованието и развлекателната индустрия и има ли от какво да се тревожим**

както и по 8GB оперативна памет. Ще се предлагат с разнообразни образователни и развлекателни приложения, а цената им в САЩ ще е 149 щ. долара и 189 щ.

долара. Освен това таблетите са с гумено покритие на корпусите, което ги прави устойчиви на пагане и удари. Целта на Amazon очевидно е не толкова да продава самите устройства, колкото чрез тях да предостави на погрещващите достъп до разнообразно съдържание, включително и платено. Модел, който компанията наложи успешно още с пускането на първия си четец за електронни книги Kindle, както и със своите таблети Kindle Fire. Сега тя планира да „завземе“ и училищата, в много от които ръководството >



Над половината погрещващи използват мобилни устройства - за забавление и за обучение

вече усилено търси варианти за използване на таблети в учебния процес.

Успоредно с анонса на онлайн корпорацията се наблюдава и нарастващ интерес на разработчиците на приложения към детския сегмент. Примерите включват огромно разнообразие от приложения – от мобилни игри за чисто забавление или с учебна цел, през учебници, научни приложения, тестове и задачи за решаване, програми по конкретни учебни предмети, езикови курсове, софтуер за рисуване чрез тъчскрийн, както и такъв за четене или създаване на комикси. Всеки месец на пазара се появяват

### *десетки нови апликации за деца*

Междувременно таблети, насочени към детската аудитория, представиха или се готвят да представят още няколко про-

изводители – от гиганти като Samsung, до малки играчи като Kurio и LeapFrog, което показва, че този сегмент става все по-интересен за технологичния бранш.

Истината обаче е, че не бизнесът е този, който е направил първата стъпка към създаването на мобилни приложения за деца, а ... самите родители. Още с навлизането на първия iPad на Apple, както и последвалите го първи таблети с операционната система Android, се появяват запитвания от родители за приложения, които да им помагат да възпитават и обучават своите деца. И настоящият бум на приложенията в тази сфера показва, че разработчиците са си „научили урока“ и усилено пускат нови продукти за новото мобилно поколение.

### *Защитата на личната неприкосновеност*

Някои критици на новата тен-

денция посочват, че мобилните приложения и социалните мрежи на практика прекрачват всички граници на частния живот, изпращайки в интернет всевъзможна информация за потребителя – от снимки до местоположението му в реално време.

И рисковете, произтичащи от това, са много по-големи, когато тези услуги се използват от деца. Друг проблем е наличието на игри, в които младите хора могат да изхарчат – със или без разрешението на родителите си – реални суми пари за виртуални предмети или някакво друго изгрово предимство. По всичко личи, че дебатът за ползите и вредите при използването на мобилни технологии от деца тепърва започва. Както критиците, така и поддръжниците имат своите сериозни доводи и само времето ще покаже дали иновациите ще спомогнат за развитието на подрастващите, или ще се окажат пречка пред него. **И**



Бизнесът вече се ориентира към тази ниша и за малките има специални устройства и множество апликации



# cacharel

## Paradise Center

гр. София, бул. "Черни връх" №100, етаж 3





# 8-годишната звезда на YouTube

НИЯ ИЛИЕВА

□ оването от нас на 8-годишна възраст са се занимавали главно с игри, рисуване или други присъщи на тази възраст развлечения. Но едва ли много от нас познават гете на 8 години, което да прави милиони. Едва ли на 8 някой от нас е имал представа какво е това 1 милион долара! Но за второкласника Еван това не е непостижима цел. Как успява? Качвайки видеа в YouTube с ревюта на детски играчки. Досега видеата са му изкарвали 1,3 млн. долара. И това го прави една от най-високо платените звезди на YouTube в целия свят. Каква е тайната на Еван – дали има нещо общо с това, че е сладко хлапе, казва това, което наистина мисли и дори няма представа колко всъщност е популярен.

Еван, чието фамилно име никъде не се споменава от съображения за конфиденциалност (все пак е на 8), е всъщност обикновено дете. Ходи в начално училище, играе с приятелчета, пише си домашните и тренира карате. Родителите му са непреклонни по въпроса детето им да има нормално детство, въпреки че онлайн

популярността му расте главоломно. Те също така гържат да се пази в тайна къде живеят, за да може детето им, а и самите те, да имат своето лично пространство.

Каналът на Еван в YouTube - EvanTubeHD, тръгва от анимационен проект на хлапето и баща му. Тамкото Джаред има собствена фото и видео продуцентска компания. Двамата започват да



**Видеата на малкия Еван вече са му донесли приходи от над милион долара**







Еван е звезда в YouTube. На това видео той е споделил в мрежата тортата за 6-ия си рожден ден, на която може да се играе Angry Birds


правят заедно видеа с героите от „Angry Birds“ за забавление. И понеже им се харесват, Еван иска разрешение да ги качи в YouTube, за да ги гледат и негови приятели. В началото двамата правят по едно видео на месец. Но с времето видеата добиват голяма популярност и са гледани от все повече и повече хора, които се абонират за канала. Скоро след качването си първото фамилно видео достига 1 милион гледания.

Заради високата популярност редица производители на играчки изпращат покани към Еван да прави кратки ревюта за продуктите

им. След кратко обсъждане цялото семейство се заема с тази задача присърце. Така сега Еван прави своите препоръки за новите продукти с помощта на майка си и малката си сестричка, а таткото заснема целия процес на видео. Е, понякога, разбира се, и той не устоява на забавлението и се включва активно. Всяко ревю започва с отваряне на опаковката, изваждането на играчката, а после Еван изказва мнението си за нейните качества. Почти във всяко видео накрая има и някаква закачка, за забавление.

Днес Еван е хит сред гетска-

нарастващата му популярност, така и да му осигурят едно добро и сигурно бъдеще. Точната сума, която хлапето досега е събрало в спестовната си сметка, е известна само на мама и татко, а обявяването в медиите цифри са приблизително изчислени на базата на проучване на трафика чрез TubeMogul.

А предприемаческата дейност на семейството на Еван продължава с пълна пара, защото малчуганът има и два нови канала в YouTube - EvanTubeRaw и EvanTubeGaming. 



Цялото семейство се включва в забавленията



# Винарят Франсис

**Известният холивудски ас е забогатял повече  
не от филмите си, а от лозята си**

НИЯ ИЛИЕВА

”

*Още когато  
купува първите  
лозови масиви,  
режисьорът  
наследява от  
предишните  
собственици и  
40 000 кашона  
с бутилки под  
бранда Niebaum  
Collection*

“

Режисьорът Франсис Форг Копола е направил много незабравими кинематографични шедеври като трилогията „Кръстникът“ и „Апокалипсис сега“. Той е носител на най-високото отличие на филмовата академия, уважаван писател, режисьор и продуцент. Но освен това се занимава с нещо, което не е добило чак такава популярност – той е успешен винопроизводител и е изградил една сериозна винена бизнес империя. Пътят му от маестро в Холивуд до успешен винар е преминал през доста обрати, включително и многократни банкрути. Днес той произвежда едно от най-добрите и известни калифорнийски вина, а личното му състояние се оценява на 250 млн. долара. И се оказва, че богатството му е натрупано не толкова от неговите филмови шедеври, а от лозята му.

Франсис Форг Копола е роден на 7 април 1939 г. в Детройт, Мичиган. Той е средното дете в семейство на имигранти с италиански корени. Баща му е флейтист в Симфоничния оркестър на Детройт, но когато Франсис е на 2 г. родителят полу-

чава престижната позиция на главен флейтист на симфоничния оркестър на NBC и семейството се мести в Ню Йорк. Там се установяват в Куинс и това е мястото, където Франсис прекарва детството си заедно с брат си Аугуст и сестра си Талия – играла по-късно във филмите „Кръстникът“ (като Кони Корлеоне) и в „Роки“ (като Айгрийн, съпругата на боксьора), гнес с фамилията Шайър. Завършва бакалавърска степен в Theatre Arts през 1959 г. и заминава за Лос Анджелис, за да вземе магистърска степен от филмовото училище на UCLA (University of California, Los Angeles).

70-те са годините на Копола. Заедно с други имена като Стивън Спилбърг, Мартин Скорсезе и Терънс Малик, са от групата режисьори, спечелила си прозвището Новия Холивуд. През 1970 г. той се докосва за първи път до успеха, като печели „Оскар“ за оригинален сценарий на филма „Патън“. Големият успех на „Кръстникът“ – „Оскар“ за адаптиран сценарий и „Златен глобус“ за най-добър режисьор и най-добър сценарий, идва две години по-късно. Любопитна подробност е, че в началото Копола не е искал да режисира този филм, защо-

Винарната е  
отворена за  
посетители





# Форд Копола



Виненият бар предлага на туристите богат асортимент от продукцията на Копола

то се опасявал, че ще се превърне в апологет на мафията и това ще се изтълкува зле заради италианските му корени. През 1974 г. Копола печели „Златна палма“ от фестивала в Кан за филма си „Разговорът“ (The Conversation). Същата година излиза и втората част на „Кръстникът“, която има 11 номинации и 6 награди „Оскар“, от които 3 за Копола – най-добър филм, адаптиран сценарий и режисура.

През 1972 г. Копола и съпругата му Елинор започват да си търсят имот в долината Напа – лятна къща, където синовете им да тичат, да се катерят по гърветата и цялото семейство да си почива от натоварения живот в Сан Франциско. На режисьора му хрумнало, че няма да е лошо, ако към имота вървят и 1-2 акра лозя.

Брокерът на Копола го завел в имението на Густав Нибаум, основал през 1879 г. в Ръдърфорд, Калифорния, винарна Inglenook. Но първата им оферта за имота е отказана. Година по-късно имението отново се появило на пазара и с печалбата от „Кръстникът“ >



Копола го купува, плащайки 2,2 милиона долара. Сделката включвала имението и склоновете под връх Сейнт Джон, но не и шатото и лозята покрай магистрала 29. Трябвало да минат още 20 години, преди Копола да ги купи, за да се превърне в първокачествен винар в Калифорния.

Inglenook е едно от великите имена на винената индустрия в Напа. Създадена през 1879 г. от финландския капитан и познавач на виното Густав Нибаум, винарната е, според публикация във вестник в Сан Франциско от 1889 г. „калифорнийският еквивалент на Шато Марго“ (Шато Марго е сред най-прочутите, луксозни и скъпи винарни в Бордо). Винарната на Нибаум е в район, който се счита за най-подходящ в Калифорния за отглеждането на Каберне Совиньон.

Въпреки това, много хора днес приемат продукцията на Inglenook като масова, с ниска цена. Но този спад започва едва след 1964 г., когато наследниците на Нибаум продават имота на външни компании. Копола приема като обидна упадъка на една някога славна винарна, разполагаща с най-добрата почва в света за отглеждане на лозя. Пътят за възстановяването на шатото е стръмен. Копола 20 години преследва покупката на имота и в един момент се оказва собственик на 100 акра лозя, които дават реколта ежегодно. А това е много грозде!

По това време филмовата кариера на режисьора е в застой. Случва се точно в годините около „Апокалипсис сега“, който в днешни дни е високо ценен, но по времето си е жестоко критикуван. Копола е в сериозно финансово затруднение, на семейството понякога не достигат дори пари за ежедневни покупки. Режисьорът на три пъти за 8 години през 80-те е близо до обявяването на фалит. Личните му дългове надхвърлят 25 млн. долара по онова време, което днес може да се изчисли на 60 млн. долара. В следващите 15 години той ще работи по всеки един филмов проект, който му се предложи, за да плаща огромните си борчове. В този период са направени някои от филмите му като „Пеги Сю се омъжи“ (Peggy Sue Got Married), „Дракула на Брам Стокър“ (Bram

Stoker's Dracula) и „Угарът“ (The Rainmaker) по Джон Гришъм. Тези филми го предпазват от потъване.

Тогава решава да се посвети и на производството на вино. Въпреки че сам не разбира нищо от лозарство, Копола преценил, че може да наеме хора за работата. Първото вино Рубикон от винарна „Нибаум-Копола“ се появява през 1978 г. Но стига



го магазините чак през 1985 г. И потръгва.

Вероятно Копола се е колебал на коя кариера да наблегне – на тази на филмов режисьор или на винар, но повратната точка става успехът на „Дракула на Брам Стокър“ през 1992 г. Приходите от филма прекъсват периода на „суша“ и през 1995 г. Копола най-сетне купува най-добрите лозя и шатото на Нибаум. След това режисьорът наема и професионален екип, който да управлява бизнеса.

Още когато купува първите ло-



Наградите на режисьора стоят на видно място. Те са му донесли значително по-малко приходи от виното, но пък световна слава



Специален винен кът и бранд вино е посветен на режисьорските версии на лентите на Копола. На дясната снимка режисьорът позира с главните актьори от „Кръстникът“ (от ляво на дясно - Джеймс Каан в ролята на Сони Корлеоне, Марлон Брандо като дон Вито Корлеоне, Копола, Ал Пачино като Майкъл Корлеоне и Джон Казейл като Фредо Корлеоне)

зови масиви, режисьорът наследява от предишните собственици и 40 000 кашона с бутилки под бранда Niebaum Collection. На логото стои диамант. Копола променя дизайна и пуска виното с етикет „Бутилирано от Франсис Копола“. Продажбите летят до небесата, като само за първата година диамантената колекция достига 9 млн. долара от продажби. Четири години по-късно Копола е продал вино за 60 млн. долара. В края на миналото десетилетие винената империя на режисьора има приходи от 500 млн. долара годишно. Сега тя включва вино, паста, пури, два ресторанта, хотел, курорт в Централна Америка и още други.

През 2012 г. тогавашният собственик на бранда Inglenook решава да го продаде и го предлага първо на Копола, който плаща за него повече, отколкото са му стрували всичките лозя. Но оттогава филмовият ас продава вината си под името Inglenook, като се стреми да върне престижа на марката като най-добрата в Напа.

И така, днес по-значителната част от богатството на Франсис Форд Копола, изчислявано на 250 млн. долара, идва от винения бизнес. И съвсем нищожен процент – от легендарната му филмова продукция. **И**



# ЛЪКИФИТ – луксозна почивка за ефективно отслабване и релакс

Каква е тайната, ще попитат мнозина, но отговорът е лесен, ако знаете слогана на програмата „Отслабвай с удоволствие!“.

Програмата ЛъкиФит гарантира най-малко 6% трайно намаляване на телесното тегло за 2 седмици, и то без глад! Тя е разработена на базата на ефективната комбинация „храна и движение“ от проф. Божидар Попов, който е председател на Българското научно сдружение по хранене и диететика от 1999 г., а преди това е бил ръководител на катедрата по хигиена, медицинска екология и хранене в МА, София.

Отслабването не е свързано с мъчителни диети.

Програмата е изпълнена с позитивни емоции от ежедневни планински преходи, екскурзии, китайска дихателна гимнастика, танци, конна езда, плуване, неограничено ползване на сауна и парна баня, масажи, козметични терапии и, разбира се – вечерни забави. Храненето е балансирано и вкусно – главният готвач не веднъж споделя тайните на кулинарното изкуство с участниците.

А тази година участниците в програмата бяха приятно изненадани от два нови елемента – фрешовете от прясно изцедени зеленчуци и плодове



Седми пореден сезон програмата се провежда в Апартохотел Лъки Банско \*\*\*\* и се радва на все по-голямо търсене

и ежедневен прием на зеолит, които дават допълнителен оздравителен ефект за тялото.

ЛъкиФит е подходяща възможност за уединение за онези, които искат да променят режима си на хранене и начина си на живот. Програмата е подходяща и за хора, които никога не са практикували физически дейности, защото не натоварва внезапно организма. Тя е програма за здравословно

отслабване с дневен режим от 1200 калории, който изключва гладуването, но съчетава храната и движението. При спазване на пълния режим, участниците в ЛъкиФит намаляват теглото си с 6% за двуседмичния курс. Целта е постепенно, здравословно и трайно отслабване от 20% годишно. По този начин излишните килограми никога не се връщат обратно. Програмите включват 4 хранения на ден, а участниците в тях не се оплакват от усещане за глад, докато изградят нови трайни навици за подходящия за тях начин на хранене. Програмите се провеждат под медицински контрол.

Всички програми протичат в Апартохотел Лъки Банско, който предлага 5-звездно обслужване, обзавеждане и оборудване и максимален комфорт на своите гости - вътрешен и външен плувен басейн, хидроджет, ресторант с вкусна и разнообразна кухня, уютен лоби бар, детски клуб; интернет зала и безплатна високоскоростна интернет връзка в целия хотел, SPA център със закрит басейн и джакузи, сауна, парна баня, фитнес с TechnoGym оборудване.

ЛъкиФит е различна от всички традиционни методи за отслабване и борба със стреса. Всеки, който се запознае с програмата, би възкликнал: „Та аз търся ТОЧНО това!“.

[www.luckyfit.eu](http://www.luckyfit.eu)







Синатра през 1947 г. ...



... и на концерт през 1982 г.

# Наследството на Франк Синатра



Приживе бардът имал едва 16 млн. долара, но оставил в завещание над \$200 милиона

Стари албуми и плочи на певица и до днес са много търсени от меломаните





Синатра (вдясно) с Монти Клиф в кадър от „От тук до вечността“



За ролята си певецът получава „Оскар“ - на снимката, заедно с Дона Рийд, която получава наградата за женска поддържаща роля през 1954 г.

### ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Музиката на Франк Синатра дефинира едно цяло поколение. Известен просто като Гласъа, певецът е слушан в хитови парчета от средата на 30-те до края на 90-те и е имал огромно влияние върху нашето разбиране за това как трябва да звучи баладата и как трябва да изглежда един мъж. Това е музикално дълголетие, за което повечето музиканти могат само да мечтаят. И до ден днешен името Синатра все още е синоним на определено ниво на изтънченост.

Невинаги обаче кариерата на певеца се е развивала гладко, и това е отразено в резките колебания в банковата му сметка през годините. В действителност, в края на 80-те години данъкът върху доходите му показва, че успява да събере едва 14 млн. щатски долара. Въпреки това, след смъртта на Синатра в края на 90-те години, семейството му започва да води битка за състояние на стойност между 200 и 600 млн. щатски долара. Затова изниква въпросът какво се е случило през това десетилетие, за да се получи такава разлика и как Синатра успява да направи няколкостотин милиона долара, които се появяват от нищото?

Историята започва с ражданието на Франсис Албърт Синатра в края на 1915 година в Ню Джърси. Единствено дете на двама бедни италиански имигранти, Синатра израства предимно сам. Баща му е боксьор и пожарник, а майка му - домакиня, която също е силно ангажирана в Демократическата партия, а и участва в извършването на безплатни и незаконни аборти. Синатра започва да пее, когато е едва на осем. Тогава се качва по масите на нощните клубове и събира бакшиши за таланта си. Въпреки че никога не успява да



Нанси Барбато - съпруга номер 1. От нея Синатра има 3 деца - Нанси, която също има успешна певческа кариера, Франк младши и Тина



Лорън Бакол също е сред завоеванията на певеца

се научи да чете ноти, той усъвършенства слуха и гласа си с годините и като тийнейджър вече пее професионално.

След като се присъединява към местната певческа група, наречена „The Three Flashes“, която впоследствие променя името си на „The Hoboken Four“, той започва да получава по-широко признание. Групата печели 6-месечен договор за турнета и се появява на сцената в редица градове в САЩ. В крайна сметка Синатра избира да напусне музикантите и да се върне в Ню Джърси, където започва да работи като певец сервитьор. В края на 30-те години той записва няколко сингъла, но никой от тях не е особено успешен.

Има повече късмет в представлението на живо. Томи Дорси, солист на популярната Palmer House в Чикаго, кани младия певец да замести предишния вокалист на групата. Синатра подписва договор с Дорси и веднага започва записи. До средата на 1940 г. той ще се превърне в признато име и издава хит номер 1 с „I'll never smile again“. Бързо става мегазвезда, а след това рязко решава да се завърне към изпълненията на сцената на живо, но този път като актьор. Стъпката не е особено успешна и го довежда до безизходица. Затова започва работа в киното, което се оказва и билетът му към „небесата“. Силното представяне в „От тук до вечността“ му носи „Оскар“ за най-добър актьор в поддържаща роля. Паралелно се изкачва на върха на музикалните класации и продължава да се появява в популярни филми и телевизионни предавания през следващите двадесет години.

През 80-те години започва да пуска нови албуми, печелейки награда след награда, включително и „Грами“. Хитовете му „Strangers in the Night“, „My Way“ и „Ню Йорк, Ню Йорк“ са



живи легенди. Постепенно намалява изпълненията си заради влошено физическо здраве и памет. Прави последния си телевизионен концерт през 1995 г. като част от празненствата по случай 80-ия си рожден ден.

Общо в течение на кариерата си Синатра издава 72 студиини албума и има проадани над 150 милиона албума по целия свят. Печели единадесет награди „Грами“, включително награда за цялостно творчество. Освен „Оскар“ за поддържаща роля, получава номинация и за най-добър актьор за работата си в „Мъжът със златната ръка“. Появява се общо в 58 филма.

Въз основа на историята му изглежда логично да е успял да натрупа голямо състояние. Всъщност обаче в разгара на популярността си той е имал подсиурени едва 16 млн. щатски долара от договори за концерти в Лас Вегас и Лос Анджелис.

Изненадващата липса на средства по неговата сметка може да се дължи на няколко фактора. Първо, Синатра има склонност към хазарта, а невинаги печели. Второ, има навика да се жени и едва няколко години след това да се развежда, а разделите създават големи проблеми по банковата му сметка. Освен това много от договорите и споразуменията, които той е подписал в началото на кариерата си, приключват рязко. Приходите му всъщност са използвани, за да се плати на някой друг.

Има и друга възможност за привидно малката сметка на Синатра - предполагаемите му връзки с мафията. През 2005 година беше издадена нова биография на певеца, в която се казва, че той е пренасял пари на мафията през '50-те години на миналия век. Той дори е бил задържан от полицаи в момент, в който е носел със себе си куфарче с 3,5 милиона долара в брой. Синатра винаги е отричал да има нещо общо с престъпната организация. Документи на ФБР, публикувани през декември 1998 г., седем месеца след смъртта му, обаче доказват, че певецът е бил близък приятел със Сам Джанкана, предполагаемия Кръстник на чикагската мафия. От документите се разбира също, че Синатра се е срещал с Лъки Лучано, Кръстника на Коза Ностра, по време на пътуване в Куба през 1947 г.

Синатра дори влиза в конфликт с президента Кенеди. След встъпването му в длъжност певецът го



Синатра с последната си съпруга Барбара (дватамата са вляво) на сватбата през 1976 г. с домакините на празненството Леонор и Уолтър Аненберг



С Ава Гарднър - съпруга номер 2. Двамата са били женени между 1951 и 1957 г.



И Мерилин Монро не е останала безразлична към чара на Гласа



30 години по-младата от него Миа Фароу е съпруга номер 3. Женят се през 1966 г., а още на следващата Франк иска развод

кани на гости у дома, но президентът не се отзовава - на бюрото му лежат документи, неопровержимо доказващи връзките на Франк Синатра с организираната престъпност. Оказва се, че той е приемал в дома си боса на чикагската мафия Сам Джанкана, по прякор Момо. Певецът се обижда и се отказва от демократиите.

Слуховете за връзките му с мафията съпровождат Синатра през целия му живот. Още през 50-те години списание „Тайм“ пише: „Той безусловно отговаря външно на общоприетия стандарт за гангстерски образец от 1929 година. Има ярки, неустови очи, в движенията му се долавя пружинираща стомана, говори през зъби. Облича се супермодерно, с блясък, носи богати тъмни ризи и вратовръзки с бели рисунки“. Синатра обаче никога не е погвевен под отговорност.

Факт е обаче, че след смъртта на Синатра състоянието му се увеличава драстично, а завещанието му става много спорен въпрос между членовете на семейството му. Певецът обаче явно предвижда какво ще се случи след смъртта му и слага клауза в завещанието си, удостоверяваща, че всеки, който оспори документа, ще бъде автоматично лишен от наследство.

В крайна сметка Барбара Маркс, последната жена на Синатра, получава 3,5 млн. щатски долара, три имота в Калифорния, както и правата върху „Трилогията“ на неговите записи.

Всяко от неговите деца получава по 200 хил. долара в брой, а Франк-младши получава правата за всички му нотни листове. Първата му съпруга взема 250 000 щатски долара, а на внуците си Синатра дава 1 млн. долара в тръст. Музикантът дори оставя 100 000 долара на доведения си син и общо 200 хил. на някои от неговите приятели.

Въпреки това състоянието на Синатра е на стойност между 200 и 600 млн. долара. Парите са заделени в специален доверителен фонд, за който са осведомени само най-близките. Кой получава парите остава тайна, въпреки наличието на редица скандали в семейството след смъртта на певеца. Накратко Синатра успява да съхрани всички тези пари закътани за „черни дни“ и живее сравнително скромно живот. И защо не?! Човек, известен като Гласа, не се нуждае от лукс, за да се докаже. **И**



РЕСТОРАНТ  
ЕДНО ВРЕМЕ

ЕЗЕРОТО Ариана



Ние работим само с  
НАТУРАЛНИ ПРОДУКТИ

За резервации и доставки по домовете:

0888 22 33 55



**И през този сезон  
Софийската опера и  
балет предлага на своята  
публика разнообразен  
репертоар за всички  
вкусове и възрасти**

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

През този сезон за почитателите на операта и балета се предлага богатата и разнообразна програма, насочена към всички възрастови групи: нови премиери, гостуващи световни артисти, дебюти на млади български оперни и балетни таланти, специални иновативни инициативи за привличане на нова и за създаване на най-млада публика. Спектаклите и концертите на Софийската опера и балет се осъществяват на пет сцени – голямата зала, малката сцена за публиката от 3 до 14 години, специалната зала за спектаклите за бебоци. Летните изяви са на две други сцени – в парка на Военната академия и в Двореца на българските царе на историческия хълм Царевец във Велико Търново.

Сезонът бе открит със *силен старт*

гаден от блестящия гастрол на Феручо Фурлането в операта „Дон Карлос“. С този спектакъл бяха отбелязани 100 години от рождението на Борис Христов, както и 100 години от рождението на режисьора Михаил Хаджимишев и на Сийка Петрова, голямо сопрано на българския оперен театър.

За основната сцена репертоарът е впечатляващ - оперите „Самсон и Далила“, „Ловци на бисери“, а също „Тристан и Изолда“ на Рихард Вагнер, с която се продължава Вагнеровият репертоар. Ще има балетна премиера – „Спящата красавица“ от Чайковски. Най-новото заглавие за най-малките е „Бременските музиканти“. „Вярваме, че с представленията за най-малките сме на верен път, тъй като младото поколение расте в безгрижие от гледна точка



Акад. Пламен Карталов:

# Театърът е страст

на интонационната среда. В училищата вече не се пее както преди, не се изучават композиторските школи, музика се учи недостатъчно и затова ние предлагаме „час“ на операта“, казва директорът на Софийската опера и балет акад. Пламен Карталов. - Мислим за утренния ден и затова организираме

концерти за бебоци и адаптирани спектакли за малки и големи деца. Така ние отглеждаме нова публика и се грижим и занаят да имаме верни зрители.“ Маестро Пламен Карталов обича да разказва притчата за онази майка, която потърсила съвета на стар мъдрец как да възпитава гетето си. На колко





Вива по времето на Иван Асен II. Това е първата българска историческа опера и с поставянето ѝ на сцена Софийската опера и балет поема своеобразна историческа и културна мисия.

На публиката е предоставена широка палитра от разнообразен репертоар. Софийската опера е увлечена да развива италианското белканто с българските гласове, а с Вагнеровите постановки бе отворена нова страница, допълнена и от

### *руската класика*

125-ата годишнина на композитора Модест Мусоргски бе отбелязана с внушителна премиера на „Борис Годунов“ на открито пред храм-паметник „Св. Александър Невски“. Това според акад. Карталов откри възможности за нов прочит на спектаклите с руски заглавия, както и на класиката в балета.

Новаторството е отличителната черта в творчеството на режисьора Пламен Карталов. Той има своя оригинална визия за оперния театър и получава от публиката силна подкрепа. Връзката „сцена-зала“ е най-високият критерий за оценка. С дръзки творчески решения екипът на маестро Карталов влиза в реализирането на необичайни представления и като място на игра, и като репертоар.

Наличието на голям оперен театър е престиж и знак за цивилизованост на една държава, тъй като това изкуство се е доказало през своята над 400-годишна история. То привлича много зрители, създава вкус и ценностна система и е магнит за всеки, който изпитва необходимост да се потопи в магията на това класическо изкуство.

„Вкусът и средата днес са различни, защото и времето на написването на творбите от старите майстори отдавна е отминало. Днешната публика е динамична, компютризирана и е на „ти“ с новите технологии, постоянно е облъчвана от обилна информация, но тя трябва да прояви грижа към себе си и да намери начин да нахрани душата си“, коментира акад. Карталов. По негови думи битката за публика е всекидневна, тъй като в Софийската опера и балет не целят тя еднократно да гоиде при

СТАЯН ИЛИЕВ

години е, попитал той. На седем, бил отговорът. „Късно е!“, отсякъл мъдрецът. За да не се окаже в един момент късно и за българските родители да превърнат децата си в хармонични, комплексни и позитивни личности, Софийската опера им дава възможност да ги водят на представленията, наречени от акад. Карталов и неговия екип „Концерти за бебоци“.

Софийската опера прояви самочувствие и покани заклетите вагнерианци от цял свят да видят софийските постановки. Представители на 11 държави бяха привлечени от възможността да гледат опера в българската столица. Това е добър пример за културен туризъм, който е атрактивен за 136-те Вагнерови общества в света. Предстои реализирането на нов

интересен проект –

### *Пръстенът на нибелунга*

ще бъде представен в родината на композитора Рихард Вагнер. Нещо повече, през юли 2015-а меломани от цял свят ще бъдат привлечени в София да видят спектаклите от тази четирилогия. Това е голямо национално културно събитие, тъй като спектаклите на Софийската опера и балет са съизмерими с постиженията на по-големите театри в по-богатите държави.

В края на сезона отново ще има „Сцена на вековете“ на Царевец във Велико Търново, където ще бъде пресъздадена операта „Борислав“ от маестро Георги Атанасов. Тя е написана преди повече от 100 години и действието се раз-






С дръзки творчески решения екипът на маестро Пламен Карталов реализира необичайни представления и като място на игра, и като репертоар

тях: „Стремим се да я привлечем не за да оправдаем своето присъствие тук, а за да изпълним своята кауза да създаваме изкуство, от което хората се нуждаят.“

В Софийската опера и балет се дава шанс за развитие на младите артисти. При демократичните условия няма пречки за гастроли от чужбина, но какво по-хубаво от това страната да има театър със свои таланти и той да осъществява проекти, които никои не би направил лесно със собствени сили. Такъв пример е „Пръстенът на Нибелунга“ от Вагнер, който е само с български оперни гласове. Публиката предпочита познатите изпълнители, но тя трябва да рискува и да създаде условия за появата на нови звезди. Политиката на маестро Карталов е Софийската опера и балет да поема риск и младите имена да се лансират. Много от звездите на световната сцена са тръгнали от Софийската опера – Никола Гюзелев, Николаи Гяуров, Камен Чанев, Анна Томова-Синтова... Красимира Стоянова, която е номер едно между сопраните, беше солистка на Софийската опера. Нейният порив и стремеж към най-висок професионализъм я хвърли в полет, достоен за възхищение.

Театърът е страст, която е като зараза, признава маестро. Това с пълна сила важи за него като творец и би било чудесно, ако „заразата“ обхване и

### *бизнес средите*

Пламен Карталов все още не може да каже, че е успял трайно да привлече предприемачите в Софийската опера. Засега малцина са приели отговорността да помагат на операта, макар в деловите среди да има приятели на голямото изкуство. В Западна Европа много от дарителите желаят името им да остава в сянка. За тях е важно просто да дадат подкрепа на културното израстване. И ще е прекрасно, ако за представителите на бизнеса сп. „Икономика“ стане мост към операта и балета, тъй като те ще може да опитат плодовете на това гуховно богатство, уверява маестро Карталов. 



# Срещи с ГОЛЯМОТО ИЗКУСТВО

Програмата на Софийската опера и балет през сезон 2014/2015

Световноизвестният италиански бас Феручо Фурлането участва в тържествено откритване на сезон 2014-2015 г. на Софийската опера и балет на 20 септември 2014 г. Спектакълът на „Дон Карлос“ от Верди с участието на звездата от Италия в ролята на Филип II бе в рамките на честването на юбилея на Борис Христов и бе посветен на 100 години от рождението на оперния режисьор Михаил Хаджумишев.

Успоредно с началото на новия сезон в първия ни оперен театър бе открит и Международният конкурс за млади оперни певци „Борис Христов“. Обещаващите таланти Константин Бржинский от Русия и българинът Делян Славов взеха първото и второто място при мъжете. Наталия Дмитриевская от Русия и българката Нона Кръстникова се окичиха със сребърния и с бронзовия медал при жените на XV издание на конкурса. Световното сопрано Райна Кабауванска проведе своя XIV майсторски клас, организиран от Нов български университет, завършил с галаконцерт на участниците в Софийската опера и балет.

Новият сезон на Софийската опера и балет продължи с премиерата на „Бременските музиканти“ от Александър Владигеров на 17 октомври. Режисьор на постановката е Юлия Кръстева, диригент – Стефан Недялков.

Балетната пре-

миера за сезона, „Спящата красавица“ по музика на Чайковски, ще бъде представена на 14 ноември. Диригент е Григор Паликаров.

За втори път с богата програма и с много изненади на 15 ноември ще се състои Нощта на театрите. Многобройната публика отново ще има възможността да разледа театъра отвътре, да се докосне до всекидневие на оперните и балетните артисти и да помечтае с тях при поредната си среща с тайните на голямото изкуство. Сопраното Силвана Пръвчева и примабалерината Катерина Петрова са тазгодишните посланици на Софийската опера и балет за събитието.

Първата оперна премиера през сезона 2014-2015 ще е на 11 декември с творбата на Камий Сен-Санс „Самсон и Далила“ с режисьор Уго де Ана.

От 28 януари до 10 февруари в оперите „Бал с маски“, „Дон Карлос“ и „Тоска“, и с галаконцерт на софийска сцена ще гостува прочутият тенор Камен Чанев.

На 26 февруари 2015-а е премиерата на новото Вагнерово заглавие в афиша

на Софийската опера и балет – класическата творба „Тристан и Изолда“. Любителите на френската опера ще бъдат зарадавани с още едно популярно заглавие – „Ловци на бисери“ от Жорж Бизе, чиято премиера ще бъде на 28 май. Режисьор на постановката е Светозар Донеф. Диригент е Борис Спасов.

От 4-9 юли 2015 г. за трети път на софийска сцена ще бъде изпълнен „Пръстенът на Нибелунга“ от Рихард Вагнер. Още отсега поредното „завъртане“ на тетралогията се радва на огромен интерес от чужбина.

Почитателите на спектаклите на открито отново ще могат да избират между балетните, оперните и детските спектакли на фестивала „Опера в парка“ в парка на Военната академия „Г.С. Раковски“ и представленията от „Сцена на вековете“ във Велико Търново. Фестивалът в старопрестолния град отново ще посрещне публика от цял свят идното лято с две нови заглавия от български автори. Първата българска историческа опера „Борислав, Великият воевода на цар Иван Асен II“


на Maestro Георги Атанасов от 1910 г. и балетът „Дъщерята на Калояна“ от Марин Големинов ще бъдат изпълнени на историческия хълм „Царевец“. С тях ще бъдат отбелязани 830 г. от създаването на Второто българско царство и 780 г. от възстановяването на Българската патриаршия. 



ФОТО ВИКТОР ВИКТОРОВ





Истинските ценители не купуват картината заради самата картина, твърди Слав Бакалов



ФОТО СТОЯН ЙОТОВ

# Метеоритите



Св. Георги

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

**На българското изобразително изкуство нищо друго не му липсва, освен купувачи, уверява художникът Слав Бакалов**

След Пикасо в изкуството не се случва почти нищо. Днес всичко е хватки и пари! Не казвам, че не се правят удивителни неща по света в киното. Те са технически сложни и много скъпи, но човешкият, хуманният филм, който разказваше за живота и смъртта на човека, отиде на кино, казва Слав Бакалов. И все пак в изкуството се случва нещо, щом той наскоро погреду поредната си изложба, наречена

„Метеорити“.

Днес Слав Бакалов се изявява основно като художник и сценарист на анимационни филми. Завършил е Художествената гимназия в София, след което Университета по кинематография в Москва, специалност живопис на анимационни филми. Има над 30 самостоятелни изложби в България и чужбина, написал е седем книги, но не всички са издадени. От 1975 г. до 1989 г. създава около 60 анимационни филма и става носител на редица международни отличия - първа награда за анимация в Анеси, „Златна плоча“ - Атина, „Сребърен дракон“ - Краков, Награда за постижения в анимацията – Отава. Най-престижната е „Златната палма“ от филмовия фестивал в Кан през 1985 г. За Слав Бакалов повечето от тези награди имат само морална стойност, тъй като в онези години те не стигат до него.

За съжаление, от четвърт век насам той не прави анимационни филми. „Анимацията вече не ми е интересна, защото стана много техничарска, загуби се нейната артистичност, липсва погледът на художника. Тя е скъпо изкуство, а в България вече няма субсидии за нея. Без пари това изкуство





Певицата



Двойка



Полет

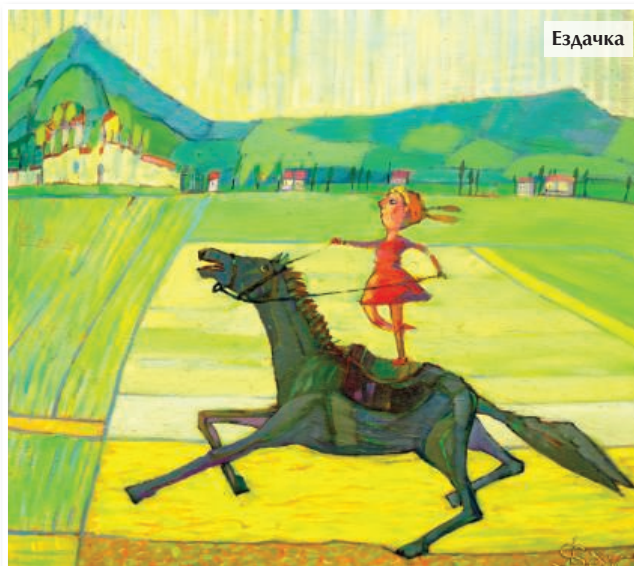
няма как да расте. Вместо да се занимавам с филми, които малци-на ще гледат, пиша по един сце-нарий годишно и го давам на някой от любимите си режисьори. Тези сценарии не губят актуалност, те са вечни, макар в Бълга-рия всичко да остарява и нищо да не се подновява”, коментира творецът.

Според Слав Бакалов изкуството страда от това, че основно парите го определят и не си ли в първата десетка, не е престижно да си худож-ник. Всеки артист при-надлежи към собствена-та си страна и може да страда от това. Преди 15 години искал да се ус-танови в Америка. Близо два месеца прекарал в Лос Андже-лис. Попаднал на галерия, в която се продавали анимационни плаки от филм за Флинтстоун, всяка от които струва 10 хил. долара. А за

направата на един филм са полз-вани десетки хиляди такива плаки. В същото време картините на съ-

наблюдения в Европа истинските ценители на изкуството не купу-ват картини само за интериор в гома си. Те купуват карти-ната заради самата карти-на. Когато устаномил, че платната, рисувани от български художници, се харесват най-вече от бъл-гари, Слав Бакалов си дал сметка, че наистина камъ-кът си тежи на мястото и останал тук: „На българ-ското изкуство нищо друго не му липсва, освен купува-чи. То трябва да влезе в кръвта на човека и когато той го обикне, ще започне да го разбира. За жалост обаче не се прави нищо за популяризиране на съвре-менните автори.”

След всяка изложба Слав Бакалов поема към нови хоризонти в своите търсения. След „Метео-рити” в столичната галерия „Ра-курси” картините му вече няма да са същите. [1]



Ездачка

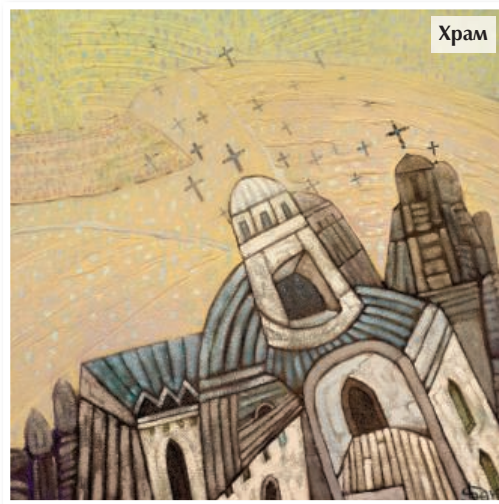
временните художници вървят по 3-4 хил. долара и е учудващо, че се намират хора, които са готови да платят доста повече за анима-ционната ширпотребя. По негови



Селянка



Бог



Храм



*Стефка Костадинова е председател на Българския олимпийски комитет (БОК) за трети мандат, като го оглавява от 2005 г. Тя е легендарен български лекоатлет, олимпийски шампион от Атланта 1996 г., многократен световен и европейски шампион и световен рекордьор в скока на височина. През 1987 г. тя преодолява митичните 209 см и постижението ѝ не е подобрено вече над 25 години. Разговаряме с нея за финансирането и управлението на спорта като национален приоритет.*

Стефка Костадинова:

# Спортът стана повече бизнес и по-малко състезание



**оспожо Костадинова, с какво се промени БОК в последните 10 години?**

- Питате ме за равностметка, но преди да я направим, нека си припомним в каква ситуация поех ръководството на БОК. Първата ми задача бе да върна загубеното доверие от страна на международните структури към родната централа. С екипа ми успяхме бързо да се справим с тази сложна задача, която бе определяща за бъдещата работа. Много са нещата, които се промениха в БОК и от БОК в последните 10 години. Тук няма да се спирам на дейността, свързана с участието, логистиката, координацията, безпроблемната подготовка, пътуване и участие на българските спортисти на всяка една олимпиада. Спомогнахме за увеличаване на пожизнените месечни възнаграждения на олимпийските ни медалисти, решен бе въпросът с щабквартирата на БОК, сложен бе ред в юридическите и административните дела на централата, подобри се сътрудничеството със спортните федерации. Освен това заработиха Спортният арбитраж и Дисциплинарната комисия, подобрен бе маркетингът и бяха подписани нови спонсорски договори. Горда съм, че запазихме БОК далеч от личностни крамоли, икономически и политически гомогвания. И още нещо, с което се гордея – помощта, която оказваме на талантливи в спорта деца и на ветераните олимпийци. Тези мисли са сред приоритетите на комитетата. По програмата „Олимпийска солидарност“ редица млади български талантливи младежи бяха подпомогнати по наше настояване от МОК. За всичко това искам да благодаря на своя екип и на сътрудниците на БОК.

**- Искате ли БОК промени в Закона за спорта и какви?**

- Ние искаме изцяло нов закон, а не само промени в сегашния. Експертите на БОК са категорични, че настоящият закон е крѝпка върху крѝпка и вече не е в крак с времето. БОК настоява за нов с приоритет върху общественото начало в спорта.

**- В съвременния спорт докъде**

**стига бизнесът и откъде започва спортът?**

- Бизнесът стигна много далеч в спорта. Днес спортът е повече бизнес и по-малко състезание, а преди 20-30 години бе обратното. Но това е модерният свят, подобни тенденции са глобални и всеобщи. Те имат своите негативи, но и позитиви.

**- Как България да излезе от кризата, която преживява в спорта?**

- Въпросът е сложен и отговорът не може да бъде еднозначен. Разбира се, всичко трѝзва от базите и финансите. Но аз съм убедена, че съществуват огромни резерви и в други направления. Например в ефективното използване на средствата, в подобряване професионалната квалификация на треньорите, в прецизирането на приоритети и усилия, в завишения контрол и по-голямата ангажираност на федерациите както с успехите, така и с неуспехите на техните представители. За да излезем от кризата, трѝбва един нов и много по-мениджърски подход при управлението на спорта и спортните федерации.

Излезем от кризата, трѝбва един нов и много по-мениджърски подход при управлението на спорта и спортните федерации.

**- Само финансови ли са причините?**

- Не всичко опира до финансите. Ето ви още един куп причини, които констатира експертите на БОК: намаляване броя на състезатели и спортове на елитно ниво, липса на приемственост и субординация, слаба вътрешна конкуренция, разпиляване по ненужни и несвойствени дейности, ниска мотивация, нереални оценки и обещания, не добро управление на спортна форма, занемарена работа по центровете, подценяване на психологическата подготовка, липса на информация, прекалена самоувереност и дори самодейност на треньорите, личностни конфликти, неподготовленост за промените в световния спорт...

**- Какво е очакването за олимпийските игри в Рио де Жанейро през 2016 г.?**

- Винаги съм оптимист. Сега, напоследък, след огромните български успехи на Младежката олимпиада в Нангжин – още повече. Седемте медала в шест различни спорта на младите ни олимпийци са сигнал,

че българският спорт притежава потенциал, че традициите са живи, школите работят, че нашите деца и техните треньори са все така талантливи и усърдни. Много е важно обаче сега да съхраним и развием тези таланти, като осигурим всичко необходимо за тяхното нагграждане. В този смисъл младежката олимпиада Нангжин 2014 остави много силно послание и задължение към всички нас.

**- Какви програми и кампании има БОК за детско-юношеския спорт?**

- Те са свързани най-вече с програмата „Олимпийска солидарност“. Освен това БОК иницира и организира ежегодно два младежки фестивала – летен в Албена и зимен в курорта Картала. Там всеки път си дават среща най-талантливите малки спортисти на България.

**- Стефка Костадинова е трети мандат президент на БОК, какво още иска да постигне в олимпийското движение?**

- Разбира се, че най-голямото ми желание е България час по-скоро да си върне позициите в световния елит. Но това не зависи само от БОК, а изисква комплексни действия. Имаме резерв за една по-голяма активност в отношенията с международните спортни структури и фактори. Планираме и вече работим да засилим сътрудничеството с българските федерации - най-вече в решаване на нормативните им проблеми. Много неща свършихме с екипа ми, но много неща могат да бъдат подобрени. Все още пред нас има госта работа.

**- Как ще работи БОК по новото споразумение на МОК с Интерпол?**

- През тази година МОК и Интерпол подписаха Меморандум за защита на състезателите от всички форми на корупция и манипулиране на техните резултати. Нелегалните залагания и уговорените резултати са сред най-наболелите язви на световния спорт, защото противоречат на основните олимпийски принципи. Проблемът е много сериозен и поради това изисква съвместни усилия на правителствата, правоохранителните органи, международните федерации и букмейкърите. БОК, разбира се, също е поставил тази битка сред своите приоритети, като отделя специално внимание на юридическата защита и превенцията от това съвременно зло в спорта. **И**



# Бора Бора - перлата на



НИЯ ИЛИЕВА

**Р**ай на земята, перлата на Полинезия, най-красивото място в света. Всички тези определения, да ги наречем направо клишета, наистина могат да се използват във всяко изречение, в което се споменава и Бора Бора. Достоверността на тези „изтъркани“ фрази може да потвърди всеки турист, стъпил тук. Мястото е наистина възшебно, с неопишуема природна красота. Тропическа расти-

телност от палми и хибискуси, ситен като пращец златист пясък и синя, синя лагуна, изпътрена с риби и корали – това е, което може да се види на острова. Ако продължим в същия дух – той е природен шедьовър.

Бора Бора е вулканичен остров, част от архипелага Дружествени острови във Френска Полинезия, заобиколен от лагуна и бариерен риф. В центъра му има угаснал вулкан с два върха – Пахиа и Отеману (с височина 727 м). Намира се на 230 км от Таити.

Всъщност, на местния таитянски език името на острова е Пора Пора, което означава „роген първи“. Според легендите върховният бог Таароа е „уловил“ с въдица първо този остров от водите на Тихия океан, затова и е наречен така. Когато капитан Кук за първи път научава от таитяните за острова, той погрешно чува „б“ вместо „п“, въпреки че в таитянския език звукът „б“ не съществува.

Главното селище на острова е Ваитане и се намира в западната



# Полинезия

Синя лагуна, тропическа растителност, риби, корали и къщи на кокили – това са символите на райския остров



част. Местното население е около 9000 души и се издържа главно от туризма. Бора Бора е считана за място за луксозен туризъм. И пътуването, и престоят тук са скъпи, но пък условията – от високо качество. Вариантите за пътуване със самолет са два – през Америка, т.е. на запад, и през Япония или Австралия (на изток), които са почти двойно по-скъпи. Цената за настаняване на ден е между 800 и 1000 долара в най-луксозните хотели и комплекси, предлагани от български туроператори. Цените

на вилите на кокили с две спални могат да достигнат и до 3000 или 5000 долара на ден, в зависимост от сезона. Повечето комплекси са в океана, на малки островчета, и до тях се стига с лодка.

Островът е с прекрасен климат, който още повече благоприятства туризма. Няма да сгрешите, ако гоидете тук по което и да е време на годината, но от ноември до април е дъждовният сезон, когато често има валежи и тропически бури. Затова за предпочитане е да посетите Бора Бора между май и

октомври, когато е сухият сезон и температурите са средно 26-27 градуса. Смятаното за най-романтично и райско кътче в света се простира на площ от 29 кв.км и може да се обиколи за час с кола. На острова няма градски транспорт, освен един туристически автобус, но може да се наеме мини, автомобил, бъги или велосипед.

Възможностите да се насладите на този рай са много. Ето и по-интересните места и преживявания, които ще ви оставят траен спомен: >





Безспорно най-голямото богатство на Бора Бора е лагуната, предлагаща всевъзможни забавления за туристите. Там те могат да практикуват всякакви видове водни спортове, но най-голямото и неповторимо предизвикателство е подводната разходка, представяща възможност за хранене на акули и скатове.

Местните агенции предлагат разходка с малки лодки през лагуната директно към бариерния риф, в който има идеални условия за развитие и растеж на корали и други екзотични морски обитатели. Първоначално пътешествието не се различава от подобните по цял свят, но когато ентузиастите свикнат с красотата на подводния рай, придружаващите ги професионални водолази ги съпровождат до местообитанието на черноперите

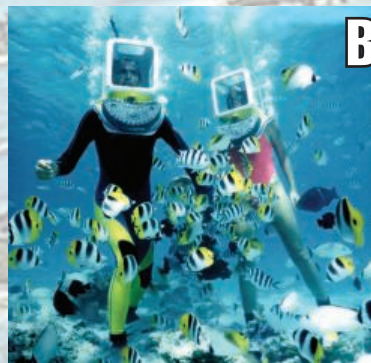
акули. За тези, които никога не са плували с акули, това е наистина сериозен шок, но страхът от морските хищници не си струва. Черноперите акули са напълно безвредни, като в цялата история на Бора Бора няма случай на нападение срещу хора.

В допълнение към това екстремно изживяване любителите на водните атракции могат да се насладят и дори да участват в танците на скатове. Те са изящни, грациозни и напълно безопасни морски създания, като комуникацията с тях създава незабравимо изживяване и положителни емоции.

Ако пък се страхувате да се змурнете под водата, може да разгледате красотите на лагуната

и рифовете от лодка със стъклено прозрачно дъно. Пътуването е с продължителност час-час и половина, придружено с екскурзовод, който ще ви разкаже за всяка риба и морски обитател, който зърнете през стъкленото дъно.

В югоизточната част на лагуната се намира Кораловата градина - естествен подводен парк, където може да се види огромно разнообразие от риби и корали.



## Водни спортове

Естествено, в красивата лагуна може да изпробвате на практика цялото многообразие от водни спортове - гмуркане, плуване, плаване с лодка, джет или каране на кану, сърф.

За да се насладите на красиви гледки, местните агенции предлагат атракции от въздуха – разходка над острова с хеликоптер. На около 40 км от Бора Бора пък е Маупити, по-малък и не толкова туристически остров. До него се стига с малки корабчета, наречени „Маупити Експрес“ и е възможност за разходка и наслада от още тропически гледки.

## Ванилия и перли

Интересна атракция за туристите са и фермите за ванилия и перли. В тях можете с голи ръце да извадите перла от жива мида и да видите как растат ваниловите шушулки. Тук се добиват редките и скъпи черни таитянски перли и може да откриете уникални екземпляри, които ще подхождат на най-атрактивните скъпоценности.



## Сватбени пътешествия

Бора Бора си е спечелил челно място сред предпочитаните дестинации за меден месец заради невероятната си красота и романтика. За влюбените двойки се предлагат разнообразни пакети, които неизменно включват трансфери с лимузина, романтични вечери на тераса с изглед към лагуната, свещи и шампанско, круизи с лодка по залез, разглезващи спа процедури.





## Забележителности

Забележителностите на острова не са много, но са значими паметници на местната история и култура. Най-атрактивни са руините на древни езически храмове, наречани мараи - Aehautai, Maratetini, които имат изградени гробници за кралското семейство на Бора Бора и Тагаии, запазили символите на местната вяра. Има и християнски

храмове – предимно протестантски и няколко католически. Църквата на Маохи се намира във Ваитане. Издигната е от британците през 1822 г. Всяка неделя има литургия.

Сред малкото забележителности на острова са и стари военни оръдия, които навремето са били поставени, за да се използват като защита на американците сре-

щу евентуално японско нападение. На острова до 1946 г. е имало щатска военна база. Всъщност, оръдията така и не са били използвани. Може да се видят на хъма Матира пойнт (където е и един от най-популярните плажове), пристанище Фарепити (на 2 км от Ваитане), а също и на Теряя пойнт и Фитиу пойнт.



## Блъди Мери

Колкото и да е странно, към забележителностите на острова се числи и един много популярен ресторант - „Блъди Мери“. Това заведение е нещо като институция. То е любимо място на редица знаменитости и хора от шоубизнеса, чиито имена са отбелязани в почетен списък, закачен на видно място. За да посетите „Блъди Мери“ е задължително да имате предварителна резервация, но чакането ще си заслужава, твърдят опиталите.

## Съвети при пътуване

За влизане в Бора Бора не е необходима виза, тъй като тя е френско владение. При маршрут през САЩ обаче се изисква виза, въпреки че се преминава транзитно. Местната валута е полнезийски франк (XPF), но свободно може да се пазарува както


в долари, така и в евро. Пари може да обменим както на летището, така и в големите хотели.

Основните езици на острова са френски и таитянски, но заради сериозното развитие на туризма повечето местни говорят добър ан-

## Храна

На тропически остров, и то под френско влияние, надали някой има притеснения за количеството и качеството на храната. Изобилието от рибни деликатеси и френски вина е достатъчно, за да ви гарантира вкусна почивка. Препоръчително е да опитате колкото се може повече различни риби, като сред най-вкусните е махи-махи. Разбира се, храната има и местен привкус, като например различните подправки или екзотични съставки като хленбо дърво.



глийски, така че комуникацията не е проблем. Водата е годна за консумация, но за всеки случай се препоръчва да избирате бутилирана минерална вода. На острова няма и болница, а най-близките здравни заведения са на съседните острови. 



# СПИСАНИЕ **ИКОНОМИКА**

## Абонамент 2015

6 месеца - 30лв.

1 година - 55лв.







# КМЕТ НА МЕСЕЦА

**Градоначалници влизат в битка за  
„Кмет на месеца“! Десет от тях ще се  
борят за титлата в две категории!  
Гласувайте всеки месец**

[www.kmeta.bg](http://www.kmeta.bg)





 ДСКбизнес

ЗА ТЕЗИ, КОИТО  
НЕ ЗАБРАВЯТ  
КОЛКО СЪДБИ  
ЗАВИСЯТ  
ОТ ТЯХ

Нов модел на  
обслужване и  
специализирани  
центрове за  
бизнес клиенти

Посетете новооткритите бизнес центрове на Банка ДСК, за да получите вниманието и обслужването, които Вашият бизнес заслужава.

За повече информация и консултация: [www.dskbank.bg](http://www.dskbank.bg) • Call center: 0700 10 375 • \*BDSK (\*2375)