

# ИКОНОМИКА

брой 44 / декември  
2014 г. / цена 5 лв.



Мистър и Мисис

Боряна  
Манолова

2014

Иван  
Папазов

Икономика







2014

# 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)





 **CHIVAS**  
LIVE WITH CHIVALRY

*Nobles Giles*

MADE FOR GENTLEMEN

LIMITED EDITION BY  
BREMONT WATCH COMPANY



Консумирай отговорно!

# ИКОНОМИКА

БРОЙ 44  
ДЕКЕМВРИ 2014

## 8 | ТЕ ГОВОРЯТ

Силата на  
знанието

## 22 | КОНКУРС

Триумф на  
шампионите  
в бизнеса

## 36 | АНАЛИЗ

От реформи  
боли

## 40 | ПАЗАР

Оживление  
или летаргия  
в сливанията и  
придобиванията

## 44 | ФИНАНСИРАНЕ

Теодора  
Овчарова:  
Скоро ще  
заработи фонд  
за технологичен  
трансфер

## 48 | ИНТЕРВЮ

Н. Пр. Сюлейман  
Гьокче: Искаме  
да привлечем  
повече  
студенти  
от България

## 52 | ОТЛИЧИЯ

Нощта на  
кметовете

## 60 | ЛИДЕРИТЕ

Камен Колчев:  
Важен е пътят,  
по който всеки ден  
се изкачваме към  
своите върхове



стр. 8-21

## 62 | ПАРТНЬОРСТВО

### Растеж и инвестиции в инфраструктура ще оживят Балканите

Посланията дойдоха  
от 11-ото издание  
на Виенския  
икономически форум (VEF)

## 64 | АВИАЦИЯ

### Увеличаваме полетите между София и Истанбул

Очакваме интересът на  
български компании към турския  
пазар да се увеличи,  
казва Дженк Йоджал,  
генерален директор на  
Turkish Airlines в България

## 66 | ПОРТФЕЙЛ

Търси се юникорн

## 70 | НОУ-ХАУ

Не пестете от  
инвестиции в хората

## 72 | СЕКТОР

Глад за кагри

## 74 | СТАРТЪП

Мајо праџи  
скок към  
глобалния HR пазар

## 76 | КОМПАНИИ

Ако е игра,  
да е интересна

## 78 | БИЗНЕС

Китайски  
инвеститори  
с интерес към  
индустралните зони

Списание „Икономика“. София 1111, жк. „Яворов“, бл. 73, ет 6, ап. 11; Телефони: (02) 852 9696; (02) 852 9699; e-mail: office@economic.bg  
Издател БРАНД МЕДИЯ БЪЛГАРИЯ; Изпълнителен директор БОЯН ТОМОВ; Главен редактор НЕВЕНА МИРЧЕВА;  
Счетоводство СОФИЯ СТРЕЛКОВА; Реклама и Маркетинг МАРИЯ ДОНКОВА, ИВАН КУНЕВ, КАТЕРИНА ИЛИЕВА; reklama@economymagazine.bg  
Редактор ТАТЯНА ЯВАШЕВА; Автори АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ, БОЖИДАРА ИВАНОВА, ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ, НИКОЛАЙ МАРЧЕНКО,  
СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА, СТИЛИЯН ГРЕБЕНИЧАРСКИ; Дизайн АНТОН КОВАЧЕВ; ФОТО СТОЯН ЙОТОВ; ФОТО КОРИЦА АЛЕКСАНДЪР НИШКОВ;  
Печат АЛИАНС ПРИНТ; Разпространение „БРАНД МЕДИЯ БЪЛГАРИЯ“



**80 | НАВИГАЦИЯ**  
**Мониторинг и**  
**информационна**  
**система за**  
**Черно море**

Норвежкият финансов механизъм осигурява безвъзмездно 1,275 млн. евро на ДП „Пристанищна инфраструктура“ за реализация на проекта

**82 | ЕЛИКСИР**  
**Изба „Пълдин“**  
**търси пробив**  
**в Китай**

Компанията инвестира в нова линия за ръчно сортиране на гроздето

**84 | ПРОФЕСИЯ**  
**Любопитството**  
**на архитекта**

Уникалност на сградите се постига чрез свободата за индивидуален прочит на контекста, уверява арх. Пламен Братков



стр. 118-121

**87 | АГРО**

Земя в обращение

**88 | Развитие**

Другото лице на нанотехнологиите

**91 | ТРАНСПОРТ**

НКЖИ инвестира в обучение на персонала

**92 | ТЕХНОЛОГИИ**

Какво се случва с IBM

**96 |** Полетът на дроните

**100 |** Пазарът на видеоигри преграматични промени

**104 | НАУКА**

Как да хакнем мозъка си

**107 | МОДА**

Елегантност и мъжественост със STYLER

**108 | ВУНДЕРКИНД**

Милионер с конфитюрите на баба

**110 | АРТ**

Богатството на Пикасо

**113 |**

**БЛАГОТВОРИТЕЛНОСТ**

Семейство за деца в нужда

**114 | СЦЕНА**

Балетната класика е модерна

**116 | ГАЛЕРИЯ**

Рязаните картини

**118 | ПЪТЕШЕСТВИЕ**

Исландия – селение от лед и лава

## РЕДАКЦИОННО



## Шампионите на бизнеса

Списание „Икономика“ раздаде за поредна година наградите „Мистър и Мисис Икономика“ на бляскава церемония в Националния исторически музей на 26 ноември. 38 мениджъри се състезаваха за отличията в 9 категории, като бяха дадени и 2 специални награди. Шампионите в бизнеса получиха полагащо се признание за ежедневния си труд, доказвайки, че няма непреодолими препятствия за тези, които всеки ден преследват успеха. И заслужиха своята „златна рибка“ – статуетката на художника Ставри Калинов, превърнала се в символ на конкурса.

Предприемачите бяха категорични, че макар годината да е била трудна и изпълнена с несигурност, е донесла и много възможности за развитие на тези, които знаят и умеят да извлекат позитив дори при неблагоприятни обстоятелства. И не скриха амбициозните си планове за нови вложения и работни места и догодина.

Убедени сме, че успехът ще продължи да бъде с тях, и пожелаваме по стъпките им да вървят още много нови бизнес шампиони. И през 2015-а конкурсът „Мистър и Мисис Икономика“ да представи още повече лидери, символ на иновативност, конкурентоспособност и професионализъм.

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



## Отличиха „Най-добра българска фирма“

За поредна година Fibank отличи най-добрите български компании в традиционния конкурс „Най-добра българска фирма на годината“. „Победа“ АД спечели приза в категория „Средни и големи фирми“. В категорията „Микро и малки български фирми“ отличие получи „АТМ Електроникс“ ООД. Отличие в категория „Стартиращ бизнес“ получи образователният портал „УЧА.СЕ“. За фаворит на публиката, след оспорвано гласуване на сайта на конкурса, бе избрана компанията „Евро Геймс Технологджи“ ООД, която произвежда игрални автомати и е една от най-бързо развиващите се фирми в световната казино индустрия. Организаторите дадоха награда и в нова категория - „Внедряване на иновации“. Първенец е технологичната компания „Сиском Трејдинг“ ООД, която е специализирана в разработване и внедряване на информационни системи.



## 1,5 млн. евро за обновения завод на „Приста Ойл“ във Верила

„Приста Ойл“ откри разширения и обновен завод „Верила Лубрикантс“ в с. Равно поле, община Елин Пелин. Лентата бе прерязана от министъра на икономиката Божидар Лукарски и Пламен Бобоков, председател на СД на „Приста Ойл“. Инвестицията от 1.5



млн. евро е послужила за разширение и обновление на завода за пластични смазки „Верила Лубрикантс“ АД, България, част от „Приста Ойл Холдинг“ ЕАД. Проектът е подкрепен със собствени средства и инвестицио-

нен заем от ЕБВР. Историята на компанията датира от 1946 г., когато започва производството на машинни масла и смазки. През 2007 г. „Приста Ойл Холдинг“ придоби мажоритарен контрол чрез новосъздаденото дружество „Верила Лубрикантс“ АД. До

момента са инвестирани над 5 млн. лв. в подобряване на производствената площадка, условия на труд, техническо обезпечаване и оборудване за контрол на качеството и производствения процес. „Верила Лубрикантс“ е експортно ориентирано предприятие и изнася над 60% от крайните продукти в страните от Европа, Азия и Африка.



## Кампания на колела за „Южен поток“

От Разград започна в края на ноември поредицата от информационни дни, посветени на един от най-мащабните енергийни проекти в света – газопровода „Южен поток“. Събитието представлява част от европейската информационна кампания „Да свържем Европа“, в рамките на която мобилна мултимедийна станция – Инфомобил - преминава

по маршрута на бъдещия газопровод „Южен поток“. Инициативата има за основна цел е да запознае местното население с проекта „Южен поток“, да разкаже за неговата същност, цели и ползи. България е последната спирка на Инфомобила, който вече посети различни градове по трасето на газопровода в Унгария и Сърбия. У нас той ще обиколи 10 града.





## „Избери, за да помогнеш“ финансира 25 проекта



Дарителска кампания  
**ИЗБЕРИ, ЗА ДА ПОМОГНESH**

За шеста поредна година Райфајзенбанк стартира дарителската кампания „Избери, за да помогнеш“ с нови 25 общественостнозначими проекти в областите здравеопазване, социална сфера, култура и образование, опазване на околната среда. Кампанията ще намира подкрепа за проекти за превенция и помощ на хора с онкологични заболявания, за закупуване на ехограф и анестезиологичен апарат за лечение на деца, грижа за възрастни хора, деца с аутизъм, разширяване на дейността на фондация „Ангели от Лим“ и др.

„За петте си издания „Избери, за да помогнеш“ е подкрепила 138 значими обществени каузи с над 1.7 млн. лв. Вярваме, че и през тази година ще съберем достатъчно средства за проектите и ще убедим достатъчно хора да направят дарение за избрана от тях, и наистина добра инициатива“, коментира Оливер Ръогл, главен изпълнителен директор на Райфајзенбанк. На интернет страницата на кампанията [www.izberi.rbb.bg](http://www.izberi.rbb.bg) Всеки, който желае, може да направи дарение директно по сметка на избрания благотворителен проект или онлайн чрез системата за разплащания Pay.dir.bg, както и чрез интернет банкирането на Райфајзенбанк.

## Нова линия откри „Корадо България“

Новата поточна линия бе открита в завода на „КОРАДО България“ в гр. Стражица. Инвестицията е за 3 млн. евро и представлява първи етап от мащабната инвестиционна програма на предприятието на стойност 25 млн. лева. Изп. директор на „Корадо Груп“ г-н Войтех Чамек и световноизвестната българска лекоатлетка Ивет Лалова дадоха старта на новата линия. Тя ще заработи на пълна мощност още през

януари 2015 г. и с нея производственият капацитет на „Корадо България“ ще се увеличи с още 650 000 радиатор. Така годишният капацитет на компанията ще достигне 1.15 млн. единици. „Корадо България“ постигна 13.4% ръст в производството и 11.8% ръст на печалбата през първите 9 месеца на 2014 г. спрямо същия период на 2013 г. До края на 2014 г. компанията очаква 5% ръст на печалбата на годишна база. **И**





**ТЕ**  
**ГОВОРЯТ**



# **СИЛАТА НА ЗНАНИЕТО**

**Икономиката с висока добавена  
стойност е ключът към  
благоденствието, но в ръждива  
ключалка той не работи**







ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Обновявай се или умри (англ. Innovate or Die) - така още преди 15 години Питър Дракър лаконично определя значението на иновациите за развитието на съвременната икономика. Това правило с още по-голяма сила важи за информационното общество в дигиталната ера. Растежът, а и оцеляването на всяка компания, все повече зависи от способността ѝ да се променя и да превръща знанията в икономически резултат. Факт е, че колкото една икономика е по-развита, толкова по-голям дял имат иновациите в нарастването на нейния брутен вътрешен продукт, а създаването и използването на нови знания е

### *двигател на растежа*

Днес все по-отчетлив става проблемът за обновяването на икономики като българската, които усещат своето изоставане, но нямат сили за промяна. У нас си даваме сметка, че колкото повече индустрии с висока добавена стойност успеем да развием, толкова благосъстоянието ще е по-високо. Но същевременно не можем да се отпуснем от ниската база в износа, в който преобладават суровини и продукти с твърде малка степен на преработка.

Твърди се, че продукти и услуги с висока добавена стойност се създават по няколко начина - чрез ниска стойност на работната сила, чрез използване на благоприятните природни дадености и чрез разработване и прилагане на разнообразие от иновации и високи технологии. Години наред България се опитваше да изтъква като свое конкурентно предимство

### *евтината работна ръка*

при привличането на чуждестранни инвеститори. В крайна сметка това не изведе българската икономика на магистралата на рас-



тежа. Разиветът на добивната индустрия не се оказва предпоставка за индустриално оживление на страната. ИСТ секторът успя да постигне бърз напредък, но неадекватната образователна система му постави твърде нисък таван за разрастване. И ако в тази индустрия има високи резултати, то е защото ръководителите на компании рано проумяха, че с евтина работна ръка и пестене от инвестиции в човешките ресурси не може да се гарантират резултати в тази висококонкурентна индустрия.

Пет са секторите в България, в които има потенциал за иновации и производство на продукти с висока добавена стойност, показват анализите на Световната банка. Информационните и комуникационните технологии са сфера с огромен потенциал, но фирмите се заехват поради недостиг на кадри.

Преработката на храни има дългогодишни традиции и би могла да се възползва от все още наличното ноу-хау и конкурентни предимства, но опира до суровинната база. Има недостиг на местна селскостопанска продукция и трябва да се разчита на внос, освен ако не се намерят работещи стимули за българските агропроизводители. Машиностроенето и електрониката също имат дългогодишна история и в тези области продължава да има български фирми, които изнасят на световните пазари. Проблем обаче е застаряващата работна сила и липсата на умения у новите кадри, което налага спешни образователни реформи и намиране на механизми за привличане на младите хора към сектора. Възможности крият и културните и креативните индустрии като архитектура, кино и реклама. Добри перспективи има във фармацевтичната индустрия, но





тя трябва да инвестира повече в създаването на нови продукти, тъй като в момента е концентрирана основно върху генерици.

### Разработването на нови продукти

обаче е скъп и дълъг процес и затова е необходима държавна подкрепа, смятат анализатори. И тук се стига до дискусияния въпрос за ролята на държавата. Според едни е заблуда, че създаването на икономика на знанието е задача на правителството. Според други обаче, държавата не бива да стои на дистанция от този процес, но нейното участие трябва ясно да се регламентира. Така и не се намери консенсус за „златната среда“ в ролята на държавата при новите условия.

Понятието „икономика на знанието“ е използвано за първи път през 1966 г. от Питър Дракър в

книгата му *The Effective Executive* („Ефективният ръководител“). В нея той извежда особеностите на интелектуалния труд, сравнени с качествата на труда на обикновения работник, изпълняващ нетворчески производствени операции. Според него икономиката на знанието се основава на единство между знание и творчество, водещо до ефективно фирмено управление, разработване и внедряване на нови продукти и технологии, както и разширяване възможностите на средствата за комуникация. Продукт на този нов вид икономика са роботизацията на производството, приложните космически изследвания, разширяването на базата и качеството на услугите, създаването и използването на алтернативни източници на енергия и т. н. Този тип икономика се отличава с висока динамика на производителността на труда, което от своя страна води до по-добра икономическа ефективност и по-висок жизнен стандарт.

### Инвестициите в наука

и знание в крайна сметка се изплащат, но се отличават с висок риск и обикновено имат дълъг период на възвръщаемост. Тъй като развитието на науката е в обществен интерес, държавата подпомага този процес чрез бюджетно финансиране за образованието и науката. Едно от основните преимущества на инвестициите в знание е, че при криза неговата стойност не се обезценява, напротив – то може да е трамплин за бърз отскок. В България обаче от години се говори за значението на иновациите, за новата роля на науката и технологиите за развитието на икономиката и за прякото им отражение върху благосъстоянието на хората, но нещо кой знае какво не се прави. Засилването на връзките между образование - наука – бизнес остават добро пожелание, тъй като промяната става със скоростта на охлюв.

Образованието има нужда от реформи, но те не може да са сами за себе си, а трябва да са в съответствие с посоката, в която ще се развива икономиката – българ-

ската и глобалната. Никой от министрите на образованието обаче не пожела да се нагърби със задачата цялостно да модернизира образованието. Удобното оправдание е, че това е консервативна система. Правят се реформи на парче и повечето от тях завършват с по-редното ново външно оценяване, с нови изпити и матури, без

### промени по същество

съобразени с факта, че информацията вече е само на един клик разстояние. Но не само заради образованието въпросът за кадрите ще придобива все по-голяма острота. Човешките ресурси имат решаваща роля и за възхода, и за упадъка на фирми, институции, икономики, държави. Хората вече не познават граници в търсене на по-добри условия за развитие и в търсенето на по-висок жизнен стандарт. Глобалната мрежа също има огромен принос за преодоляването на бариерите. Добре се знае, че изтичат не само „мозъци“, младите хора напускат страната без планове за завръщане, зад граница замиват и всякакви кадри, които тук не намират реализация или достойно заплащане. Това неминуемо дава отражение върху възможностите българската икономика да развива по-висока добавена стойност, но само регистрираме фактите.

Днес с още по-голяма сила важи правилото, че който иска – прави, който не може – търси оправдание. В България по-лесно се намират пари за добавка към обидно ниските пенсии, отколкото ресурси (не само финансови), които да задвижат модернизацията на образованието, науката и икономиката. Тази съпротива за обновление не само няма да реши проблемите, а и ще ги задълбочава. Икономиката с висока добавена стойност е ключът към просперитета, но в ръждива ключалка той трудно работи.

**По темата как България да развие икономика с висока добавена стойност сп. „Икономика“ потърси мнение от авторитетни представители на българския бизнес, наука и предприемачество.**



Стоян Боев:

# Иновациите дават конкурентно предимство

**Ако училището разполага със система за ранна идентификация на специфичния талант, подрастващите ще може по-бързо да развият своя потенциал и интереси**



*Стоян Боев е зам.-председател на Българската асоциация по информационни технологии (БАИТ) и управител на ИСВ – „Интерконсулт България“ ООД. Компанията разработва високоспециализирани софтуерни решения за водещи мултинационални компании. Две години подред ИСВ намира място в класацията за 50-те най-бързо развиващи се фирми в Европа. За цялостната си дейност, свързана със създаването на уникални продукти, фирмата е обявена за Иновативен хъб на България за 2013 г.*

**осподин Боев, няма съмнение, че пътят към по-добър жизнен стандарт в България минава през икономика с висока добавена стойност. Какъв в това отношение може да е приносът на сектора, в който вие работите?**

- Постигането на по-висок жизнен стандарт е свързано с налагането на стратегията, че основното конкурентно предимство на българската икономика е високкоквалифицираната и иновативно мислеща работна сила. Опитът на българския бизнес да се конкурира само на базата на евтина работна ръка е обречен на провал. Да развиваме икономика с висока добавена стойност, означава да имаме високо-ефективно производство, гарантиращо конкурентоспособността на продуктите и услугите, предлагани от нашата индустрия. Европейският съюз ясно заявява, че решаващо значение за постигането на висока ефективност ще имат иновациите и информационните технологии. Те дават възможност на предприяти-

ята да въвеждат нови оптимизирани бизнес процеси, отговарящи на пазарните изисквания. Интегрираните електронни продукти и услуги подпомагат стопанските субекти да взимат ефективни бизнес решения. По този начин ИСТ индустрията допринася за повишаване на конкурентоспособността и на другите икономически сектори, като им позволява да развият по-добри адаптивни способности спрямо динамичните промени в епохата на дигиталната икономика.

**- Какъв според вас е неизползваният потенциал за създаване на български бизнес, конкурентоспособен на световните пазари?**

- Българският пазар е малък и затова на родните производители се налага да реализират потенциала си извън страната. Когато излязат на световния пазар, българските предприятия започват да се конкурират с утвърдени фирми, които разполагат с дистрибуторски мрежи, развивани в продължение на десетилетия. Необходимостта от инвестиции в съвременни сред-

ства за производство, както и скъпоструващо търговско присъствие извън страната, не оставят големи финансови възможности на нашите предприятия да въведат дигитални технологии. Затова българският предприемач трябва да бъде добре информиран за предлаганите от родната ИСТ индустрия продукти и услуги, чието качество и цени са конкурентни на световните лидери в сектора. От особена важност е да се доразвие клъстеризацията на българската индустрия, за да се повиши ефективността на капиталовложенията на отделните фирми. Наложително е активно да се използват европейски проекти, които насърчават въвеждането на новите дигитални технологии в производството. Задължителна е и промяната в гържавническото мислене по отношение на стратегическите проекти, които се реализират в страната ни. Сделките по тези проекти трябва да бъдат структурирани по такъв начин, че на българския бизнес да се гарантира не само усвояване на част от



предвидените средства, но и технологично развитие.

**- В постигането на такива високи цели образованието е ключов фактор. Какви промени според вас биха помогнали образованието да стане по-адекватно на потребностите на бизнеса, които също не е статичен?**

- На първо място е необходимо да бъде приета ясна стратегия за развитието на България. Ако като общество решим да следваме пътя за развитие на Европа и да създаваме икономика на знанието, то за да може нашата образователна система да подготвя необходимите за индустрията кадри, тя трябва да промени целите, подхода и критериите си. Днес, благодарение на интернет революцията, достъпът до знание е значително улеснен. Ориентираността на нашата образователна система към запамятаване и възпроизвеждане на знания е анахронизъм, който увеличава пропастта между потребностите на бизнеса и образовател-

ния продукт. Бизнесът се нуждае от кадри, които имат потенциал да откриват нестандартни решения, мислят аналитично, притежават комуникативни умения и могат да работят в мултикултурна среда. Важно е учениците и студентите да притежават както компютърна грамотност, така и емоционална интелигентност. Необходима е цялостна реформа в образователната ни система, която да ориентира надарените деца към образователни институции, отговарящи на индивидуалния им потенциал и интереси. Още по-съществено е да има политики, насочени към задържане на човешкия потенциал в страната ни. За тази цел трябва да се създадат необходимите условия, позволяващи на фирмите, които имат нужда от висококвалифицирани кадри, да откриват

икономически интерес в развитие на техния потенциал в България, а не в чужбина. Всички тези мерки са крайно необходими, но поради инертността на образователния процес, бизнесът ще усети резултатите от реформата в по-далечно бъдеще. Трябва да се вземат съответните политически решения и да се промени законодателната база, за да може българският бизнес да успее да привлече таланти от други страни извън ЕС. Още едно решение на проблема с недостига на специалисти в ИСТ индустрията е да се фокусираме върху възможностите за преквалификация на кадрите. Друг възможен подход е да се създаде бизнес модел, според

който талантливите преподаватели да бъдат икономически заинтересовани да споделят знанията си чрез съществуващите технологични платформи.

**- От какво зависи да има по-силно взаимодействие между бизнеса и науката?**

- Взаимодействието между бизнеса и научните среди е гаранция както за конкурентоспособността на индустрията, така и за

устойчивото развитие на науката. За да се подобри сътрудничеството между фирмите и научните институции, двете страни следва ясно да съзират ползите от активното си партньорство. От една страна, в дигиталната икономика конкурентоспособността на различните индустрии във все по-голяма степен зависи от внедряването на иновативни решения, от друга, научноизследователската дейност е естествен генератор на открития и новаторски идеи, които трябва да бъдат превърнати в продукти за бизнеса. Необходимо е да бъдат променени критериите за оценяването на научните постижения с оглед на тяхната практическа приложимост. За тази цел е важно да бъде разработен механизъм, който

”

*Необходимостта от рисков капитал е особено голяма, защото липсата на финансиране е основната бариера пред иновациите*

“







*Бизнесът се  
нуждае от кадри,  
които откриват  
нестандартни  
решения, мислят  
аналитично и умеят  
да работят в  
мултикултурна среда*



да насърчава предприемачите да инвестират повече средства в науката, за да получат продукт, разработен в съответствие с техните бизнес потребности. По този начин учените ще бъдат стимулирани да развиват прагматичното си мислене и да търсят нови възможности за капитализация на труда си. Добро решение е да се създаде организация, която да бъде посредник между бизнеса и научните среди. Подобна институция медиатор би могла да насочи усилията си към това да позволи на генерирания интелектуален капитал да бъде пълноценно използван от индустрията за повишаване на технологическата ѝ ефективност. Участието на членове от българските научни среди в такъв вид организация би могло да създаде по-добри предпоставки за тяхното позициониране и да увеличи шансовете им да получат финансиране от различни европейски фондове и програми.

**- Виждате ли възможности за изграждане на корпоративно ориентирана наука, която да захранва съответните отрасли с иновативни разработки?**

- Най-големите световни корпорации задължително заделят всяка година определен процент от печалбата си, които да реинвестират в проучване и последващо развитие на техните продукти и услуги. Такива инвестиции са повече от необходимост, защото именно иновациите биха могли да отличат даден продукт или услуга от друго подобно конкурентно предложение на световния пазар и да доведат не само до възвръщаемост на вложените средства, но и да генерират печалба в международен план. В България няма толкова големи фирми и на този етап ни остава да следваме модел, който да позволява ефективно развитие на приложни изследвания на база аутсорсинг на научна дейност и използване на европейски и национални програми, насочени към разработване и внедряване на иновативни решения в малки и средни предприятия.

**- Необходимо ли е акцентът от МСП да се пренасочи към голе-**



**мите предприятия, които да внедряват високи технологии, тъй като това ще има и по-осезаем ефект върху икономиката?**

- Балансираният подход е най-доброто решение. Малките и средните предприятия играят важна роля за конкурентоспособността и динамиката на икономиката. Потвърждение за това са и програмите на ЕС за популяризиране на предприемачеството и създаване на по-добра бизнес среда за малките и средните предприятия. В действителност по-малките предприятия са по-ефективни и по-гъвкави, защото се стремят към бързо възвръщане на вложените инвестиции и получаване на добри приходи във възможно най-кратък срок, но нямат на разположение достатъчно рисков капитал. А за създаването на благоприятни условия за инова-

тивна дейност рисковият капитал е от съществено значение. В България необходимостта от рисков капитал е особено голяма, защото основната бариера, която стои пред иновациите, е липсата на финансиране. Тези финансови средства биха могли да дойдат от европейските фондове. Несъмнено големите предприятия имат по-добра финансова стабилност и готовност да работят с по-дългосрочни цели. Необходимостта от инвестиции в иновативни продукти и решения е силно застъпена при тях, защото това е начинът да получат по-добро конкурентно предимство пред останалите големи играчи на пазара. Големите предприятия са в състояние да заделят значително по-големи средства за изследователска дейност от собствените си ресурси.

**- Според вас как в близките години в България да се създаде икономика, базирана на знанието, и каква да е ролята на държавата в този процес? Може ли това да се случи без държавна подкрепа?**

- В глобализирания свят, в който живеем, конкурентоспособната икономика е икономика на знанието. За да развиваме икономика на знанието в България, е необходима по-благоприятна институционална среда, инвестиции в информационната инфраструктура и добре обучен човешки капитал. ICT секторът трябва да се превърне в приоритет за нашата страна, а това ще стане чрез въвеждане на законодателни промени, в които да фигурират конкретни изисквания към фирмите. По този начин ще се създаде допълнителен стимул за развитие на предприятията и ще успеем оптимално да се възползваме от възходящата тенденция на пазара на ICT. Необходима е устойчива държавна стратегия, която да подпомогне образованието, да подкрепи фирмите и техните иновативни идеи, като им предостави добри възможности за финансиране. С единен държавен подход, който да съчетава всички изброени компоненти, ще постигнем положителен дългосрочен резултат.





# 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.



# Научните резултати имат неизползван потенциал

**Образованието ще стане по-адекватно към нуждите на икономиката, когато бизнесът се ангажира с формирането на учебните програми и със самото обучение**

Проф. Костадинов, няма съмнение, че пътят към по-добър жизнен стандарт в България минава през икономика с висока добавена стойност. Какъв в това отношение може да е приносът на сектора, в който вие работите?

- Секторът, в който работя, е мехатроника и роботика. Той е с голям потенциал и е водещ в износа. Поради това е и приоритетен съгласно Иновационната стратегия за интелигентна специализация 2020. Приложението на мехатрониката и роботиката е в други приоритетни сектори, като рекреативната индустрия или фабрики на бъдещето.

**- Какъв според вас е неизползваният потенциал за създаване на български бизнес, конкурентоспособен на световните пазари?**

- Неизползваният потенциал е конкурентоспособните научни резултати в резултат на публично финансираните научни изследвания, още повече тези, финансирани от европейските изследователски програми Седма РП и настоящата „Хоризонт 2020“. В Швейцария например половината от малките



*Проф. д-р Костадин Костадинов е ръководител на секция „Механика на дискретни системи“ към Института по механика към БАН. Научните му интереси са в областта на роботиката и автоматизацията с приложение в микро- и нанотехнологиите, биологията и др. Ръководил е екипи, изпълняващи проекти по СІР, Четвърта, Шеста и Седма рамкова програма на ЕС, INTERREG IIIC, DFG и Националния фонд за научни изследвания. Автор и съавтор е на над 100 публикации, от които 10 като глави от книги, 12 патента и 5 заявки за патенти.*

и средните предприятия печелят преднина именно благодарение на конкурентоспособните научни резултати, получени от публично финансираните научни изследвания.

**- В постигането на такива високи цели образованието е ключов фактор. Какви промени според вас биха помогнали образованието да стане по-адекватно на потребностите на бизнеса, който също не е статичен?**

- За да бъде образованието по-адекватно към нуждите на икономиката, е необходимо бизнесът да участва във формирането на учебните програми и в изграж-



дането на умения у обучаващите се чрез участие в лабораторните упражнения, учебните практики и дипломните проекти.

**- От какво зависи да има по-силно взаимодействие между бизнеса и науката?**

- От доверие между бизнес организацията и научния екип. От изграждане на добри комуникационни канали и от формирането на общи цели и интереси.

**- Виждате ли възможности за изграждане на корпоративно ориентирана наука, която да за-**



”

Необходимо е да се създаде устойчива екосистема за производството на знание, за трансфера и комерсиализацията му

“

хранва съответните отрасли с иновативни разработки?

- Корпоративната наука може да възникне в корпорациите, които искат да развиват научни изследвания, за да поддържат конкурентоспособността си. Друга възможност е в развитието на научни изследвания – корпоративно ориентирани за нуждите на иновативни кълстери с висока принадлежна стойност.

- Необходимо ли е акцентът от МСП да се пренасочи към големите предприятия, които да внедряват високи технологии, тъй като това ще има и по-осезаем ефект върху икономиката?

- Не е нужно да се подпомагат големи предприятия – те сами се справят. Трябва да се подпомагат МСП с висок потенциал за растеж, които до 2-3-5 години от микро- и малко предприятие да станат голямо.

- Според вас как в близките години в България да се създаде икономика, базирана на знанието, и каква да е ролята на държавата в този процес? Може ли това да се случи без държавна подкрепа?

- За да се създаде икономика, базирана на знанието, е необходимо да се създаде устойчива екосистема за производството на знание, за трансфера и експлоатацията му за различни цели, както и за комерсиализацията му. Ролята на държавата е да осигури с публични финанси фундаменталното знание и създаването и поддържането на екосистемата, която ще захранва икономиката с иновативни решения и научни разработки.

Стамен Кочков:

## Икономиката на знанието да стане национален приоритет

**Качеството на образованието ще се повиши, когато инвестициите се обвържат с резултатите**

Господин Кочков, няма съмнение, че пътят към по-добър жизнен стандарт в България минава през икономика с висока добавена стойност. Какъв в това отношение може да е приносът на сектора, в който вие работите?

- Икономиката с висока добавена стойност се базира върху творчество, знание и управление на знанията. IT секторът е с висока добавена стойност – най-малкото от гледна точка на бариерата за влизане в отрасъла. За стартиране на бизнес не са необходими почти никакви средства, а върнатата стойност впоследствие е много висока на фона на направената инвестиция. Питър Дракър дефинира понятието за икономика на зна-



Стамен Кочков е председател на Българската асоциация на софтуерните компании (БАСКОМ) и вицепрезидент на SAP Labs България. Той ръководи локалното подразделение на направлението за технологични продукти иновации на SAP.

Екипите, които управлява, разработват софтуер, предоставят услуги на клиенти по целия свят и отговарят за поддръжката на основни продукти като NetWeaver Web Application Server Java, NetWeaver Knowledge Management and Collaboration и др.

нието преди десетилетия и е доказано, че тя води до икономика с висока добавена стойност. Ясно е, че самата софтуерна индустрия е бизнес с висока добавена стойност, и затова не е изненада, че тук в България хората, които работят в тази индустрия, са с по-висок жизнен стандарт от средното ниво за страната. Основна предпоставка за изграждането на икономика на знанието е управлението на самото знание. За да се случи това по



ефективен начин, е немислимо то да се осъществява без използването на софтуер, имайки предвид количеството данни и информация, които обществото бълва и които трябва да се превърнат в знание. От своя страна индустриите, които искат да се развият, трябва да разчитат на софтуер, за да оптимизират бизнес процесите си, а и не само. Така те стават по-конкурентоспособни във все по-динамичната пазарна среда. SAP през последните 40 години налага успешно своите софтуерни решения за управление на ресурси. Решенията са в почти всички индустрии, като те спомагат за развитието на индустриите и на самите компании, които ги ползват – и са част от причините самите компании да са проспериращи. SAP има световноизвестни клиенти като Nestle, Porsche, Danone.

**- Какъв според вас е неизползваният потенциал за създаване на български бизнес, конкурентоспособен на световните пазари?**

- Софтуерната индустрия и като цяло ИТ индустрията в България оперират на световните пазари и там те са се доказали като конкурентоспособни. Този сектор у нас е изключително експортно ориентиран. В България имат офиси редица световни компании, като SAP например. Основна притегателна сила за световните компании е качеството на младите ИТ специалисти и доброто развитие на ИТ индустрията в страната, която създава услуги с висока добавена стойност и ефективност. Като доказателство за конкурентоспособността на българските компании и неизразходвания потенциал мога да дам за пример скорошната продажба на Telerik, която от създаването си е българска компания.



”  
*При образователна реформа и повече софтуерни специалисти ИТ секторът може да нарасне поне двойно - до около 3,8% от БВП*  
“

ната имат разработени собствени продукти, които предлагат както навън, така и на бизнеса в България. Предвид знанията и експертизата, които има в ИТ сектора, е ясен неговият потенциал. Ако имаме необходимите на софтуерната индустрия адекватно подготвени кадри в страната, което към момента я ограничава, тя би могла да се развие в пъти повече. При образователна реформа и повече софтуерни специалисти секторът може да се увеличи поне двойно – до около 3,8% от БВП, което от своя страна пък ще го направи структуроопределящ за българската икономика за 10 години и така ще бъде развит неизползваният потенциал.

**- В постигането на такива високи цели образованието е ключов фактор. Какви промени според вас биха помогнали образованието да стане по-адекватно на потребностите на бизнеса, който също не е статичен?**

- Икономиката на знанието би следвало да се превърне в национа-

лен приоритет. Необходимо е да се съберат заинтересованите страни – държавните и образователните институции, обществото, бизнестът, и заедно да дефинират изискванията към образованието. В момента вече имаме изисквания от бизнеса, благодарение на работната група на основните ИСТ асоциации (БАСКОМ, БАИТ, Астел, ИСТ Клъстер, БУА). На базата на тези изисквания най-правилно биха могли да се предвидят необходимите и ефективни промени в образованието, които да доведат до осезаемо подобрене в количеството и качеството на подготвяните кадри. Реализирането на подобна стратегия обаче се нуждае от устойчиво лидерство, което според бизнеса за момента липсва. Образователните реформи са спорадични и по-скоро решават единични проблеми, отколкото да следват една обща стратегия и дългосрочно мислене. Нуждаем се от внедряване на добри практики, подчинени на обща цел, и последващи мерки за проследяване на ефективността им, като целта и контролът при реализирането са независими от политическата обстановка. За да може образованието да отговори по-адекватно на нуждите на бизнеса, смятам, че е необходимо и адекватно финансиране на училищното образование – инвестициите да имат цел и съответно начини, по които ще се измерват резултатите след



направата им. Имаме нужда от прозрачност при оценяването на учителите, също от актуализиране на учебните програми и педагогическата подготовка, нови изисквания и способности на учителите, както и начина им на преподаване. Днешното поколение е различно и очаква информацията да се поднася по друг начин. Те живеят, учат и ще работят в други реалности, различни дори от тези преди пет години. Ето защо очакват друго образование, което предполага преквалификация на педагогическия състав.

Образованието се нуждае от съдействието и на бизнеса и затова ние в SAP Labs България подкрепяме с различни инициативи развитието на ИТ потенциала в България. Сътрудничим си с водещи университети в страната по различни направления, а доброволци - служители на компанията, водят и курсове като част от учебните им програми.

**- От какво зависи да има силно взаимодействие между бизнеса и науката?**

- Бизнесът и науката следва да са взаимозависими, да има постоянен диалог между бизнеса и съответните научни институти, което към момента по мое мнение не е така. Науката трябва да се интересува от какви иновации има нужда бизнесът и какви проблеми има за решаване. След което да захранва бизнеса с иновации и решения, за да може той да се развива и да вкара нови средства в науката за последващи иновации и решения. И така спиралата се развива вертикално. Държавата, разбира се, трябва да отдели пари за научни изследвания за не толкова популярни и встрани от фокуса на бизнеса разработки, но научните институти е добре основно да се издържат

от приходи, идващи по проекти за индустрията.

**- Виждате ли възможности за изграждане на корпоративно ориентирана наука, която да захранва съответните отрасли с иновативни разработки?**

- Да, както споменах, държавата следва да финансира научни изследвания, но не и да служи като посредник между науката и бизнеса. Преди 30 години държавата беше бизнесът и това само тя да финансира науката беше напълно нормално. Към момента следва държавата да е административен орган, а науката да захранва директно бизнеса с иновативни разработки, които самият бизнес финансира. Науката създава иновациите за бизнеса, които впоследствие се развива по-ефективно и благодарение на това развитие той може отново да инвестира в научни разработки. Като цяло това е един самоподхранващ се цикъл и може да доведе и до по-висока добавена стойност в икономиката.

**- Необходимо ли е акцентът от МСП да се пренасочи към големите предприятия, които да внедряват високи технологии, тъй като това ще има и по-осезаем ефект върху икономиката?**

- Не споделям мнението да се измести акцентът към големите предприятия. За мен връзката, че това би имало по-осезаем ефект върху икономиката, не е ясна и доказана. Малките и средните предприятия осигуряват екосистема, която не трябва да се „убива“. Ако се инвестира основно в големите предприятия, това би било неефективно и то се е доказало с годините. Икономически не смятам, че съм толкова компетентен и подготвен да коментирам подобен въпрос, но не виждам подобна мярка като необходима. Големите

предприятия биха могли също да участват в програми за развитие и на този етап.

**- Според вас как в близките години в България да се създаде икономика, базирана на знанието, и каква да е ролята на държавата в този процес? Може ли това да се случи без държавна подкрепа?**

- По дефиниция икономиката на знанието се нуждае от четири неща, за да се развива: ефективно държавно управление, развитие на предприемачеството, управление на знанието, развитие на иновациите и на стартъп екосистемата. Ако се придържаме към тази дефиниция, развитието на икономика, базирана на знанието, няма как да се случи, без държавата да няма роля в самия процес. От тази гледна точка развитието на електронното правителство ще спомогне наличието на ефективен държавен апарат и всички необходими услуги за това. През последните 12 години са инвестирани стотици милиони в разработването на електронно правителство и все още нямаме напълно действаща система. Има работни групи, които разискват въпроса, има и примери за успешни нововъведения, но няма връзка между отделните системи и липсва цялостност. Огромна част от необходимите услуги не са реализирани. Има нужда от стратегическа платформа, на базата на която да се планира въвеждането на ефективно електронно правителство. Виждам начин за постигането на това чрез съвместна работа на държавните институции с нашата индустрия. >

”

*Държавата да финансира научни изследвания, но не и да служи като посредник между науката и бизнеса*

“





# Нужен е мост между науката и бизнеса

**Стартиращите компании имат потенциал за бърз растеж със сравнително малък обем капиталовложения**

— господин Къдрев, няма съмнение, че пътят към по-добър жизнен стандарт в България минава през икономика с висока добавена стойност. Какъв в това отношение може да е приносът на сектора, в който вие работите?

- ИТ секторът се развива изключително бързо както в България, така и глобално. Замисълът на всеки един софтуерен продукт, насочен към бизнес клиенти, е да улесни работата и многократно да

повиши производителността им в определен аспект. Благодарение на този факт, естествено, се създава висока добавена стойност за клиентите, оттам и високо ниво на приходи за доставчика на съответния продукт или услуга и те заедно вървят напред.

- Какъв според вас е неизползваният потенциал за създаване на български бизнес, конкурентоспособен на световните пазари?

- Бих могъл да говоря основно за софтуерната индустрия. За щастие имаме примери като Telerik и Chaos Group, които са на едни от челните позиции във вертикалите, в които оперират. Факт, виден от наличието на множество аутсор-



*Георги Къдрев е съосновател и управител на Itagda Technologies – технологична компания, разработваща софтуер за автоматизиран анализ и организация на снимки. Компанията е част от инвестиционния портфейл на фонда за рисково инвестиране LAUNCHub.*



ФОТО: СТОЯН ИКОТОВ

с създаването на софтуер. Основното умение, върху което трябва да работят стартиращите собствен бизнес в тази сфера, е да могат да превърнат своите разработки в реален продукт за клиенти с ясен профил, чиито нужди разбират достатъчно отчетливо и в цялост. Оттам нататък възможните варианти са във всяка една сфера на софтуера.

- В постигането на такива високи цели образованието е ключов фактор. Какви промени според вас биха помогнали образованието да стане по-адекватно на потребностите на бизнеса, който също не е статичен?

- За да си служител в софту-

ерна фирма, особено ако не си на мениджърска позиция, е достатъчно да притежаваш определен тип умения, нужни за извършването на ежедневните задачи, и, разбира се, желание за работа в екип и самодисциплина.

За да създадеш, да управляваш или да си част от първоначално малкия екип на стартираща компания са задължителни интердисциплинарни умения, амбиция, гъвкавост, изобретателност, творческо мислене и още куп други умения, които се развиват в практиката, с малките победи и загуби, с които се срещаме ежедневно.

Организации като Junior Achievement, инициативи като Startup Academy, менторските програми на фондовете за рисков капитал, и не на последно място лекциите по технологично предприемачество, провеждани във ФМИ на СУ, от чиито екип съм част и самият аз, целят да помогнат прождащите предприемачи да станат по-успешни, най-вече на база спо-



деляне на опит от хора, които вече са минавали по този път.

**- От какво зависи да има по-силно взаимодействие между бизнеса и науката?**

- Всяко едно устойчиво взаимодействие се базира на споделен интерес на участващите страни и на възможността за ефективна комуникация помежду им.

Мисля, че е необходимо законоватата рамка да бъде подобрена в посока университетите и институтите и по-специално конкретните звена, ангажирани с определена задача, да имат по-директна финансова полза от дейността си.

**- Виждате ли възможности за изграждане на корпоративно ориентирана наука, която да захранва съответните отрасли с иновативни разработки?**

- Да, при наличие на горните фактори, плюс „глад“ от достатъчно големи бизнес организации, които да разчитат на висока добавена стойност на база иновации. В дългосрочен план ние се виждаме като такава и вече правим първи стъпки за сътрудничество с БАН. Също така и будни млади хора като Серги Сергиев от [datasciencesociety.net](http://datasciencesociety.net) се опитват да изградят мост между бизнеса и науката.

**- Необходимо ли е акцентът от МСП да се пренасочи към големите предприятия, които да внедряват високи технологии, тъй като това ще има и по-осезаем ефект върху икономиката?**

- Стартиращите компании са тези, които имат потенциал да постигнат многократен (понякога в стотици и хиляди пъти) ръст само в рамките на няколко години със сравнително малък обем капиталовложения. Разбира се, големите предприятия са важна част от икономиката, но по мое разбиране там не може да се търси голям пробив по вече установените пътеки. Изключение са тези, които биха развивали вътрешно иновации, за предпочитане с малък екип, който да е достатъчно гъвкав и амбициозен. Дори и това обаче, ползеднато откън, е ново МСП и вероятно документално е препоръчително да се оформи като такова. Ситуацията, в която малко новосъздадено пред-



”


*Стартиращите предприятия трябва да превърнат своите разработки в реален продукт за клиенти с ясен профил*

“

приятие развива иновация, която впоследствие да се внедри в голяма, ми изглежда подходящ вариант, при който не се налага пренасочване в една или друга посока, а директно да спечелят и двете страни.

**- Според вас как в близките години в България да се създаде икономика, базирана на знанието, и каква да е ролята на гържавата-**

**та в този процес? Може ли това да се случи без гържавна подкрепа?**

- Като цяло съм човек, който е свикнал да разчита повече на себе си, отколкото на средата, но определено има насоки, в които може да се работи с цел насърчаване на иновациите сред стартиращите компании. Стимулиращ би бил облекчен режим за данъчно облагане и осигуряване за позиции, занимаващи се с научноизследователска дейност в компании с до 10 служители и/или под определен праг на приходи например. Ефект би имала и облекчена процедура за получаване на съфинансиране от страна на стартиращите компании, които по дефиниция разполагат с доста ограничен финансов и административен ресурс. Мисля, че създаването на фондове за рисково инвестиране по програмата JEREMIE беше много правилен ход и се надявам стъпките в тази посока да продължат с бързи темпове. 



## КОНКУРС

**К**огато човек обича своята работа, влага цялата си душа и сърце в онова, което прави. Когато мисли как да бъде по-успешен, как да мотивира своя екип, нещата стават по най-добър начин.

Д-р инж.  
Боряна Манолова



МИСТЪР И МИСИС  
**ИКОНОМИКА** 2014



Радвам се, че има такъв конкурс, в който да се оценяват най-креативните мениджъри в българския бизнес. Добре е, че въпреки сложната икономическа и политическа обстановка нашият труд не остава незабелязан.

Иван Папазов







# Триумф на шампионите

**Наградите „Мистър и Мисис Икономика“ утвърждават своя престиж и авторитет**



Изпълнителният директор на „Бранд Медия България“ и организатор на конкурса Боян Томов поздравя гостите и партньорите на конкурса и им пожела по-успешна 2015 година

Казват, че традициите са традиции, когато продължават. И наистина за четвърти път новият екип на сп. „Икономика“ връчи отличията, които се дават в продължение на вече 24 години. В това време конкурсът утвърди своя авторитет и престиж, свидетелство за което е и фактът, че се излъчва по Българската национална телевизия, медиен партньор на събитието. Традициите са традиции и защото за сп. „Икономика“ любимо място за триумфа на бизнес шампионите остава Националният исторически музей. В него българският бизнес в такъв важен момент има честта да усети духа на историята, да почувства силата на настоящето и да помечтае за бъдещето.

Новият „Мистър Икономика“ е изпълнителният директор на „Винпром Пещера“ Иван Папазов, а отличието „Мисис Икономика“ 2014 спечели г-р инж. Боряна Манолова, изп. директор на „Сименс“. Наградите са за цялостния им принос към българската икономика в тази сложна година, пълна с множество предизвикателства и трудности. Затова и статуетките „Рибарят и златната рибка“ са още по-ценни за тях. Те им бяха връчени от миналогодишните носители на призовете Виолина Маринова, главен изпълнителен директор на Банка ДСК, и Илия Терзиев, изпълнителен директор на „Литекс Моторс“.

## *В надпреварата*

на тазгодишното издание на конкурса, организиран от списа-





Победителите в „Мистър и Мисис Икономика 2014“

# В бизнеса

ние „Икономика“ и [www.economic.bg](http://www.economic.bg), участваха 38 мениджъри и собственици на компании. Освен двамата големи победители, номинирани за приза „Мистър Икономика“ бяха Ираван Хира, генерален директор на „Хюлет-Пакард“ България и на „Хюлет-Пакард Глоубъл Деливъри България Център“, Красен Кюркчиев, генерален мениджър на „Фикосота Синтез“, и г-р Рюдигер Хьобен-Щьормер, главен изпълнителен директор на Lufthansa Technik София. За „Мисис Икономика“ претенденти бяха София Христова, председател на УС и изпълнителен директор ПОД „Алианс България“, Диана Стефанова, изпълнителен директор на VMware България, както и Румяна Тренчева, изпълнителен директор на SAP България. Кои са

## най-добрите

В бизнеса през тази година прецени жури, съставено от 33-ма експерти в икономиката и финансите, сред които и миналогодишни носители на отличията. Със статуетка „Рибарят и златната рибка“ на Ставри Калинов си тръгнаха още седем победители във всяка от обновените категории на конкурса.

Наградата за „Индустрия“ получи Румен Цонев, главен изпълнителен директор на КЦМ 2000. Тя бе връчена от „Мистър Икономика“ 2012 проф. г-н Николай Вълканов с думите: „Познавам много добре това предприятие – през тази година то направи чудеса. Пусна нова линия за оловно производство за 100 млн. лв. инвестиции. Румен Цонев заслужава всички награди през тази >



Миналогодишните носители на „Мистър Икономика“ Илия Терзиев, изпълнителен директор на „Литекс Моторс“, и на „Мисис Икономика“ Виолина Маринова, изпълнителен директор на Банка ДСК, връчиха наградите на победителите





Министърът на туризма Николина Ангелкова връчва наградата на Дженк Йоджал от Турските авиолинии България за „Подкрепа на бизнес контактите в региона“



Асен Ягодин, изпълнителен директор на Пощенска банка, е един от носителите на „Мистър Икономика“ в сектор „Финанси“ - за 2011 г.

година.” В категория „Финанси“ бе отличен Мартин Заимов, председател на Надзорния съвет на Societe Generale Експрес-банк.

Филип Угринов, изпълнителен директор и съсобственик на „Колпойнт Ню Юръп“ АД, част от „Телъс Интернешънъл“, Канада, пак бе отличен в категория „ИКТ, Аутсорсинг, Бизнес услуги“.

## Победител

В категорията „Търговия, Услуги, Логистика“ стана Иван Костадинов, изпълнителен директор на „НИС Петрол“. Той поздравя всички номинирани, като увери: „Самият факт, че имат номинация, означава, че те са победители – победили са времето,



Сред гостите бяха Виктор Манев, член на Комитета по номинации, и Николай Мартинов от „ММ Консулт“



Директорът на КЦМ 2000 инж. Румен Цонев (вляво) получи наградата в категория „Индустрия“ от проф. д-н Николай Вълканов, директор на „Минстрой Холдинг“ и „Мистър Икономика“ 2012



надвили са конкуренцията и най-вероятно са постигнали много добри резултати за 2014 г.”

Отличието за „Земеделие и хранително-Вкусова промишленост“ получи Яни Драгов, собственик на „Смарт Капитал“ ЕООД. Наградата на читателите на списание „Икономика“ и Есоpotic.bg в категория за най-добър „Старт в кариерата“ получи Петя Димитрова, главен изпълнителен директор на „Пощенска банка, след състезание между 52 компании, в което гласуваха читателите на сп. „Икономика“ и Есоpotic.bg. Наградата си тя получи от собственика на правата за конкурса „Мистър и Мисис Икономика“ и изпълнителен директор на „Бранг Медия България“ Боян Томов. Той отчете, че зад гърба ни е още една много трудна година. Но сподели, че и сега през >



Организаторът на конкурса Боян Томов връчва наградата на Петя Димитрова, главен изпълнителен директор на Пощенска банка, за „Най-добър старт в кариерата“



Изпълнителният директор на ПОД „Алианц България“ София Христова бе сред номинираните за „Мисис Икономика“





Боян Томов поздравява  
Дженк Йоджал от  
Турските авиолинии



Водещи на церемонията, която се излъчи по БНТ, бяха  
любимите лица от ефира Радина Червенкова и Спас  
Късов

ноември, когато се връчват наградите „Мистър и Мисис Икономика”, той отново е

*оптимист*

че гоброто прегстоу.

Специална награда получиха Турските авиолинии (Turkish Airlines Inc) за подкрепа на развитието на бизнес контактите в региона. Тя бе връчена от министъра на туризма Николина Ангелкова. Друга специална награда получиха и новаторите в областта на рисковото финансиране Eleven - Accelerator Venture Fund със съоснователи Дилян Димитров, Даниел Томов, Ивайло Симов и LAUNCHub с управляващи партньори Любен Белов, Тодор Брешков, Румен Илиев, Станислав Сираков, Стефан Ганчев.



Награди връчиха доктор Тая Бузева, член на журито, и изпълнителният директор на „Била” Николай Петров



Церемонията уважи и изпълнителният директор на ЗАД „Армеец” Цветанка Крумова, носител на наградата в категория „Финанси” за 2013 г. и член на журито





За настроението на гостите допринесоха изпълненията на Акустик трио 3000 - Цветан Недялков, Иван Лечев, Веселин Койчев

Наградата, чието предложение гоиде от Комитета по номинациите на „Мистър и Мисис Икономика 2014“, бе връчена от Виктор Манев, управляващ партньор в консултантската компания ММС. По традиция водещи на церемонията бяха любимите лица от ефира на БНТ - Радина Червенова и Спас Кьосев. За

### *доброто настроение*

по време на церемонията на „Мистър и Мисис Икономика“ се грижиха „Акустик трио 3000“ - Иван Лечев, Цветан Недялков и Веселин Койчев. Гостите на събитието успяха да разгледат оригинала на Панагюрското златно съкровище и други археологически ценности от колекцията на НИМ. Градусът на настроението се поддържаше също от винарска изба „Братя Минкови“ и от вносителите на уиски „Чивас“.



Големият победител Иван Папазов заедно с автора на статуетката „Рибарят и златната рибка“, превърнала се в символ на конкурса - Ставри Калинов



Изпълнителният директор на АIG България Венислав Йотов бе сред номинираните в конкурса

*Страниците  
подготви екип  
от сп. „Икономика“  
и Ecomotic.bg  
Снимки: Стоян Йотов  
и Виктор Леви*



Изпълнителният директор на „Телелинк“ Цветан Мутафчиев (вляво) бе част от журито на конкурса, а Иван Костадинов от НИС Петрол (вдясно) получи наградата в категория „Търговия, Услуги, Логистика“



Иван Папазов, изпълнителен директор на „Винпром Пещера“ и „Мистър Икономика 2014“

## С високите технологии сме нива над преките си конкуренти



**Голямото отличие от сп. „Икономика“ е венецът на всички наши усилия за качество и развитие**

Наградата „Мистър Икономика“ е много ценна за мен и за екипа, който през всички тези години е стоял зад мен. Тя е венец на всички наши усилия. Няма универсална формула за успех, иначе икономиката, а и страната нямаше да са в сегашното състояние. През всичките тези години „Винпром Пещера“ е инвестирал в обучението и развитието на своите специалисти - с възможност да се поставят високи цели и да се следи за тяхното изпълнение. Компанията ни е с високотехнологично оборудване и стои няколко нива над преките си конкуренти в България. От създаването си насам тя се разви толкова бързо, че имаше периоди на недостиг на кадри. Собствените лозови насаждения и качествените продукти са другият компонент на успеха, защото при нас целият технологичен цикъл от производството на

суровината до готовия продукт е затворен и има стриктен контрол. Това ни дава възможност да печелим лоялни клиенти и те да остават верни на нашите продукти.

Колкото по-малко са бюрократичните наредби, пречки и разпоредби, толкова по-успешно ще е развитието на бизнеса. Не мога да кажа дали най-добрите бизнесмени ще са и най-добри държавници, тъй като в бизнеса приоритетите, целите и правилата са ясни, а в политиката сме свидетели на много компромиси. Крайно време е на бизнеса да се погледне като на реален партньор.

Пожелавам на всички да сме здрави, да не се отчайваме, да вярваме, че сами може да си свършим работата и да не разчитаме на друг, тогава и успехите ще дойдат. Мисля, че в България има уникални възможности за развитие.

Румен Цонев, изпълнителен директор на КЦМ 2000, победител в категория „Индустрия“ на „Мистър и Мисис Икономика 2014“

## Инвестираме и ще останем лидери в бранша

Много съм развълнуван и изненадан от тази награда. Искам да изкажа своята благодарност към всички хора, с които работя толкова години, защото именно техният достоен труд направи възможна тази награда за нашата компания. Благодаря също на Комитета по номинациите и особено на журито, което смятам, че е направило много труден избор, но в крайна сметка правилен. Наградите са нещо много позитивно. То идва като стимул, като краен резултат. Това, което ни помогна да спечелим, беше сериозният екип, с който работим. За мое най-голямо удовлетворение, това бе оценено от обществеността в България. Нашата компания е обречена да инвестира, за да

можем да оцеляваме и да бъдем лидери в нашия бранш и ние наистина се намираме по средата на един дълъг път, който сме започнали преди много години. Технологичното обновление е нещо, което ще ни донесе много конкурентоспособност, което ще ни направи по-силни, нещо което ще направи хората, които работят в нашите компании, удовлетворени от това, което правят, и в крайна сметка по-щастливи. Това е оценка за нашия труд. Ние сме убедени, че вървим по правилния път и дори да има препятствия и проблеми, ние сме екип от интелигентни и знаещи хора, които успяват да преодоляват всичко, за да постигнат целите, които са си поставили.



Д-р инж. Боряна Манолова, главен изпълнителен директор на Siemens България и „Мисис Икономика 2014“

# Търсите предизвикателствата и предлагайте успешни решения

**Наградата „Мисис Икономика 2014“ е висока оценка не само за мен, а и за целия екип, който ръководя**



Наградата „Мисис Икономика“ 2014 е важна за мен, тъй като е оценка за моята работа като главен изпълнителен директор на Siemens България. Това е високо признание не само за мен, а и за целия екип, който ръководя. Siemens е комплексна иновативна компания, която предлага решения в сферите на електрификация, автоматизация и дигитализация. Развиваме дейност в ключови сектори, особено важни за българската икономика - енергетика, индустрия, градска и транспортна инфраструктура, здравеопазване. В България е изграден и компетентен център в областта на сградните технологии, който разработва проекти за целия свят. В производственото ни предприятие в Плевен произвеждаме детайли за трансформатори. Siemens работи на различни пазари, представени сме в над 190 страни в света. И

всеки пазар има своите специфики. В България Siemens присъства от 136 години, като имаме дълга и успешна история и сме важна част от развитието на страната.

Изпращаме трудна и сложна година, белязана от политическа нестабилност и проблеми в банковия сектор. Въпреки това бяхме фокусирани върху дългосрочни проекти и смятаме, че сме се справили успешно. Надяваме се 2015 г. да е по-добра и в нея да се постигне успешно завършване на първия програмен период на европейското финансиране и да стартират новите оперативни програми, които са изключително важни за икономиката на България.

На следващите претенденти за голямата награда „Мистър и Мисис Икономика“ пожелавам да търсят предизвикателствата, да се справят с тях и да бъдат истински успешни.

Иван Костадинов, изпълнителен директор на НИС „Петрол“ ЕООД (верига бензиностанции „Газпром“), носител на „Мистър Икономика 2014“ в категория „Търговия, Услуги, Логистика“

## Постигаме резултати с иновативност

Приемам наградата много отговорно. Смятам, че е символ на една успешна година - както за моята работа, така и на целия ни екип. Тази награда показва, че сме по-добри от нашите конкуренти.

Ще продължим традицията от 2014 година да даваме нови и нови неща на нашите клиенти.

В търговията с горива бизнесът става все по-конкурентен. Той и в момента е най-конкурентният в цяла Европа. Видя се, че хората, които са иновативни и искат да работят, тези, които дават сърце и душа за работата, носят резултати. Надявам се, че бизнесът ще стане все по-прозра-

чен, като изразявам надежда, че чрез законодателни мерки сивият сектор може да бъде ограничен. Мисля, че в това правителство има решителност по този въпрос.

Данните за икономиката в световен мащаб показват, че светът е в рецесия. Това веднага рефлектира върху потреблението, което пък се отразява върху цените на нефта. Надявам се скоро да излезем от този омагьосан кръг. Цените на горивата в България са едни от най-ниските в Европа. За съжаление, обаче, стандартът ни е много нисък. Затова ни трябва стабилна икономика, която да вдигне това ниво.





**Делян Димитров**, съосновател на фонда за рискови инвестиции Eleven, със специална награда „Подкрепа за стартиращ бизнес“

## България се превръща в център на млади таланти

Специалната награда от сп. „Икономика“ е признание за това, което като екип сме направили досега. По-важно обаче е признанието за тези близо 250 млади предприемачи, които повярваха, че да стартираш технологична компания в България е добра идея. Потърсиха ни хора от България, от региона, от цял свят дори, готови да се хвърлят в бизнес приключение. Отличието е признание за куража на тези хора, които искат да променят света.

Досега сме инвестирали в 83 компании, а през следващата година вероятно ще увеличим броя им с още 30. Надявам се и след това да може да продължим по същия начин, тъй като моделът е добре работещ, а резултатите са впечатляващи. Най-старата ни компания е на около две години, за това мерим успеха по допълнителното финансиране, което стартъпите успяват да привлекат от външни източни-

ци, по това колко от тях намират пазар и започват да се развиват добре, кои стават глобални. Имаме компании, които вече са в Ню Йорк, Лондон, в Силициевата долина.

Потенциал има в много от тези стартъпи и вярваме, че някои ще постигнат развитие за над 100 млн. евро. Да станеш обаче милиардна компания е комбинация от много повече от талант, екипи, пазар.

През тези две години научихме много неща и имаме лукса много бързо да променяме онова, което правим. Установихме, че особено важно за тези млади хора е общността, която се създава около LAUNCHub, Eleven и всички организации, които се занимават с предприемачество. България наистина е страхотно място за стартиране на бизнес. Местният пазар е малък, но компанията, в които инвестираме, имат за цел да покорят света.



**Румен Илиев**, управляващ партньор на фонда за сийд инвестиции LAUNCHub, със специална награда „Подкрепа за стартиращ бизнес“

## В съседните страни благородно ни завиждат



Специалната награда е оценка за труда, който полагаме в последните две години и половина, макар рядко да сме на сцената за подобни отличия. Може да се похвалим с близо 50 инвестиции в компании, чиито основатели са около 120, а служителите са над 200. През това време се родиха и 25 бебета. До момента сме инвестирали около 5 млн. евро, а около тази сума са и инвестициите, които тези стартъпи допълнително са привлекли. Това за нас е своеобразен измерител, че добре си вършим работата.

Развитието на стартъп средата, за което с фонда Eleven се явяваме катализатор, дава преимущество на България като добра възможност за започване на бизнес. В съседните страни дори благородно ни завиждат. Надявам се това развитие да продължи и занапред.

Успяваме да изградим име на Бъ-

гария като на желано място от младите предприемачи в региона. Ние сме екзотична дестинация за развритите държави и изисква усилия да убедим млади таланти да дойдат в България и вече имаме основатели на фирми от Австрия и Швейцария, от Великобритания и Франция. Хубавият момент е, че успешните стартъпи ни създават добро реноме, дори с факта, че много от тях вече се борят на глобалния пазар и успяват да се наложат над именити конкуренти.

Целта трябва да е не да загържим тук компанията, а да създадем здравословна екосистема, където успешно се създава бизнес. Излизайки на глобалния пазар, всяка такава фирма под една или друга форма запазва връзката си с България. Никъде обаче не е лесно и съдбата на предприемача е да преодолява трудностите.

Филип Угринов, изпълнителен директор и съсобственик на „Колпойнт Ню Юръп“, част от „Телъс Интернешънъл“, носител на награда в категория „ИКТ, Аутсорсинг и Бизнес услуги“ на „Мистър и Мисис Икономика 2014“

## Ще открием двойно повече работни места

За мен тази награда е огромно признание за всички усилия, които целият екип на TELUS International Europe и аз положихме, за да извървим пътя на израстването и да станем това, което сме - един от лидерите в сферата на аутсорсинг на бизнес процеси в България. На първо място бих искал да благодаря на уважаемото жури и на списание „Икономика“ за моята номинация. Тази награда е и ангажимент ние да продължаваме темпото на растеж и да допринасяме за развитието на българската икономика.

Смятам, че всички номинирани в тази категория заслужаваха да получат приза, тъй като всички ние сме издържали теста на времето и сме преминали предизвикателствата, породени от икономическите условия през последните години. За себе си мога да твърдя, че ми помогнаха цели-

ят екип от професионалисти на TELUS International Europe и желанието ни да развиваме бизнес в България. Страната неслучайно е известна в световен мащаб с нивото на своите ИТ специалисти, което я прави предпочитаната дестинация за инвестиции в този сектор. Трябва да се стремим да поддържаме това ниво чрез инвестиции в образованието и реформи, които да направят българския пазар по-атрактивен за международните инвеститори. Плановете на компанията са да продължаваме да вървим напред. Имаме ясна стратегия за растеж за следващите няколко години. Планираме да открием двойно повече работни места и да разширим обхвата на предлаганите услуги в сферата на информационните технологии. Ще продължим да полагаме неимоверни усилия да поддържаме името



на TELUS International като предпочитан работодател и надежден бизнес партньор.

Яни Драгов, собственик на „Смарт Капитал“ ЕООД с търговска марка „Зелен Био“, победител в категория „Земеделие“ на „Мистър Икономика 2014“



## Започваме експанзия на пазара в САЩ

За мен наградата е голяма чест, това е много голямо признание за нас. В последните години работим много усилено и наистина това беше кулминацията на това, което вършихме до момента. Нали ние сме успешни, познават ни отвън. Това, което ни помогна най-много, е, че имаме визия, стратегия, цели. Ние наистина се възприемаме като една европейска компания, а не само като българска компания. Нашият пазар е малък и в тази криза именно този износ ни помогна да растем с над 100% на година. Затова ние се възприемаме като част от Европа, вярваме си и успехите

уват.

Произвеждаме барчета с биохранни, като следващата ни продукция ще е обогатена с протеин. Нашите продукти ще бъдат с над 20% протеиново съдържание.

На пазара се конкурираме с няколко големи играчи. Секторът се развива много бързо, набира голяма популярност, растем заедно с пазара. В момента продаваме в цяла Европа, във всички страни на ЕС. За следващата година планираме експанзия в САЩ, правим първи стъпки вече през декември, така че през 2015 г. американският пазар ще е нашият фокус.



Петя Димитрова, главен изпълнителен директор на Пощенска банка, носител на наградата „Най-добър старт в кариерата“ в „Мистър и Мисис Икономика 2014“

## Даваме шанс за развитие на младите

Това признание ми дава увереност, че Пощенска банка, освен водеща финансова институция, е една от компаниите, заради които млади хора остават в България, започват кариерата си с оптимизъм, намират достойно място за развитие и се превръщат в онази сила, която движи икономиката и обществения живот в страната ни. Това е една от най-ценните награди, която имам честта да приема от името на целия екип на Пощенска банка.

Целият ни мениджърски екип полага усилия и е силно ангажиран да развива младите колеги, стартиращи своя професионален опит при нас. Ценностите и културата във взаимоотношенията ни, условията на работа, възможностите за развитие и обучение, работните процеси – всички те са предпоставки за чувството на удовлетвореност и ангажираност на младите хора, които започват работа в нашия екип. Репутацията на компанията ни, водещите ѝ пазарни позиции и социални практики също са от огромно значение да бъдем предпочитан работодател.

Смятам, че образованието в Бъл-

гария е на добро ниво. Икономическите университети дават стабилна теоретична подготовка на студентите, но, както във всяка професия, опитът и разширяването на уменията се учат с практика в реалната среда. Пощенска банка разполага с много добри специалисти и висококвалифицирани експерти, които могат да предават от своя опит на младите и талантиливи хора, давайки им шанс за развитие и израстване в кариерата. Ние подкрепяме много образователни проекти като част от програмите ни за корпоративна социална отговорност и имаме изградени партньорства с редица икономически университети. Наша цел е да бъдем ангажирани и активни, защото съм убедена, че инвестициите в образование се възвръщат многократно. Младите хора са адаптивни, способни да се учат, развитието им зависи от личните им амбиции и качества. Образованието им е тяхната инвестиция и техният първи житейски успех. Пожелавам им да мислят смело и креативно, за да реализират всичко, към което се стремят.



Мартин Заимов, председател на Надзорния съвет на SG Експресбанк и победител в категория „Финанси“ на „Мистър и Мисис Икономика 2014“

## Българските банки ще стават по-отговорни и открити

Благодаря за отличието. От една страна, бих искал да усетя истински реалния си принос за околния свят и общество, съответстващ на подобна награда. От друга страна, не бих искал да приличам на някои сходни публични лица, хора, които нямат чест и достойнство.

Икономиката и банките се трансформират от няколко години насам. В този смисъл 2014-а не се отличава от 2013 или 2012 г. и предполагам такава ще бъде икономическата реалност през след-

ващите години. Най-ценното през 2014 беше прекъсването на дейността на една банка, която даваше лош пример.

За SocGen годината беше относително добра и показа, че добросъвестното и професионално отношение към работата дава добри резултати. Сосиете Женерал Експресбанк ще продължи да бъде една от най-добрите и стабилни банки в страната, а българските банки ще следват примера на добрите банки по света - по-отговорни, по-открити, по-дигитализирани. [И](#)

целувка от природата

# КОМ

натурална минерална вода



ЗА ПОРЪЧКА



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





# От реформи боли

ЕВЕЛИНА СЛАВКОВА, социолог

От реформи боли. Това трябва да бъде поставено изначално в съзнанието ни, защото е истина. Реформите не са революция, защото революцията иска да изкорени основите, а реформите, просто да подобрят системата на обществени отношения. Но в родния контекст не би било грешно да обединим двете понятия, защото проблемите ни наистина изискват революционни реформи. Реформите не са като стратегиите, пишеш нещо на един лист, реформите са действия, гарнирани задължително със сериозна доза управленска визия и воля, защото са били отлагани с години. Реформите са трудни, непопулярни и дават резултат след време.

Темата за необходимостта от реформи не е от днес или от вчера, но затлачването на системата, недъзите на цялата социално-икономическа среда все повече поражда острата нужда от не-

**Хората чакат и се надяват, че деструктивността ще бъде превъзможната, а не просто примамливо гримирана с поредните обещания**

отложни мерки и вече почти като мантра започнахме да повтаряме думата реформа.

Съдебна реформа, електронно управление, реформи в здравеопазването, реформите на институциите, реформи в сферата на образованието, в областта на енергетиката и т.н., и т.н. Почти няма сфера, която да не е засегната и да не изисква „специално“ управленско внимание. Усложнените и тромави способности, които са инкорпорирани в голяма част от обществено-политическия контекст, влияят негативно върху нормалното функциониране на системата, а това я съхва.

Периодът на сериозна политическа нестабилност, каквато

преживя страната в последните две години, още повече задълбочи и изложи на преден план фактите, че липсата на реформи в ключови сектори носи невъобразимо много негативи, а последиците са за всички нас и за поколенията след нас. Без да изхождам от социологически данни, смея да твърдя, че хората не са готови за реформи не защото не искат, а защото в съдържателно отношение нито един политик или политическа сила не е заявила ясно и категорично какво има предвид. Липса на визия или смелост – не мога да преценя какво точно, или може би комбинация от двете. Но българският гражданин в същите тези изследвания безброй пъти посочва, че реформи трябва. Българските граждани силно усещат нуждата от „екшън план“, но реално получават поредната стратегия, която или се изпълнява половинчато, или се пренаписва безброй пъти, или изобщо не се случва. Добрите пожелания се лаят, но действията все още са оскъдица.





Партиите в новото правителство успяха да включат в управленската програма малка част от своите приоритети, а на фона на това сякаш избледнява общата воля за реформи

Идеята, че ако игнорираш един проблем, той ще изчезне, е изначално глупава, но сериозно практикувана. Проблемите в обществено-политическата сфера не само не изчезват, а се раздуват, защото липсва рационалност, продуктивност, а бедността става общовалиден стандарт.

Всяка ново правителство бива посрещнато с въпроса „какво ще направи?“. Този въпрос стои и пред новия кабинет, но нестабилността породи друг тип отношения между гражданите и политическия елит - вече все по-малко се очаква, а все повече се изисква. В този тип отношения българският политически елит е в неблагоприятна позиция и с грешните ходове ще трупа много черни точки.

Дали новото правителство ще отговори на предизвикателството, или вцепенението ще продължи, на този етап е трудно да се прогнозира. Залогът обаче е висок. Конфигурацията от управленци, една част от която иска да строи, а друга да прави реформи - къде ясни, къде не, е сериозно изпитание. ГЕРБ иска да се върне към инфраструктурните си успехи. Реформаторският блок иска гемонтирането на олигархическия

модел в страната - да предотвратим срастването на икономическа, политическа и съдебна власт против интереса на гражданите. Малките коалиционни партньори също успяха да вкарат гребна част от своите приоритети, а на фона на това сякаш избледнява общата воля за реформи.

Дългосрочна стратегия за реформа на правосъдната система, въвеждане на електронно управление, запазване на валутния борг до влизане в еврозоната, нов закон за училищното образование. Това са част от приоритетите, за които се разбраха ГЕРБ и Реформаторският блок. А хората чакат и се надяват, че деструктивността ще бъде превъзможната, а не просто примамливо гримирана с поредните обещания.

Хората свързват реформите с „прогрес“, с възможността за подобряване на условията на живот. Редица социологически изследвания констатираха, че в най-голям дял хората посочват, че положението в страната е „непоносимо“, „нетърпимо“. Високи дялове на негативно очакване (към „по-лошо“) се отчитат и по отношение развитието на страната като цяло, а гумите „гарантиране“, „преодо-

ляване“, „целенасочена политика“ или „стимулирано развитие“ не разкриват конкретните механизми на действията и няма скоро да променят отношението на българския гражданин към ситуацията.

„Екшън план“ е необходим за повишаване на заетостта, за подобряване на бизнес средата, което да позволи привличането на повече инвестиции чрез намаляване на бюрокрацията, за изпълняване най-накрая на стратегията за електронно управление, за качествена и независима съдебна система, за ускорено усвояване на фондовете от ЕС, но с правилно прилагане на законодателството за обществените поръчки, за законови промени в транспортния сектор и още много и много проблеми и задачи, които е трудно да бъдат изброени. Едва ли е останал някой в страната, който да не мисли, че е крайно време да се спре разпадът на здравеопазването и образованието, енергетиката да започне да действа като нормален икономически сектор, а не като дойна крава.

Едни от трудните ресори за реформиране са именно образованието, здравеопазването и съдебна система, където не говорим само





България е на предпоследно място в ЕС по доверие на обществото в съдебната система

за нормативни промени на законодателството.

### Образование

Тази година международният тест Pisa, а след това и Световната банка потвърдиха, че около 40% от 15-годишните в България са функционално неграмотни. Но проблемите в тази сфера не се изчерпват само в това отношение. Наложителни са реформи, свързани с повишаването на качеството и ефективността на образованието, реструктурирането и модернизиранието на образователната система. Необходими са мерки за намаляване на дела на преждевременно напуснали образователната система, поставяне на акцент върху развитието на професионалното образование и обучение. Достъпът до образование и качеството на образованието са еднакво

важни за развитието на когнитивните умения и затова са от критична важност за икономическото развитие и растеж. Липсват кадри, които да са адаптивни на

пазара на труда, на фона на едно силно застаряващо население. Тежестта върху останалите работещи се увеличава, а бизнесът и гържавата отгавна буксуват. Не че само това е причината, но е проблем, който трябва да бъде преодолян.

### Здравеопазване

Проблемите в сферата на здравеопазването са много, а реша-



Здравеопазването се нуждае от много и сериозни реформи

ването им е все по-неотложно. Сред тях са подобряване на ефективността на болничната помощ, промени в нормативните механизми на Националната здравна кар-

та. В много области в страната е неотложно и подобряването на инфраструктурата и оборудването на лечебните заведения. От реформа се нуждае и Спешната помощ, която трябва да бъде оптимизирана и рационализирана. Нееднократно възникват проблеми и при ценообразуването на здравните услуги и т.н.

### Съдебна система

Независимостта на съдебната система в България се гарантира чрез конституцията - чл. 117 (2), и нейното реформиране отвън навътре е сложен процес. Отношението към съдебната система от страна на българските граждани е доста негативно. Разбира се, независимостта на съдебната система е трудно измерима, но усещането, че системата не е такава, се трупа от години. Спомняме си доклада на ЕК, показващ, че България е на предпоследно място в Европейския съюз по доверие на обществото в независимостта на съдебната система. Повишаването на общественото доверие към тази сфера е трудоемко. Развитието на е-правосъдие, механизми за прозрачни назначения, справяне с неравномерната натовареност в органите на съдебната власт са само част от действията, които трябва да се предприемат.

Стигнали сме до един етап, в който половинчати реформи не вършат работа. Решенията и действията трябва да се вземат в зависимост от мястото на функциите на дадената сфера в обществото като цяло, а е ясна обвързаността на обществено-политическите сфери. Нереструктурирането на важни и наболели проблеми издига нови бетонни стени и блокира много възможности.

През 1992 г. американският президент Бил Клинтън изрича фразата „Икономиката, глупако!“. Перифразирайки думите му, с оглед на очевидните проблеми, мога категорично да кажа: „Реформите, глупако!“.

---

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.

---





# Оживление или летаргия в

ЯНА КОЛЕВА

Растежът може по-лесно да бъде закупен, отколкото да бъде постигнат – това е двигателят на сделките за сливания и придобивания. Активността започна да се връща на M&A пазара (mergers and acquisitions – англ. сливания и придобивания). Общата стойност на този вид сделки в световен мащаб през 2014-а надхвърли 3 трлн. долара. Подобно оживление не е имало от години насам. Две големи сделки имат сериозен принос за това - Actavis се съгласи да купи производителя на ботокс Allergan за 66 млрд. долара, а компанията за обслужване на петролни полета Halliburton си

осигури придобиването на конкурента си Baker Hughes за 34,6 млрд. долара.

Зад апетита към сливания и придобивания стои евтиният кредит и високите цени на акциите, подхранвани от облекчената парична политика на водещите централни банки по света, които се опитват да се справят със забавения икономически растеж. Освен това високите цени на акциите дават на ръководителите на компаниите нужната увереност да предприемат гръзки придобивания, особено когато за тях се плаща поне отчасти с акции на купувача. Продавачите преценяват, че нищо не расте вечно и предпочитат тук и сега да вземат добра цена, а купувачите

си казват, че изгодна сделка е да придобиеш успешна компания, и то ползвайки собствените си акции.

Нарасналите обороти на този пазар подчертават промяната в поведението на мениджърите на компаниите в САЩ, Европа и Азия. Бягството от риск вече се изживява. Активността на пазара на сливания и придобивания в Централна и Югоизточна Европа постепенно започва да се съживява, но на този фон сделките в България са осезаемо малко. Чуждестранният

*инвестиционен интерес*

от стратегически и финансови играчи е насочен най-вече към



**Компаниите най-често се насочват към M&A сделки в области, в които самите те имат силни позиции**



# СЛИВАНИЯТА И ПРИДОБИВАНИЯТА

производствени активи, които изнасят продукцията на външни пазари. Съществува и тенденция активността по придобивания да се генерира в резултат на синергия, например чужди стратегически компании да придобиват местни гружества с цел осигуряване на достъп до евшината им суровина. През 2014 г. на други пазари от региона се случиха значими емблематични сделки като закупуването на Serbia Broad Band от ККР за 1 млрд. евро, а също придобиването на Mercator от Agrokor срещу 1.5 млрд. евро. У нас сделки с такъв размер няма, негативната картина се допълва от запазващата се вече пета поредна година тенденция на изтегляне

на големи чуждестранни играчи – както стратегически, така и финансови инвеститори, които напускат пазара, а позициите им се заемат от местни компании.

Политическата нестабилност, липсата на ясна държавна стратегия за насърчаване на инвестициите се сочат като част от причините за летаргията в България. Смята се, че отсъствието на активна реклама на страната като инвестиционна дестинация също е фактор. На фона на възстановяването на капиталовите и дъгловите пазари в Европа и в света и през тази година чуждестранните инвестиции у нас спадат. Ако госкоро кризата бе най-често спомена-

ваната причина за това, то днес подобно

## оправдание

вече не върви, твърдят повечето от наблюдателите на икономическите процеси.

И все пак в последно време в България се случиха две важни сделки. Едната е придобиването на софтуерната компания „Теле-рик“ от американската Progress Software, което обнадежди местните IT предприемачи, че един ден подобен шанс може да ги споходи и тях. Другата е с адрес „Спуги“. В продължение на пет години компанията е преговаряла с четири различни групи инвеститори, преди да се стигне до сделката с GeoPost. Въпреки че госта е работено по





нея, през 2012 г. тя се проваля. Извличат поуки от неуспеха, което им дава шанс да влязат в преговорите по-подготвени. Те завършват със сделка, при която делът на френската компания в българското куриерско дружество става 25%. Малко преди това „Спиди“ придоби „Геопост България“, както и румънската куриерска компания „Дайнамик парсъл дистрибушън“, която бе част от GeoPost. Именно това стана основа за стратегическото партньорство

между GeoPost и „Спиди“. С него и двете компании трябва да разширят присъствието си на Балканите. От няколко години „Спиди“ активно работи на румънския пазар, предлага услуги и за Гърция, а има планове за разширение към Западните Балкани. Към куриерската индустрия има интерес от инвеститори, защото и в условията на криза тя се развива динамично – компании ауторсорсват транспортната си дейност с цел намаляване на разходите, растящата онлайн търговия също е значим фактор.

Като цяло годината премина без особен брой сделки в България. Прогължава

### тенденцията

чуждестранни инвеститори да излизат от пазара и да продават свои активи на местни купувачи. Също така има засилено предлагане на фирми и активи в затруднено положение. За съжаление остава незначителен броят на сделки от страна на чуждестранни стратегически или финансови инвеститори, които влагат средства в проекти, насочени към растеж, смята Росен Иванов, управляващ съдружник в BlackPeak Capital. В България през първото 9-месечие



по-значими бяха продажбата на веригите „Пикадили“ и „Практикер“, излизането на ВТБ от „Булгартабак“, сделката за Grabo.bg, продажбата на „Креда агрикол България“. Причините за появата на нов собственик са различни.

Прогнозата на главния анализатор на УниКредит Булбанк Кристофор Павлов е процесът на възстановяване бавно да продължи и през 2015 г., като и индивидуалното потребление, и инвестициите ще отбележат скромнен темп на растеж. Според

### очакванията

на финансовата институция през 2015 г. ръстът в индивидуалното потребление ще е от порядъка на 1,3%. Увеличението на инвестициите ще е към 4,4% за следващата година при очаквани около 4% за 2014 г. Като част от мерките, които биха подпомогнали засилването на темповете на растеж на икономиката, Павлов сочи предприемането на смели действия за ускоряване на структурните реформи, които биха били и най-добрата гаранция за това сегашното правителство да изкара пълния си мандат.

Преобладаващата част от биз-

неса не очаква българската икономика да поеме нагоре. Менеджърите в страните от Централна и Югоизточна Европа обаче гледат по-оптимистично в бъдещето, те имат усещането, че техните икономики се подобряват, расте и делът на тези, които смятат да участват в M&A сделки.

В следващите две години

### прогнозите

са динамиката на сливанията и придобиванията в България да се засили и да е в следните сектори: информационни технологии и BPO (business process outsourcing), телеком, ритейл, храни и напитки, логистика, лека промишленост, фармацевция, опаковки и пластмаси. Има очаквания и за поне частично съживяване на сделките с недвижими имоти, на интерес ще се радват и някои експортно ориентирани производствени компании и фирми от сектора на B2B услугите. Консултантите отчитат, че компаниите по-често се насочват към придобивания в тези области, в които те вече имат силни позиции, вместо да стъпват на непозната за тях територия. Казват, че добрите сделки пораждаат нови добри сделки... **И**



УЗРЯЛ

ЗА НЕЩО НОВО!







Теодора  
Овчарова,  
изпълнителен директор  
на ЕЛАНА Инвестмънт:

# Скоро ще заработи фонд за ТЕХНОЛОГИЧЕН трансфер

*Теодора Овчарова е изпълнителен директор и член на Съвета на директорите на ЕЛАНА Инвестмънт. Тя е консултант с 14-годишен опит в предприемачеството и оперативни програми на ЕС. Теодора Овчарова е изготвяла програми за реструктуриране на предприятия, проекти за сливания и придобивания, участвала е във финансовото структуриране на Фонд „Енергийна ефективност и възобновяеми източници“. Участва в екипи за разработване на интегрирани планове за градско възстановяване и развитие, ръководи екип за ex-ante оценка на прилагането на финансовите инструменти по ОП „Иновации и конкурентоспособност“ 2014-2020. Работи по проекти на фондовете LAUNCHub и Eleven.*



**оспожо Овчарова, вие участвахте в подготовката на пазарно проучване за гостъпа на малките и средните предприятия (МСП) до финансиране. Кои са някои от основните тенденции, които се очертаха?**

- Пазарното проучване за ОП Конкурентоспособност беше направено от Обединение „Партньори за европейско финансиране“. Оказа се, че малко над 30% от анкетиранияте близо 600 МСП не са използвали външно финансиране за дейността си. Това означава, че една трета от малкия и средния бизнес не познава достатъчно източниците на финансиране и има пречки, заради които не пристъпва към ползване на капитал. Най-популярни са кредитите, като 86% от МСП, ползвали финансиране, предпочитат банков заем или вътрешен източник

### **Очаква се бюджетът за дългови и за дялови инструменти до 2020 г. да е общо 355 млн. евро**

- заеми от акционери и свързани компании. Проучването показва, че МСП се затрудняват в ползване на кредити заради високи лихвени проценти и недостиг на обезпечение и гаранция - 36% от анкетиранияте споделят, че именно лихвеният процент е причината те да не получат заем, а 16% от тях не разполагат с необходимото обезпечение. Данните показват, че 10,8% от анкетиранияте не са кандидатствали поради опасение от отхвърляне. Все пак има тенденция на понижаване на лихвите в резултат на предоставените евтини кредити от търговските банки със споразумения по JEREMIE. Според 33% от анкетиранияте нивата на лихвените проценти през последната година са се понижали. Безвъзмездната помощ от еврофондовете също е популярна, но не в достатъчно висока степен предвид неуредиците във функционирането им. При ползването на дялово финансиране се наблюдава раздвижване най-вече при стартиращите предприятия, които кандидатстват към фондовете LAUNCHub и Eleven. Този източник на средства е най-познат при иновативните стартъпи, като 34% от тях заявяват предпочи-

тане към рисковия капитал, 20% - към бизнес ангелите, а 18% разчитат на собствени ресурси.

**- Какви източници на финансиране предпочитат българските МСП в първия програмен период от изпълнението на европейските програми и защо според вас?**

- Традиционно по-голяма част от българските МСП предпочитат банковото финансиране и са скептични към новите възможности, които предлага дяловото финансиране. Проучването установи, че 39% от МСП в България са използвали банков кредит (кратко, средно или дългосрочен), 18% са избрали лизинг, 13% са се възползвали от неразпределена печалба, а едва 3% са предпочели дялов капитал.

**- На какво отгавате факта, че е слаб интересът към дяловото финансиране в различните негови разновидности?**

- Една от причините, според нас, е в нежеланието на по-големите компании да се разделят с дял

от собствеността си и предпочитат неангажиращия дял. Освен това МСП не познават добре какви ползи може да донесе дяловото финансиране за тяхното развитие. Не трябва да забравяме, че българският пазар е малък и това обуславя по-слабия интерес от големи фондове за рисков капитал, които гледат на България по-скоро като част от региона. В допълнение при нас преобладаващо компанияте са фокусирани във вътрешния пазар.

**- За какви МСП е подходящо дяловото финансиране? Какви са предимствата и недостатъците за компанияте?**

- Основните предимства на дяловото финансиране, освен финансов ресурс, са менторството и гостъпът до мрежата от контакти, които компанията може да получи в замяна на малък дял от собствеността си. Фондовете за рисков капитал се насочват към компании в началните етапи на тяхното развитие, които иначе са прекалено рискови за кредитиране от банките. Фондовете за дялово и мецанин финансиране са предназначени за зрели компании, които имат разработени пазари и продуктово асортимент, но биха желали да се

разраснат и да наложат продуктите си на нови пазари. За българските компании, които са млади и нямат традицията на развитите страни за контакти на международните пазари, приносът на менторството и привличане на стратегически партньори е от огромно значение. Като се има предвид, че тук традициите в съвременното управление също са слаби, българските фирми може много да спечелят от помощта в управленските процеси и маркетинга, каквото ноу-хау биха получили от подобни фондове. Не бих определила недостатъци, защото всяка компания, която иска да се развива динамично, би получила огромен тласък чрез партньорство с фондове за рисков и дялов капитал. Може би не е случайно, че макар и в малък процент, българските фирми ползват дялово финансиране в по-голяма степен от своите колеги в ЕС. Да погледнем резултатите на LAUNCHub и Eleven само за последните 2 години - те финансираха общо над 100 компании със 7,5 млн. евро.

**- Пред какви трудности при работата си в България обаче са изправени фондовете за рисков капитал, които набират средства?**

- Трудностите идват от липсата на стабилност в политическата обстановка в страната и неясната икономическа ситуация, която плаши чуждестранните инвеститори. От друга страна, нивото на развитие на компанияте и техните стратегии за развитие и мениджмънт предполагат значително по-висок риск за инвеститорите. Ето защо се прогнозира, че в областта на дяловото финансиране и в следващите няколко години ще е необходима подкрепа от страна на ЕС и институции като ЕИФ, ЕБВР, Черноморската банка за търговия и развитие и отпускане на ресурс от публични институции, какъвто е случаят с JEREMIE. Без да се отдели допълнителен ресурс, ще бъде много трудно да се затвори портфейлът на отделните фондове за дялово финансиране.

**- Каква най-общо предлагате да е инвестиционната стратегия за новия програмен период, насочена към МСП?**

- Инвестиционната стратегия включва възможности за дългово и



дялово финансиране на МСП, като запазва някои от фондовете, които функционираха през предходния програмен период. Продължават да функционират фондът за първоначално финансиране, гаранции, покриващи загуби по портфейл от заеми, фонд за съфинансиране/мецанин фонд, както и фонд за рисков капитал. Нововъведение представляват фондът за технологичен трансфер и дълговият инструмент за микрофинансиране. Бюджетът по ОП „Иновации и конкурентоспособност“ до 2020 г. ще бъде 205 млн. евро за дългови инструменти, а за дялови инструменти – 150 млн. евро.

**- От какво зависи създаването на фонд за технологичен трансфер, който действително да окаже осезаем ефект за създаване на икономика с висока добавена стойност?**

- От голямо значение за успешното създаване и работа на фонда за технологичен трансфер е подобряване на взаимодействието между бизнеса и научните среди. То е свързано с доброто функциониране на София Тех Парк. Неговата основна функция е да предостави възможност за задълбочаване приложението на научните разработки, които да се превърнат в иновации, прилагани от българския бизнес. Структурирането и управлението на София Тех Парк като инкубатор на иновации, стимулиращ предприемаческата екосистема, ще окаже голямо влияние.

**- Чрез какви инструменти в новия програмен период ще се подобри достъпът до финансиране както за стартиращи, така и за вече опитни предприемачи?**

- Стратегията е базирана на задълбочено проучване на търсенето и предлагането на финансиране за българските МСП, както и определяне на недостига, който трябва да се покрие. От гледна точка на дяловия капитал ще бъдат създадени три фонда за МСП: Фонд за стартиращи компании (към фонда за първоначално финансиране), Фонд за млади компании, които все още не са достигнали зрял етап на развитие (към фонда за рисков капитал) и фонд за развити компании с ясна стратегия и утвърдена позиция на местния пазар, които търсят възможности за разрастване и изли-



”

*Гаранциите, покриващи загуби по портфейл от заеми, ще спомогат за достъпа до финансиране както на нови, така и на вече утвърдени компании*

“


зане на нови пазари (към фонда за съфинансиране/мецанин). Гаранциите, покриващи загуби по портфейл от заеми, ще спомогат за достъпа до финансиране както на нови, така и на вече утвърдени компании, тъй като много често именно липсата на достатъчно обезпечение е пречка за получаването на финансиране, особено за по-младите компании. Микрофинансирането ще покрие нуждите на микропредприятията, на които са необходими по-малки по размер кредити за обратното и инвестиционно финансиране.

**- На какъв етап към този момент е подготовката новите инструменти за финансиране да бъдат приведени в действие?**

- След изготвяне на предварителната оценка на финансовите инструменти, стратегията за тяхното прилагане беше включена в ОП „Иновации и конкурентоспособност“, която предстои да бъде изпратена за одобрение от Евро-

пейската комисия. След като то бъде дадено, предстои избор на холдингов фонд, който ще управлява заделения финансов ресурс, определен за финансов инженеринг. Холдинговият фонд ще открие процедура за кандидатстване по отделните финансови инструменти на фонд мениджъри и финансови посредници, които да отговарят за изпълнението на финансовите инструменти.

**- Кое ви дава увереност, че България може да се превърне в център за иновации и стартиращ бизнес на Балканите, в който да „порастват“ технологични компании с регионална и световна значимост?**

- През последните две години и половина българските предприемачи заедно с фондовете LAUNCHub и Eleven успяха да създадат в България една много добре развита предприемаческа екосистема, която се сравнява с тази в градове лидери в сферата на предприемачеството в Европа като Берлин, Лондон и Барселона. Голяма част от тези компании работят в технологичния сектор на икономиката, което е свидетелство, че страната ни има шансове да се развива именно в тази насока. От фондовете коментират, че има и много идеи, свързани с инженерни науки, които също представляват възможност за развитие на успешни компании. За да може да се реализира това, страната ни има нужда именно от добре функциониращ технологичен парк, който да обединява специалисти в различни технологични сектори извън ИСТ, която безспорно е сред най-развитите области. 



**NIDO**  
МЕБЕЛНИ КЪЩИ

**magniflex**<sup>®</sup>  
BEST IN BED

ЕКСКЛУЗИВЕН КОМФОРТ  
от **Magniflex & Le Comfort**

ПАКЕТНА ОТСТЪПКА ОТ 20%  
легло **Tower** + матрак **Magni Grande**

**3366** лв.  
~~4208~~ лв.



Мебелни Къщи **NIDO** София 1756 бул: Андрей Ляпчев 1; тел: 02 421 96 45 02 421 96 46 [www.nido.bg](http://www.nido.bg)  
Пакетната цена с намалението и ДДС е за Атриум 194/222/103см (2135лв.) + матрак Magni Grande 160/200/23см (1039лв.)  
Заповядайте да видите моестрите в МОЛ България от 10.01.2015 до 23.01.2015







## ВИЗИТКА

*Н. Пр. Сюлейман Гьокче е роден през 1967 г. в Истанбул, женен, с едно дете.*

*Завършил е Анкарски университет, Факултет по политически науки, специалност „Международни отношения“ (бакалавър, 1989 г.); Оксфордски университет, програма по външна политика (сертификат, 2001 г.); Близкоизточен технически университет, Институт за социални науки (магистратура, 2006 г.). От 1990 г. работи за Министерството на външните работи на Турция. През 2013 г. е назначен за посланик на Република Турция в България. На 3 декември 2013 г. посланик Сюлейман Гьокче връчи акредитивните си писма на президента на Република България Росен Плевнелиев, с което официално встъпи в длъжност.*

### НИКОЛАЙ МАРЧЕНКО

**В**аше Превъзходителство, разкажете ни повече за резиденцията си? Известна е като къща на г-р Хараламби Сърмаджиев (бул. „Цар Освободител“ №19), превърнала се днес в резиденция на посланика на Турция.

- Това е една от най-красивите сгради в София. Построена е през 1903-1904 г. за семейство Сърмаджиеви. Ние сме в тази сграда от 1907 г. Сградата е запазена в автентичен вид. Това е един подарък за София за турската страна и подарък от София от турската страна, защото е част от културното наследство. Защото ние, освен че запазваме сградата, организирайки различни мероприятия, даваме възможност хората да я видят и да се запознаят с нейната история.

- Между Анкара и София се



# Искаме да привлечем повече студенти от България

**Турските компании имат лош опит и се отдръпнаха от инвестиции в страната ви, казва посланикът на Анкара в София**

**подписа споразумение за опазване на културното наследство, партньорство при реставрацията и снимането на филми. Турция е страна, която годишно произвежда повече от сто дългометражни филма и изнася сериали за \$200 млн. Къде е България като партньор в тези сметки?**

- Да, исках да дам пример с това, че турските сериали са на второ място в световния мащаб след американските страни по гледаемост. Като цифрова стойност не знам какъв е точно дялът на България, но това, което знам, е, че в България турските сериали се гледат много. Българската литература и българските писатели също имат свой пазар в Турция, и крайно време е да навлязат на него. По този начин би могло да се постигне културното сътрудничество.

**- Има хиляди турски туристи, бизнесмени, които познават българската култура. Нима те нямат достъп до книги от България?**

- Това може да се обясни по следния начин – Турция и турците идват в България, но България и българите в Турция не идват. Не казвам това от гледна точка

на туризъм и пътешествия, а що касае другите културни въпроси. Мога да дам пример – 6000 турски граждани учат в България. Докато българските студенти в Турция са не повече от 1000. А в същото време в Турция има 184 университета. И 10-12 от тях са в ТОП 500 на най-добрите ВУЗ-ове в света. В повечето от тях преподаването е на английски език, но няма достатъчно български студенти.

Всяка година броят на стипендиите, които Турция отпуска, се увеличава. Тази година имаше 50 хил. кандидат-студенти от 143 страни, които желаят да учат в турски университети. Има студенти от всички страни и достатъчно университети – само в Истанбул университетите са 43, а в Анкара са 18. Общо студентите в Турция достигат 3 млн. души, като броят на българските студенти е около 1000 души. Така че един от начините за подобряване на културното взаимодействие е увеличаване броя на студентите.

**- Има ли Анкара, и вие като посланик, задача да увеличите броя на български студенти в Турция, в това число и чрез стипендии за малцинството тук?**

- Разбира се, ние насърчаваме

интереса на младите хора от България да кандидатстват за обучение и стипендии в Турция, но трябва да има и желание, не е достатъчно да има само стимулиране. Разбира се, ние ще продължим да работим за това, но трябва да се осъществява и съответното популяризиране.

**- Наскоро в интервю за сп. „Икономика“ съветникът на посолството по култура и туризъм Джемал Текканат изтъкна, че турските инвеститори проявяват интерес към България, но „все още не в желаното ниво и количество“. Споделете ли това мнение?**

- Да, това е така. Разбира се, че има турски инвестиции в България. Но те би трябвало да са много по-големи.

**- В Румъния Турция е инвестирала 6 млрд. долара, т.е. тройно повече от България. С какво е свързано това?**

- Да, в Румъния турските инвестиции достигат 6 млрд. долара, но там инвестиционните условия са по-добри. Условията за работа, за наемане на работна ръка, инфраструктурата е по-добра, изпълненията на очакванията на инвеститорите са по-добри.

**- Кое дава на Румъния такава**



## преимущество?

- Много големи турски инвеститори дойдоха в България, но така както дойдоха, така и се върнаха. Например Turk Telecom (TurkCell), Kos Holding, Dogus и много други компании си тръгнаха. От тук обаче те отидоха в Румъния, което е един от отговорите на вашия въпрос. При приватизирането на българския телеком (БТК – бел. рег.) една турска компания (Turk Telecom) предложи най-висока оферта, но не успя да спечели търга. При приватизирането на единствения металургичен комбинат в България („Кремиковци“) турски компании също проявиха интерес. След което комбинатът беше даден на друга компания, както знаете – за символична цена от 1 долар. При една такава среда турските инвеститори защо да идват?

- Едва ли проблемът е с достъпа на турски компании до търговете, бюрократични пречки ли имате предвид?

- Търговете са открити за всички. Това, което се опитвам да кажа, е следното: след този лош опит турските компании вече не идват тук. Най-голямата чуждестранна инвестиция в България е комплексът Trakia Glass в Търговище – пазарната стойност е 1 млрд. евро. Това е една сериозна стойност за България, защото имат 6 производствени обекта тук и това е инвестиция за местна икономика. Работят 7 дни в седмицата, 24 часа в денонощието, 3500 души са заети в работата. Ако включим тук и транспортния сектор, отиваме на работна ръка от около 5000 души. Годишният капацитет прави 1% от БВП на България – 500 млн. долара, т.е. тази инвестиция има такъв нетен принос към българската икономика. И 95% от тази продукция се изнася. Най-големите експортни пазари са Германия, Русия и Турция, т.е. произвеждайки тази стока и изнасяйки



ФОТО: СТОЯН ИГОТОВ

я за тези страни, има принос за българската икономика. Предполагам, че сте видели с какви проблеми се сблъсква самият инвеститор. Дали има път до завода? Съществува един черен път в лошо състояние. Завод, който ра-

боти 7 дни в седмицата и изнася почти цялата си продукция, има такъв път. На разстояние 500 м от завода има жп линия – навремето е било дадено уверение, че ще се направи връзка, за да се улесни експортът, но така нищо и



не е осъществено. Шосето наоколо е в трагично състояние. Аз съм една година в София и се опитвам да направя така, че този път най-накрая да бъде реновиран. Разговарях по този въпрос и с министъра на икономиката в предишния кабинет, с министъра на регионалното развитие и с министър-председателя. Отговорът на един министър бе следният: „Няма бюджет“. Друг министър ме попита за координати на завода. Премиерът каза, че ще проучи случая и нищо не се случи. А става дума за един участък за асфалтиране от 1 км. Тогава предложихме ние сами да го направим за сметка на завода. За този километър ни бяха поискани 1 200 000 евро! Това е отговорът на вашия въпрос – инвеститор би ли дошъл при такива условия? Миналата седмица Trakia Glass отвори в Румъния, като по този начин турските инвестиции там се увеличиха с още 100 млн. евро.

**- Броят на туристите, които през последните пет години са пристигнали от България в Турция, е приблизително 1.5 милиона годишно. За България, която има население от 6-7 милиона, това е една значителна цифра. Как върви туристопотока в обратната посока – от Турция към България?**

- През изминалата година 8 млн. турски туристи посетиха чужбина, като 10% (800 хил. души за 2013 г.) от тези летовници посетиха България. Всъщност, България е дестинацията, която най-масово се посещава от турски граждани. Ако включим транзитно преминаващите, отиваме на 3,5 млн. души. Дали би могъл да се увеличи туристопотока – да, ако бъдат премахнати визите. Ние облекчихме визовия режим едностранно и това не е свързано с присъединяването на България към ЕС, защото го направихме още преди 15 години. Докато България продължаваше да прилага

визовия режим и преди членството в ЕС, и след като влезе в Общността.

**- Вашият съветник казва, че „има интерес за турски инвестиции в сферата на културата в България. За целта обаче трябва да се довършат промените в закона и да се представят сферите за инвестиции“. Какво по-точно пречи културните инвестиции на турската република да се увеличат?**

- Културното наследство на България в Турция е запазено в автентичен вид. И такива обекти дори не само се запазват, а се реставрират. И от друга страна – това наследство се върна на общностите. Докато в България знаете за тези проблеми с културните паметници – ако това наследство и тук се запазва и се реставрира, ще има увеличение и на броя на турските туристи.

**- Доколкото знаем, Турция подпомага финансово реновиране на джамии. Има ли други туристически и културно-исторически обекти, в които турската страна е готова да инвестира?**

- Разбира се, че има. Ние сме изготвили списък с такива обекти и работим по този въпрос с българските власти. Това се прави въз основа на едно двустранно споразумение – като в рамките му предмет и обект на запазването са не само паметниците на Турция в България, но и поемаме финансирането при реставрация на българските паметници на турска територия.

**- Имате ли визия как да се направи пробив в двустранните отношения, като говорим за инвестиции, за туризма, за културния обмен?**

- Да, Турция е готова да работи с българската страна по един позитивен и конструктивен двустранен ред. Защото ние сме съседи и за в бъдеще ще продължим да живеем като съседи. И от това съвместно сътрудничество и двете

страна имат много какво да получат. Но е важно да се разбере следното – преди физическото съседство бе неизбежно предвид развитието на търговията и икономиката. Имаше логистично преимущество, но днес това не е валидно. Защото с глобализацията светът се смали. Т.е. България вече не може толкова лесно да се възползва от тази близост като съсед. Например тази година в България не дойдоха никакви турски инвестиции!

**- С какво е свързано това – с кризата или с бюрократичните пречки, с политическата нестабилност?**

- Това не е свързано с едно или друго правителство, не е политически въпрос. Не бих искал да се разбере погрешно това, което казвам – не са достатъчно атрактивни инвестиционните условия. В Етиопия за 5 години само скочиха турските инвестиции на 3,5 млрд. долара. В една Великобритания сега турска компания извърши сделка в хранително-вкусовата промишленост за 3,3 млрд. долара. И англичаните не се оплакват от това, че едва ли не турците ги „превземат“.

**- В България чувате ли подобни мнения?**

- Аз не го чувам, но мои български приятели го споделят с мен. Със закупуването на тази компания в Англия турският инвеститор се нареди в ТОП 3 в света в този сектор и развива дейност глобално. Общо инвестициите на Турция в чужбина за миналата година са 33 млрд. долара, като в България – нула! Това всъщност показва и моя неуспех в това отношение, защото едно от моите задължения е увеличаване на стокообмена и инвестициите. Аз не съм щастлив от този факт, напротив. Днес турските инвестиции отиват в Индия, Китай, Бразилия, Аржентина, Африка, Европа, арабските страни. Но не идват в съседна България... И



# Нощта на кметовете



ЕВГЕНИЯ ПОПОВА  
АЛЕКСАНДРА НИКОВА

## Порталът на българските общини Kmeta.bg раздаде „Кмет на годината 2014“

Една нощ, 11 статуетки и 264 кметовете в очакване на признание за 365 дни неуморен труд, постижения и трудности. Церемонията по раздаването на наградите „Кмет на годината 2014“ се превърна в единственото събитие, което събра всички български кметове на едно място тази година. Въпреки кратката си история – конкурсът се провежда едва за втора година, той бързо успя да се утвърди като институция, като престижна цел, която да мотивира, амбицира, но и коригира кметовете.

Кристални чаши, копринени покривки, ослепителна водеща – това беше само част от обстановката в зала 6 на НДК, където организаторите на конкурса раздадоха наградите „Кмет на годината 2014“ на 11 ноември. Вече по традиция „глас и визия“ на конкурса е легендарната водеща на БНТ Радина Червенова. Българските кметове и високите гости на галавечерта – председателят на Народното събрание Цецка Цачева, министърът на регионалното развитие и благоустройството Лиляна Павлова, министърът на околната среда и водите – Ивелина Василева, Джордж Кремлис от Главна дирекция „Околна среда“ на ЕК, представители на бизнеса, бяха посрещнати със звука на България – 10 кабагайди, зад които стояха едни от най-гобите млади музиканти у



Димитър Николов стана „Кмет на годината 2014“ и получи наградата си от председателя на НС г-жа Цецка Цачева и миналогодишния носител на приза – столичния кмет Йорданка Фандъкова

нас, част от фолклорните състави „Гайдуница“ и „Петко Вовбога“.

Големият победител на вечерта беше кмет, който накара страната да говори за Бургас, а Бургас го превърна в голям управник – Димитър Николов. Той взе най-високото отличие в конкурса, а именно титлата „Кмет на годината 2014“. Наградата му връчиха председателят на Народното събрание Цецка Цачева и миналогодишният носител на приза Йорданка Фандъкова.

За първа година конкурсът промени регламента си и събра своя Експертна комисия. Журито проведе заседание и подложи на финално гласуване фаворитите, отличени в

гласуването на кметовете. Комисията бе в състав Боян Томов, изпълнителен директор на „Бранд Медия България“ – организатор на конкурса, Радосвет Радев, изпълнителен директор на Дарик радио и съорганизатор, Вяра Анкова, генерален директор на БНТ и съорганизатор, Огнян Донеv, председател на КРИБ, Борислав Малинов, председател на Управителния съвет на Българската асоциация по рециклиране.

„Можахме и го направихме. Преди 3 месеца с моя млад екип решихме да направим и конференция в подкрепа на големите и малките общини. През 2015 година медийната ни група „Бранд Медия България“ ще добави



Българските градоначалници трябва да се издигнат в култ, каза Боян Томов, изпълнителен директор на „Бранд Медия България“



Звукът на 10 кабагайди посрещна гостите



Водещ на церемонията бе обичаната тв звезда Радина Червенова

още две неща към портфолиото си - тв продукция и специално печатно издание за общините. Българските градоначалници трябва да се издигнат в култ”, каза Боян Томов, изпълнителен директор на „Бранд Медия България“.

Призовете „Кмет на годината 2014” отидоха във всички краища на страната. Кметът на Пловдив Иван Тотев получи приза в категория „Успешно привличане на инвестиции”. Йорданка Фандъкова пък спечели в категорията „Усвояване на евроредства” за работата си в столицата. Статуетката за „Опазване на околната среда” беше присъдена на Минчо Казанджиев, кмет на община Ловеч. Наградата за „Развитие на туризма” отиде в община Кюстендил при кмета Петър Паунов. В катего-

рията „Адекватна реакция при криза” спечели градоначалникът с най-бърза и адекватна реакция при бедствие - Даниел Панов, кмет на Велико Търново. Приза „Подгържане и развитие на спорта” получи Живко Тодоров, кмет на община Стара Загора.

Голямата изненада на вечерта беше наградата в категория „Осигуряване на условия за отглеждане на деца”. Тя не беше присъдена на никого. Тази неочаквана и тежка „присъда” беше произнесена от Експертната комисия, която отчете прогреса в работата на няколко общини в тази насока, но беше напълно уверена, че трябва да се търсят безспорни постижения, за да се осигури на наследниците ни едно по-добро място за живеене.

В традиционно най-оспорваната категория - „Кмет на гражданите”, гласуваха 120 000 българи от цялата страна в рамките на месец октомври. И тази година Kmeta.bg даде две статуетки в тази категория – за победител при общини над 20 000 жители и за такива - под 20 000. Министър Лиляна Павлова връчи приза на гражданите за голяма община на кмета на Благоевград Атанас Камбитов. При малките общини победител стана кметът на Мъглиж Господин Господинов.

Организаторите от Портала на българските общини Kmeta.bg присъдиха и няколко специални награди. Първата от тях стана ясна още преди самата церемония, защото по регламент всеки градоначалник, спечелил три или повече издания на месечния конкурс на медията „Кмет на месеца”, получава наградата на КМЕТА.BG. Тази година подобен успех успя да извоюва една малка, но много дисциплинирана община – Сливница, и нейният градоначалник Васко Стоилков.

Специалната награда „Добри европейски практики” отиде при един нежен, но много смел градоначалник, който изпълни проект за 125 млн. лв. - Таня Христова, кмет на община Габрово. Наградата за изпълнения проект „Воден цикъл” беше връчена от Ивелина Василева, министър на околната среда и водите. За първи път беше присъдена специална награда и на заместник-кмет. Грамотата „Добри европейски практики” за модернизирани на градската среда отиде при Марин Захариев, зам.-кмет на Смолян.

Съорганизатори на „Кмет на годината 2014” бяха Българска национална телевизия и Национално „Дарик” радио, а медийни партньори – сп. „Икономика” и economic.bg.



Кметовете на Сливница Васко Стоилков и на Габрово Таня Христова и зам.-кметът на Смолян Марин Захариев получиха специални награди (от ляво на дясно)



# Кметове и министри с обща цел

**Броени дни след като поеха постовете си, новите министри от кабинета седнаха на една маса с градоначалниците, за да отговорят на най-голямата въпросителна – програмен период 2014-2020 на ЕС**

АЛЕКСАНДРА НИКОВА

Вицепремиерът по европейските фондове и икономическата политика Томислав Дончев, министърът на регионалното развитие и благоустройството Лиляна Павлова, министърът на околната среда и водите Ивелина Василева и министърът на земеделието и храните Десислава Танева участваха в първата конференция в „Перспективи за растеж на българските общини“, предхождаща церемонията по раздаването на наградите „Кмет на годината 2014“ на 11 ноември в зала 8 на НДК. Те бяха лектори в първия панел на конференцията, озаглавен „Българските общини в ЕС“. Всеки от министрите за пръв път разясни в своя ресор конкретните възможности по оперативните програми за общините.

Конференцията беше открита от председателя на Народното събрание Цеца Цачева и изпълнителния директор на организаторите „Бранд Медия България“ Боян Томов. Със специално видеообръщение се включи и вицепрезидентът на Европейската комисия по бюджета и човешките ресурси Кристалина Георгиева.

Специален гост лектор в първия панел „Българските общини в ЕС“ бе Джордж Кремлис, ръководител на отдел „Кохезионна политика и екооценки“ в ГД „Околна среда“ на ЕК. „Магистрала „Хемус“ ще имате, ако не разчитате

те само на европейски пари“, заяви той. „На България ѝ е нужен закон за публично-частното партньорство“, подсказа представителят на ЕК. С подобен закон могат да се привлекат свежи инвестиции, да се изпълнят нови проекти и да се решат много от инфраструктурните проблеми на общините.

Представителите на новия кабинет гадоха надежда на градоначалниците, че проекти и евросредства ще има, но трябва да се работи много повече от предходния програмен период. „Учихме се в движение, затова сега трябва да не допускаме същите грешки“, напомни регионалният министър Лиляна Павлова.

И още една нова Оперативна програма „Наука и образование за интелигентен растеж“ ще инвестира в родното образование. Заместник-министърът на образованието и науката проф. Николай Денков начерта акцентите в новата оперативна програма, която вече е обсъждана в ЕК и се очаква да стартира следващата година.

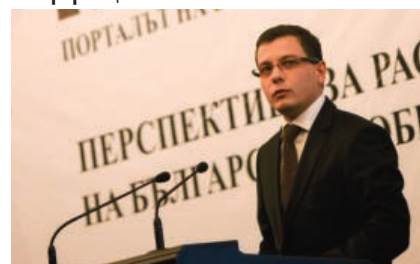
На конференцията стана ясно още, че ще се намери разрешение на проблема с финансовите корекции по изпълнени вече проекти. Ще бъде съгласувана нова нормативна уредба, за да няма разминаване с европейската, и да бъдат улеснени общините, които обжалват решенията за корекции.



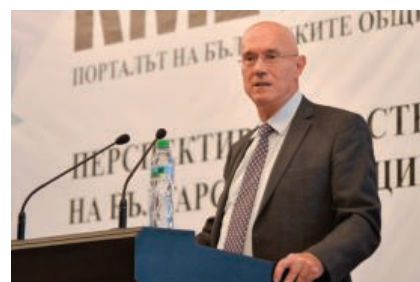
Вицепремиерът Томислав Дончев и трима министри - Лиляна Павлова, Десислава Танева и Ивелина Василева, седнаха на една маса с кметовете



Председателят на НС Цеца Цачева откри конференцията



Приветствие към кметовете отпрати и изп. директор на „Бранд Медия България“ Боян Томов



Джордж Кремлис от ЕС посъветва общините да работят по проекти за публично-частно партньорство

Димитър Николов:

## Обещавам да служа на съгражданите си

Димитър Николов, кметът на община Бургас, е големият победител в тазгодишната церемония по раздаването на наградите в конкурса „Кмет на годината 2014“.

Наградата „Кмет на годината“ преди всичко означава още по-голяма отговорност към моите съграждани. Искам да благодаря на Портала на българските общини Kmeta.bg, който за втора година организира този конкурс. Кампанията „Кмет на годината“ е изключително важна, защото показва добрите инициативи и практики в местната власт, която никога досега не е имала такава медийно партньорство.

Сайтът Kmeta.bg дава висока трибуна и насърчава всички градоначалници да работят отговорно и открито. Конкурсът е изключително полезен. Онлайн платформата

показва както постиженията, така и слабостите на местната власт. Надявам се да ни даде по-голямо самочувствие и увереност в бъдеще, за да се справим с всички трудности, които ни предстоят.

Ще бъдем още по-упорити в реализирането на новите проекти в новия програмен период. Благодаря на всички мои съграждани, които ме подкрепят. Имам самочувствието да продължа да служа на съгражданите си, защото след тази награда оценявам, че за да гласува за теб кмет, е много по-вдъхновяващо, имайки предвид, че кметовете са с високи претенции, много високателни, знаейки какво се случва в местната власт. Това показва, че трудът и усилията ми, които полагам до този момент, се приемат положително и са оценени.



Йорданка Фандъкова:

## С много труд реализирахме проекти за 3 млрд. лв.

Кметът на Столична община Йорданка Фандъкова си тръгна за втори път с награда от конкурса „Кмет на годината“. След като през 2013 г. градоначалникът на столицата спечели най-високото отличие – Кмет на годината 2013, тази година тя беше удостоена с приза „Успешно усвояване на евросредства“.

Екипът на Столична община работи усилено за това да направим живота по-добър за хората в момент на криза и им благодаря. Поздравявам и Портала на българските общини Kmeta.bg, за организирането на уникалната инициатива, която събира на едно място кметовете на 264 общини. Дори само този факт е гостатъчен и

много важен, защото кметовете и местната власт са ключът към доброто развитие на страната ни. През програмен период 2007-2013 г. Столична община защити проекти на стойност 3 млрд. лв., като 2 млрд. лв. от тях са безвъзмездно европейско финансиране. Това се постига с много труд и доверие от Европейската комисия.

Отличието ми показва, че трябва да оправдавам очакванията на моите съграждани. За нас най-важна е оценката на гражданите, но когато някой кмет получи оценка от колега, неминуемо приема още по-отговорно гълга към гражданите си, знаейки, че е признат от хората, които се борят за същите каузи.





Иван Тотев:

## Инвестициите трябва да са приоритет за всеки градоначалник

След като Пловдив успя да се пребори за Европейска столица на културата 2019, кметът на общината Иван Тотев спечели още една битка. Той пребори конкуренцията на колегите си и беше отличен с награда „Кмет на годината“ в категория „Успешно привличане на инвестиции“.

Наградата „Кмет на годината“ в категорията „Успешно привличане на инвестиции“ е много важна, защото през последната една година основен приоритет в работата на община Пловдив беше подготовката на града за Европейска столица на културата. В такъв момент е очаквано другите сфери на работа да останат на заден план, но аз не допуснах това да се случи. През годината дори повечето медийни

публикации бяха свързани с кандидатурата на Пловдив за Европейска столица на културата и по някакъв начин не бяха забелязани нашите усилия в този толкова важен сектор - привличането на инвестиции. Порталът на българските общини Kmeta.bg не загуби този мост на чувателност и популяризиране на работата на местната власт. Благодаря за подкрепата и положителната оценка на моите колеги, кметове на останалите градове, благодарение на която аз и моят екип ще продължим да работим усилено във всички важни насоки. Важни за мен са пловдивчани, които също подкрепят моята работа и ме амбицират да правя все повече за тях.

Пловдив полага много усилия за привличане на бизнеса. Пример за



това е, че организирахме най-голямата конференция за аутсорсинг компании, на която присъстваха всички водещи бизнес лица от страната и чужбина. Факт е, че седищата и основната дейност на бизнес участниците са позиционирани основно в столицата, но това не означава, че останалите градове нямат този потенциал.



Минчо Казанджиев:

## Положителните промени се случват постепенно

Порталът на българските общини Kmeta.bg награди кмета на Ловеч Минчо Казанджиев с приза „Кмет на годината“ за категория „Опазване на околната среда“. Наградата бе връчена от изпълнителния директор на Пощенска банка Димитър Шумаров.

За мен, като кмет на Ловеч, е много важна тази награда. Ловеч се утвърди като „зелена“ община, тъй като за втори път получава приза за екологично уравновесен град. Положителните промени се случват постепенно. Реализирането и правилното усвояване на проектите по ОП „Околна среда“ е важно за всички градове. Ако всеки един от нас има съзнани-

ето да опазва околната среда, всички ще живеем по-добре. Това е награда, която е резултат на труда на екипа, който работи по усвояване на средства по оперативните програми, награда за добрата съвместна работа с управляващите органи. През последните години работихме усилено, за да направим града ни екологичен и европейски. Изградихме депо за отпадъци, нова пречиствателна станция, а в момента приключваме проект за подмяната на канализация и подводна мрежа в областта. Голяма част от нашите проекти са свързани с изграждането на зелена и гостепътна градска среда.

## Болното място на Мъглиж е минералната баня и безработицата

Гражданите така пожелаха и Kmeta.bg изпълни тяхната воля. Така призът „Кмет на гражданите“ за малка община под 20 000 души пое към Мъглиж, към кабинета на внушителния кмет Господин Господинов. Още със завръщането си в общината, след церемонията по награждаването, градоначалникът получи поздравления от целия си екип и се отчете. Почерпи за наградата, за да не е последна. А Kmeta.bg и от София видя удовлетворението на Господинов и екипа му за признанието от работата им.

- Г-н Господинов, как се чувствате след наградата „Кмет на гражданите“?

- Развълнуван, но оставете това. Искам да ви благодаря за организацията, отстрани изглежда лесно, но вие направихте нещо страхотно.

- Очаквахте ли да получите наградата?

- Не и бях много изненадан, защото едно малко градче получи признание – разбрах, че десетки хиляди са гласували за мен.

- Защо мислите, че са гласували

за вас?

- Сигурно защото съм най-големият и най-тежкия кмет в България. (смее се).

- Колко сте висок и тежък?

- Два метра съм и тежа 160 кг, ако има категория „Терминатор“, ще я спечеля.

- Г-н Господинов, какво още искате да направите за Мъглиж?

- Много неща. За 25-30 години нищо не е пипано в общината. Правени са козметични ремонти и са пълнени дупки. В момента правим стадион и другото важно нещо за общината е безработицата. По официални данни тя е 30%, но аз мисля, че е над 45%. Тук нямаме предприятия и бизнес. Единственото, което ни е даденост от Бога, това е минерален извор в село Ягода, на 5 км, където има баня. От 10 години той се руши, а там имаше кожно отделение на Старозагорската болница. Водата лекуваше псориазис, кожни и нервни заболявания.

- Какво ще правите с тази баня?

- Министър Павлова идва и се ангажира с ремонт на банята. Тя е уникална, строена е през 1929 година.

- Имате ли проект за реконструкция?

- Да, имаме готов проект, който е в архитектурното бюро и не можем да го вземем, защото нямаме пари - 50 000 лв.

- А няма ли да участвате по оперативна програма?

- Не може, защото не събирате точки (не отговарят на изискванията на оперативните програми).

- Какво тогава ще правите с тази баня?

- Има инвеститори - искат да я купят, но няма да съм аз кметът, който ще продаде тази баня, строена през 1929 г. Това си остава болното място на Мъглиж, което е национално богатство и го губим като природна даденост, защото не можем да го използваме пълноценно.



Атанас Камбитов:

## Много мило е да си харесван, още по-добре е да си обичан

Кметът на Благоевград Атанас Камбитов се оказа най-обичаният кмет от всички градоначалници в страната. Той взе наградата „Кмет на гражданите“ при големите общини – над 20 000 жители, след гласуване на потребителите на сайта Kmeta.bg в националния конкурс „Кмет на годината 2014“.

Наградата „Кмет на гражданите“ означава много за мен, защото сега знам, че наистина това да бъда отворен за решаването на проблемите на блогоевградчани е оценено. Приемам това положително гласуване на блогоевградчани като оценка за моята работа. Много е мило и хубаво да си харесван, а още по-добре е да си обичан. Този конкурс ми показва точно това - че имам подкрепата на съгражданите си.

Пожелавам си следващата година да бъде благодатна, да преодолеем проблемите със спрените европарии, за да можем да работим в същата насока - добра инфраструктура, конкурентно образование и работни места.





**Живко Тодоров:**

## Спортът е възможност за развитие

Живко Тодоров, градоначалникът на Стара Загора, също губира постижението си и за втора година получи статуетка от престижния конкурс „Кмет на годината 2014“. През 2013 г. хората го избраха чрез интернет гласуване за „Кмет на гражданите“, а тази година колегите му го посочиха за най-достойния за приза за „Поддържане и развитие на спорта“.

Благодаря на организаторите, че за втора поредна година провеждат конкурса. Така виждаме добрите практики от съседните общини, което ни помага да бъдем по-добри. Ние сме от общините, които отде-

лят най-много средства за спорт, и затова съм изключително радостен, че това се оцени от хората и получихме тази награда. Следващата година предстои европейско първенство по киокушин, което ще бъде през лятото. Очаквам първенството да привлече над 1000 души в общината, както и много средства, които ще останат в града. Ние сме се ориентирали към спорта не само като атракция, а и като възможност за различни постижения, но и като бизнес. Като привличаме различни спортни мероприятия към община Стара Загора, се пълнят хотелите, заведенията и се създава оживена атмосфера в града.



**Петър Паунов:**

## Призът ни мотивира да работим усилено

Кюстендил е най-добрият град за туризъм, а кметът му – Петър Паунов, работи усърдно, за да завоюва наградата за „Развитие на туризма“ от „Кмет на годината 2014“.

Наградата е безспорен комплимент и висока оценка. Самият факт, че конкурсът зае централно място в проявите тази година, е достатъчно красноречив за тежестта на призовете. Аз се радвам, че най-накрая се намери медия, която да се заеме с проблемите на местно ниво. Освен голямо признание, тази награда е и голяма отговорност. Призът ни носи и мотивация да продължим да работим още по-усилено. Надяваме се в началото на 2015 г. да стартираме говършването на художествената галерия „Владимир

Димитров - Майстора“, която да се превърне в един национален музей, защото Майстора е име в цяла Европа и ще дадем възможност на толкова хора да видят шедьоврите му. Всичко обаче зависи от сроковете и отварянето на оперативните програми, защото за говършването на галерията сме кандидатствали с проект по Оперативна програма „Регионално развитие“. Трябва да се говърши втората част от галерията, която е 3000 кв.м изложбена площ. Проектът за нея е между 6 и 8 млн.лв. Безработицата е друго голямо предизвикателство пред мен и екипа ми, защото целта ни е да задържим младите и те да се реализират в община Кюстендил, а това може да стане с развитие на туризма, на леката промишленост и др.



**Даниел Панов:**

## Наградата е и за тези, спасили десетки човешки животи

Даниел Панов, кметът на Велико Търново, си тръгна с може би най-тежката статуетка на тазгодишния конкурс „Кмет на годината 2014“. Година, белязана с твърде много катаклизми и бедствия. Природа, която постави и най-подготвените на изпитание. В тези тежки моменти Даниел Панов демонстрира най-добра реакция при криза и заслужено отнесе в кметския си кабинет едноименната награда.

Благодаря за признанието, но пожелавам на всички през следващата година да нямаме такива бедствия в общините, каквито тази година. Тази награда е за тези, които спасиха десетки животи на хората в нашата

община. Тя е за всички институции, които оказаха помощ и съдействие в тази трудна ситуация. Тя е и за бизнеса, който се отзова и направи така, че жителите – повече от 200 семейства – да имат по-нормален живот. Благодаря и специално на г-жа Фангькова, която много ни помогна в този момент, на колегите от Варна и Добрич, които се справиха със ситуацията в тези градове. Дай Боже, през следващата година да нямаме такива бедствия. Нека държавните институции да помагат повече на общините и да гледат не с едно око, както беше досега, а с две очи. [И](#)

Страниците подготви  
**ЕВГЕНИЯ ПОПОВА**



Камен Колчев:

# Важен е пътят, по който всеки ден

**Инвестирам в хора, защото добрият екип прави бизнеса**

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

*Успехът е...*

само спирка по пътя. Истината е, че се учим от трудностите и неуспехите, и важният е самият път.

*Моят бизнес...*

не престава да бъде удоволствие, защото ме предизвиква.

*Урокът, който няма да забравя...*

е кризата от последните години. Повечето от нас я очакваха, но всички я подценихме.

*Лидерът се познава по...*

това, че върхновява. Но с тих глас.

*Доверието се печели/ губи...*

ежедневно. Печели се трудно и бавно, а се губи много лесно и наведнъж.

*Свободата означава...*

да бъдеш себе си.

*Най-високият връх, който изкачих...*

е ...Еверест. Но за мен не по-ниско са семейството ми, бизнесът ми. Важен е не самият връх. Важен е пътят, по който всеки ден се изкачваш към своите върхове, независимо дали в личен или в професионален план.

*Моята формула за растеж на бизнеса...*

е да се изгражда поминък. Да се гради дългосрочно, а не да се правят удари на момента.

*Иновациите, от които спечелих...*

удовлетворение, са всички първи стъпки на финансовите пазари, които направихме с нашия екип. Наши-

те клиенти спечелиха от тях. Ние също.

*Инвестирам в...*

хора. Добрият екип прави бизнеса.

*Парите за мен са...*

средство да продължаваме напред.

*Сила ми дава...*

семейството ми.

*Моето хоби...*

е планината. Това е изцяло друга вселена. Друг свят. Там нещата са различни. Всяка стъпка трябва да е премерена и навреме. Това е нещо, което планината ме е научила за бизнеса.

*Мечтая за...*

това в България бизнесът да не се интересува дали има ново правителство.

*Очаквам...*

през 2015 г. да има вече направени големи крачки за решаване на проблеми в икономиката.



**КАМЕН КОЛЧЕВ**

Камен Колчев е председател на Съвета на директорите и основен акционер на групата ЕЛАНА, една от най-големите структури в небанковия финансов сектор с над 20 години опит на финансовите пазари. Той основава ЕЛАНА през 1991 г. първоначално като финансова компания с услуги, свързани с търговия с финансови инструменти на местния и на международните пазари. В продължение на две десетилетия се стартират и утвърждават един от първите фонд мениджъри в страната, първия фонд за инвестиции в земеделска земя, консултантска компания, специализирана в инвестиционно финансиране по европейски програми, компания за разработване и управление на ВЕИ централи и първото специализирано дружество за финансов лизинг върху земеделска земя.

Камен Колчев е член на УС на Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България (КРИБ).

# се изкачваме към своите върхове



## ФИРМЕН ПРОФИЛ

### Групата ЕЛАНА

Групата ЕЛАНА има две структури, ориентирани към предлагане на финансови и консултантски услуги. ЕЛАНА Финансов Холдинг включва един от първите инвестиционни посредници в страната - ЕЛАНА Трейдинг, един от първите фонд мениджъри ЕЛАНА Фонд Мениджмънт и утвърдената консултантска компания в сферата на еврофондовете ЕЛАНА Инвестмънт. ЕЛАНА Холдинг е фокусиран в областта на „зелените“ финанси, като участва в управлението на публичния фонд „Енергийна ефективност и възобновяеми източници“, бизнес с проекти за възобновяема енергия и финансов лизинг за земеделска земя, а от края на 2011 г. е част от управлението на Регионалния фонд за градско развитие по инициативата JESSICA с основен партньор Societe Generale.

Участник в основаването на Българската асоциация на лицензираните инвестиционни посредници (БАЛИП) и неин председател от 2000 г. до 2008 г.

Камен Колчев е завършил математика в СУ „Св. Климент Охридски“ през 1986 г. Специализирал е по Програма „Корпоративно управление“ за Централна и Източна Европа, базирана в Прага, и през „Международни капиталови пазари“ в Институт по финанси - Ню Йорк.

”

Планината ме научи как да правя бизнес - всяка стъпка да е премерена и навреме

“



Виенският икономически форум събра лидерите от Югоизточна Европа



# Растеж и инвестиции в инфраструктура ще оживят Балканите

**Посланията  
дойдоха от  
11-ото издание  
на Виенския  
икономически  
форум (VEF)**

СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

Президентът на Австрия, федералният канцлер, четирима министър-председатели, двама вицепремиери, президентът на Европейската банка за възстановяване и развитие (EBRD), вицепрезидентът на Европейската инвестиционна банка (EIB), топбанкери, президенти и управители на големи компании и фирми от региона на Югоизточна Европа, дипломати, учени, мениджъри, икономисти, журналисти от различни части на Европа и света, представители на 44 държави. Такава е палитрата, която събра XI Виенски икономически форум (VEF) на 6-7 ноември 2014 г. и чието мото бе „Визии и отговорности във време на промени“.

Постигането на растеж чрез подобряване условията за бизнес за производителите и износа, е-управление, облекчаване на административната тежест, насърчаване на чуждестранните партньорства и подчертаване потенциала на България като дестинация за инвестиции с висо-

ка добавена стойност. Това са основните приоритети на българското правителство по отношение на икономическата политика. Думите са на вицепремиера по европейските фондове Томислав Дончев, който представи страната ни на форума.

„Икономическият растеж на Балканите е по-нисък отпреди кризата, но има голям потенциал. Става дума за растеж под 2%“, заяви сър Сума Чакрабарти, президент на Европейската банка за възстановяване и развитие (ЕБВР). Страните



от региона се справят средно добре. Хърватска и Сърбия са в рецесия, най-висок е икономическият растеж в Македония и Черна гора. По думите му, добрите инвестиции в публичната сфера и обществените услуги са

### ахилесова пета

на Балканите. Рецептата е достъп до кредити, вътрешни инвестиции и поглед, насочен към Западна Европа. Важна роля може да се окажат инвестициите от Далечния изток, подчерта той.

„Ние, хората от Балканите, трябва да се научим да подчиняваме емоциите на разума. Само съвместната и целенасочената работа в посока икономическо развитие на целия регион ще допринесе за проспериране на всяка държава поотделно“. Тази препоръка отпраща към всички участници посланик г-р Елена Кирчева, генерален секретар на Виенския икономически форум. Тя подчерта, че на форума са поканени лидерите - тези, които вземат решенията в политиката, и тези, които управляват икономиката, „за да създадем възможност за търсене на допирните точки, за формулиране на онова, което може и трябва да се направи, за да се ограничи негативното повлияване на икономическите процеси от различни политически решения.“

„Ако днес се намираме в криза на растежа и опасността да не можем да предложим нито на младите, нито на по-възрастните перспектива е реална, ако нашият стандарт на живот, здравната ни система и социални услуги са застрашени, имаме нужда от обширна инвестиционна програма, за да направим възможен устойчив растеж“. Това подчерта канцлерът на Австрия Вернер Файман, който за пети път открива форума, превърнал се в най-престижната и търсена платформа във Виена за сътрудничество на страните от Централна и Югоизточна Европа.

„Тъкмо в региони като Балканите, където все още икономическият рас-

Посланик д-р Елена Кирчева, генерален секретар на VEF, призова за целенасочена работа за икономическо развитие на региона



теж е възможен, има нужда от целенасочени инвестиции и интензивно икономическо и политическо сътрудничество, за да направим възможен мирния съседски съвместен живот“, поясни Файман.

„Виенският икономически форум вече е стабилна традиция. На него се осъществява обмен на мисли, идеи и общи интереси, които без дългосрочно партньорство не са осъществими“, каза и австрийският президент Хайнц Фишер в приветствието си към участниците.

„Бъдещето на Западните Балкани е в посока евроинтеграция. Русия, Украйна и ЕС трябва да гледат в еднаква посока“, добави Фишер.

„Икономиката и политика, водена без заплахи, ще обединят страните. Задължително е да се сбlijим и да проявяваме взаимно разбиране“, посъветва участниците Ерхард Бусек, президент на Виенския икономически форум.

### В цифри

„Инвестициите в ЕС са спадали с 15% спрямо 2007 г. Растежът в съюза е 0.5%, в Япония - 1%, в САЩ - 1.7%. Изводът е, че ЕС глобално продължава да губи позиции“, сочат данни, цитирани от Ханес Аметсрайтер, член на Управителния съвет на VEF, председател на Борда на директорите на Телеком Австрия, част от който е и българският телекомуникационен оператор Мтел.

„Форумът още от създаването му през 2004 г. си постави за цел да развива икономическото сътрудничество в региона от Адриатика до Черно море и можем да кажем, че целта му превъзходно се изпълнява“, констатира австрийският топменеджър. Той призова за инвестиции в инфраструктура на Балканите, повишаване на енергийната независимост и ефикас-

ност. „Очаква се дигитална революция, базирана именно на инфраструктурата“, каза Ханес Аметсрайтер. В ЕС има 180 мобилни оператора, в САЩ са 4, в Китай - 3, посочи още той.

Аметсрайтер получи и Годишната награда на Виенския икономически форум за 2014 г. „Кооперационен партньор на годината“, която беше присъдена на Телеком Австрия за „принос за икономическото развитие на държавите членки на Виенския икономически форум на национално и регионално ниво“.

„Албания се стреми към сътрудничество с ясни цели и крайни срокове“, подчерта албанският премиер Еди Рама. „Нека убедим Европа, че на Балканите може да се прави бизнес и то по-лесно, отколкото в ЕС“, призова още той.

Македония пък се похвали с 4.1% растеж на БВП, с нисък до умерен външен дълг.

Мило Джуканович, премиер на Черна гора, също рекламира страната си, като подчерта, че е на 38-о място от 165 страни в класацията на Световната банка.

„Икономика, базирана на знанието“ - тази истина припомни отново Алан Пакич от Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР). По думите му акцентът трябва да падне върху предприемачеството, но в Югоизточна Европа гумата трябва да се насити с ново съдържание.

Австрийците познават Русе и го свързват с Нобеловия лауреат по литература Елиас Канети, роден в някогашния Русчук. В рамките на Виенския икономически форум делегация на община Русе получи признанието за европейска община на регионално ниво и представи свои проекти в публичния сектор. **И**



Идеи за общо партньорство обединиха участниците на форума



**Очакваме  
интересът на  
български  
компани към  
турския пазар да  
се увеличи, казва  
Дженк Йоджал,  
генерален  
директор на  
Turkish Airlines  
в България**



# Увеличаваме полетите между София и Истанбул

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

-н Йоджал, как посрещна очакванията ви откритата през май т.г. Истанбул-Варна и какви са предимствата на тази нова дестинация?

- Варна е 252-рата дестинация в рамките на мрежата на Турски авиолинии. Полетите по нея започнаха на 30 май 2014, като се извършват по 4 седмично. Тъй като търсенето бе много високо, бяха добавени 3 нови полета от 26 юли тази година. И така започнахме ежедневни полети до Варна през летния график. По-голямата част

от това винаги е опция за Турски авиолинии и съответните отдели работят върху възможността за увеличаването на полетите.

- Става ли по-привлекателно Българското Черноморие за туристи и инвеститори от Турция и това ли е причината да избере Варна като нова дестинация?

- Има много критерии, по които Турски авиолинии избира своя нова дестинация. Привлекателността на българското крайбрежие на Черно море е един от тях. Авиокомпанията свързва Варна с повече от 260 дестинации чрез полетната ни мрежа. Освен това,

двупосочната възможност за полет от и до Варна означава, че, от една страна, хора от цял свят ще започнат да изследват морската столица на България, а от друга, варненци ще имат възможност да летят лесно до повече от 260 дестинации до всички точки на света.

- Планирате ли нови дестинации в България за редовни полети?

- Нашата цел е да летим до толкова дестинации, колкото можем да достигнем и да запазим титлата си на авиокомпанията, която лети до най-много държави в целия свят.



**- Как оценявате условията за бизнес в България? Какво трябва да се направи, за да се подобрят?**

- От 2010 година съм генерален директор на Турски авиолинии България, като за този период имам възможност да се срещна с много бизнес партньори като резултат на усилията на моя екип. Нашият трафик се увеличи с повече от 200%. Относно този факт мога смело да кажа, че условията за бизнес в България са благоприятни за нашата компания. Българите обичат качествените продукти и услуги, а Турски авиолинии притежава огромен капацитет и потенциал да задоволи тези нужди.

**- Имате ли затруднения в работата с българските институции и партньори?**

- Не. До момента нито един отдел в което и да е министерство, нито определена компания, с която сме работили, е създавала трудности за нас. Смело мога да твърдя, че успяваме да кооперираме на различни нива с българските институции и бизнес партньори. Това създава прекрасни условия за развитието ни на българския пазар и просперитет на бизнеса

като цяло.

**- Наблюдава ли се все по-голям интерес от български компании и предприемачи към турския пазар или тенденцията е в обратна посока?**

- Моето лично виждане е, че интересът на турските компании към българския пазар нараства. Полетите на Турски авиолинии допринасят за навлизането на инвестиции от Турция, Близкия и Далечния изток към България, чрез редовната си полетна мрежа към София и Варна.

**- Какви са резултатите на компанията в България и какви са областите, към които са насочени вашите инвестиционни планове за развитие?**

- Турски авиолинии оперира по дестинацията Истанбул-София още от 1984 година насам с честота от три пъти на седмица. Тази година ние празнуваме нашата 30-а годишнина. През 2011 г. започнахме наши полети от София до Истанбул по 11 пъти на седмица. Днес летим два пъти на ден по тази дестинация, като очакваме скоро да добавим още 4 полета седмично.

**- Планирате ли нови услуги за българските клиенти?**

- Ангажимент на Турски авиолинии е да предлагаме на пътниците най-доброто качество, независимо от това дали те са в бизнес, комфорт или икономичен клас. Докато все още мотивираме покупката на билети чрез конкурентни цени и богата мрежа, продължаваме да подобряваме цялостното преживяване на клиента, което ни доведе до наградата „Най-добра авиокомпания в Европа“ за четвърта поредна година от наградите Skytrax 2014.

**- Какъв е ръстът на пътническия трафик през последните пет години и какви са причините за тези цифри?**

- От началото на нашата дейност в България преди 30 години добавихме нови честоти, модернизирахме нашия флот и повишихме


качеството на услугите си, за да отговорим на нарастващото търсене от страна на нашите клиенти. Миналата година записахме близо 30 на сто увеличение на пътническия трафик от България в сравнение със същия период на 2013 година.

Продължаваме бързо да разширяваме нашата мрежа, която е с основен принос за бързия ни растеж, с 19 нови дестинации, които ще бъдат добавени до края на годината. Тази несравнима свързаност, комбинирана с услуги за автомобилни паркове и други услуги с добавена стойност, продължава да стимулира растежа на компанията.

**- Какви са вашите краткосрочни и средносрочни цели, чрез които да запазите и подобрите стандартите на вашите услуги?**

- Турски авиолинии ще продължат растежа си през следващите пет години. Планираме да се увеличи броят на маршрутите от 261 до 300 през този период. Целим да постигнем баланс относно новите маршрути между Изтока и Запада.

**- Вашата фирма подкрепя редица социални и културни инициативи в България като част от корпоративната социална отговорност. Какви нови инициативи планирате да подкрепите?**

- Високо ценим социалните проекти в България, тъй като сме готови да оставим трайна следа във всяка държава, където работим. България, като страна съседка, има приоритетно място в тази насока. Тъй като и двете страни са много близки в областта на културата, общуването ни се развива по-положително от очакванията. Сътрудничим си активно с нашите дипломатически представители в България. Трябва да се отбележи също, че здравният туризъм между двете страни се развива бързо през последните 2 години, което създава много положителен принос в двете посоки. 



# Търси се юникорн

**Стремежът на LAUNCHub е в България да израснат компании, привлекателни за големите инвестиционни фондове в Европа и Силициевата долина**

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

В последните години често се чуват твърдения как България би могла да се превърне в Силициева долина на Балканите. Това обаче не става с магическа пръчица, а с целенасочени усилия, в това число и от страна на държава. Фондът за сийд инвестиции LAUNCHub дава свой принос, тъй като се стреми да открие стартапите с най-голям потенциал. И ако дори само една компания се доближи по мащаби до Facebook, фондът наистина ще е много успешен. Когато Стефан Ганчев, един

от партньорите в LAUNCHub, е в контакт с чуждестранни инвеститори за последващи инвестиции, те се интересуват дали в портфолиото на фонда няма някой потенциален unicorn (англ. еднорог – така в стартап средите наричат компанията с оценка над 1 млрд. долара).

„Не бива да си правим илюзии, че толкова лесно ще израсне друга компания като „Телерик“. Появата на такива фирми не зависи само от наличието на няколко фонда за рисков капитал, а и от това какъв продукт дават училищата и университетите, каква е биз-

*Стефан Ганчев е партньор в LAUNCHub от юни 2013 г. Занимава се със селекцията на нови компании, както и с партньорства с други инвестиционни фондове. Има магистърска степен по компютри, информатика и информационни технологии от Техническия университет в София. Специализирал е и в Ecole Polytechnique, Франция. Ганчев започва кариерата си в Париж, като първоначално работи в една от най-големите компании за информационни услуги Atos. После става директор „Иновации“ в мобилния оператор Orange във Франция, където работил за откриването и тестването на нови телеком услуги.*





Младите предприемачи се убедиха, че LAUNCHHub не е банка за безвъзмездна помощ

нес средата в страната, каква е зрелостта на предприемаческата екосистема. В англосаксонските държави децата от малки се учат да си поставят цели и да ги преследват, а не да получават всичко наготово. Докато не се натрупа критична маса от хора с предприемаческа нагласа, няма как в България да се появи

### следващата технология

която да промени света”, смята Стефан Ганчев. Според него успешната рецепта при добро развитие на гаден стартап е в един момент в него да се привлекат ключови професионалисти от Запад, да се открият офиси в САЩ и в Западна Европа. България е малка страна в глобалния свят и то на Балканите, но шансът е, че в дигиталния сектор държавните граници вече не са препятствие. Ако продуктите е уникален и решава проблемите на потребителите по света, а не само на родна земя, той ще намери реализация.

Засега най-бързият път към световните пазари минава през

Америка. Затова още от самото начало фонд мениджърите подтиквават основателите на компании да прекарат известно време в САЩ, като това може да стане и на ранна фаза от създаването на продукта. Фондът вече има добре изградена мрежа от успешни българи за Океана, готови да помагат.

Когато се инвестира в идея или разработка, винаги има

### голяма доза риск

тъй като не всички успяват да стигнат до комерсиализация. Когато за LAUNCHHub стане очевидно, че гадена компания не се развива, фондът може да оттегли подкрепата си. Такива стартапи, които са все още жизнени, може да изкупят дела на инвеститора и да потърсят нов стратегически партньор. Задачата на фонд мениджърите е да се фокусират върху успешните проекти и да помагат на своите шампиони, а вече има такива – сред тях е Flirps, която предлага патентована услуга за консумация на съдържание през мобилния телефон. През тази пролет компанията привлече финансиране от 2,42 млн.

долара. Това е най-голямата обявена инвестиция в българска стартапаща компания сред проектите на LAUNCHHub от 2012 г. досега. Средствата са от Earlybird, един от водещите рискови инвестиционни фондове в Европа, и от Тим Дрейпър, легендарен предприемач в Силициевата долина. Това лято Flirps обяви

### партньорство

с американската Rhapsody International, която срещу месечен абонамент предлага достъп за слушане на над 32 млн. песни в реално време онлайн и избор на различни радиостанции без реклами. Storpool, която е от портфолиото на LAUNCHHub, също привлече сериозно финансиране. Jmpido е друга компания, която постигна успех в българските училища с образователна игра, съчетаваща физически усилия и математика, а сега опитва да пробие в САЩ. Има още няколко стартапа, които се оказаха атрактивни за последващи инвестиции, но в по-малък размер. Itagga е интересен случай и в нея фондът е инвестирал до позволения максимум от 200 хил.





евро, тъй като неговите мениджъри вярват в успеха на продукта.

Технологията за разпознаване на обекти в снимка обаче е сложна и изисква много време за разработка, но тя вече има своята първа версия и може да се тества от клиенти. Към развитието на този проект LAUNCHHub продължава да има високи очаквания.

### Основен проблем

В който се препъват мечтанията да станем Силициева голина на Балканите, е, че образованието е неадекватно на новите реалности. Вече има недостиг на кадри за ИТ индустрията и затова расте броят на компаниите, които имат свои програми за обучение и преквалификация. Фирмите все по-често привличат специалисти от Македония, Сърбия, Босна и Херцеговина и това дава шанс да се превърнем в регионален технологичен център.

Фондове като LAUNCHHub ще помагат стартиращите компании да постигат по-бърз растеж и когато тук има десет компании с потенциала на „Телерик“, София ще се появи на инвестиционната карта в сферата на технологиите. След успешната сделка за 262,5 млн. долара, „Телерик“ вече е новата мерна единица за успешна технологична фирма, но това е само четвърт юникорн... И

## СИТОТО

### Подкрепа за амбициозни предприемачи

*LAUNCHHub има свой филтър за проектите, които фондът ще финансира. Компания, която не преследва големи цели и не се стреми да развие продукт или услуга за световните пазари, по-добре да не ги търси за подкрепа. LAUNCHHub не е банка за безвъзмездна помощ, тъй като вложените средства от Европейския инвестиционен фонд трябва да носят възвръщаемост. Ако чрез дадена разработка се решава локален проблем, като например създаване на електронен здравен картон, фондът няма да отпусне средства. Проектите може да са важни за качеството на живот в България, но нямат ли глобална проекция, LAUNCHHub не е подходящият партньор, предупреждава Стефан Ганчев.*

*Фондът предпочита да инвестира в стартапи, които не са на ниво първоначална идея, а са постигнали някакъв напредък в развитието ѝ. Добре е да има валидация от потенциални потребители с интерес към продукта. LAUNCHHub търси предприемачи със страст, които да реализират своите идеи и да излязат на глобалния пазар. Оценяват се и амбициите, но ако крайната цел е просто да си осигурят по-висок стандарт на живот, то LAUNCHHub не е трамплин към лукса.*

*Една огромна част от работата на инвеститора е свързана с това той да е добър психолог, уверява Стефан Ганчев. За две години фонд мениджърите са направили някои грешни преценки, от които вече са извлекли поука. А една от застраховките срещу прекалено голям риск е максималната възможна инвестиция (от 200 хил. евро) да бъде направена на няколко фази. Ако основателите на компанията не са напълно отгледани на разработката, липсва фокус или се занимават и със съпътстващи дейности, те не преминават към последваща фаза на финансиране. От значение е напредъкът, който ще се постига – движат ли се като охлюв, LAUNCHHub се дистанцира. Фондът натрупа достатъчно опит и популярност и вече се предпочитат стартапи, за които има персонална препоръка, че на тях може да се заложи. Референциите от доказали се предприемачи са своеобразна форма на първо сито.*



**УНИКАЛНИТЕ СИРЕНА!**



работно време  
понеделник - петък: 08:00 - 20:00 ч.  
събота: 10:00 - 16:00ч  
неделя: почивен ден

**ФИРМЕН МАГАЗИН**  
бул. Черни връх №32 Г,  
тел.: 0887 51 51 52



[www.facebook.com/cheesemarketfivepi](http://www.facebook.com/cheesemarketfivepi)



# Не пестете от инвестиции в хората

**При добро управление се получава ефект на самосбъдващите се пророчества, твърди психологът Пламен Димитров**

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Психологията е като водата – може да я намериш във всички области на живота в различни нейни агрегатни състояния. В България има голямо изоставане от европейските стандарти по отношение създаването на мотивиращи условия за труд, а всички икономически, социални и политически мерки да имат един важен измерител – стандартът на живот и благополучието на хората. Равносметката показва, че в годините на преход точно това не беше във фокуса на вниманието. Тази

## свръхикономическа задача

е много трудна и за мнозина тя се свежда до представата, че икономиката е място, където се печели, а парите служат за повишаване качеството на живот, казва проф. Пламен Димитров, председател на Дружеството на психолозите в България и консултант по организационно развитие.

Психолозите са единодушни, че икономията от грижи за човешкия фактор е най-сериозният източник на загуби, които се отразяват на икономиката именно през човешките ресурси. Картината у нас е твърде тъжна, но в крайна сметка хората правят и организациите, и самата държава. И когато те са negliжирани, те са отчуждени. Когато са в постоянна екзистенциална криза как да оцелеят и как да съществуват, когато не виждат перспектива, няма как тези хора да са ефективни.

Именно психолозите отчитат високата цена, която плащат българите

гарирюте при новите социално-икономически условия след четвърт век преход: ръст на депресиите и тревожността, на злоупотребите с алкохол, липса на перспектива и на конкретни доходи, регресия към дейности, които рушат личности. Хората не кроят планове, а се опитват да живеят ден за ден, това изкривява манталитета на цели поколения, което се отразява върху демографския статус на нацията.

Установено е, че психичното здраве на хората е един от факторите в ЕС, водещ до най-много

## загуби и пропуснати ползи

Ето защо според Пламен Димитров ръководствата на фирмите трябва да поемат по-сериозен ангажимент при грижата за психичния статус на своите служители и при превенцията в работна среда от зависимостите. Това трябва да е непрекъснат процес, а не спонтанна проява, тъй като има тежки зависимости, които може да доведат до загуба на работоспособност и дори до инвалидност. Затова големите компании отгавна имат традиции в изграждането на програми за подпомагане на служителите, в които има богат спектър от психо-социални и здравни услуги, до голяма степен покривани от корпоративните бюджети. Напрежението и натискът върху хората да поддържат високо ниво на ангажираност, което обаче невинаги носи резултатите, които са нужни, за да поддържат те желания стандарт, води до емоционален стрес и прегаряне, а също и до

редица зависимости. Особено в малките населени места последиците са много тежки заради хроничната безработица. Хората се нуждаят от превантивно подпомагане, тъй като окажат ли се трайно без средства и без възможности за реализация, става твърде късно да се правят опити да им се подаде ръка.

В българските условия също не липсват примери, че когато работодателите разбират

## Важността на човешкия фактор

те се грижат за него. Такива добри практики откриваме в IT сектора, където хората са подпомагани да решават свои битови и социални проблеми, за да може да са напълно отдадени на работата си. Това е икономически резултативно, то носи ползи и добавена стойност. Има множество опити да се заобиколи подобна логика с отношение, което в краткосрочен план изглежда доходно, но нито икономически, нито социално-психологически е ефективна стратегия. Една от трагичните сенки от настоящето е, че младите хора в България са обезкуражени и много от тях имат усещането, че вместо средата да стимулира развитието, тя по-скоро е токсична. Затова много от тях са с единия крак навън, ако не и с двата, въпреки патриотизма, вътрешните мотиви, семейните връзки, които ги задържат, коментира Пламен Димитров. За да решат голямата екзистенциална дилема как да живеят смислено, те избират пътя навън. При група част от хората се наблюдава преждевременно прегаряне,



отказ от идеи за развитие, от планиране на важни събития като създаването на семейство и появата на деца. Затова не е чудно, че

### кадровата и демографската криза

В страната се задълбочават. Ако погледнем огромната група от млади лекари, които през последните години напускат страната – това е двойна загуба. Първо, квалификацията им струва скъпо на държавата, второ, отливът им се отразява и върху невъзможността те да са в ядрото на модерната общност от професионалисти. Картина е катастрофична и има нужда от мерки не само за гасене на пожари, но от работещи дългосрочни решения, свързани със съхранението на нацията и с възхода на икономиката.

Пламен Димитров констатира, че резервът на търпимост вече е изчерпан – стопа се доверието в политиките, доверието в прословутата стабилност на банковия сектор също бе проиграно. Това води до декапитализация на властта. Нужни са инвестиции в хората, но у нас все още си пробиват път манипулативните модели „пар-власт-пар-прим“ и „власт-пар-власт прим“. Това е

непродуктивно, за четвърт век бяха постигнати какви ли не „рекорди“ по тази схема и вече е крайно време за друг тип действия.

### Добрите стратегии за ефективен мениджмънт

трябва да са подпомогнати от експертно мнение на психолози, препоръчва консултантът по организационно развитие. Икономическите теории по негово мнение са крайно недостатъчни, за да гарантират успех дори на една малка фирма. Трябва по-широка експертиза, чрез която организацията да стане по-продуктивна. В тези години на преход се наложи примитивната идеология, че общественият живот може да се обясни чрез икономически теории. С помощта на психолози обаче според Пламен Димитров би могло да се намери разковничето и за просперитета, и за справянето с кризата. Обикновено проблемите не може да бъдат решени от хората, които са ги създали, нито чрез методите, довели до тях. Трябва да се мине на друго ниво, а то е свързано с отговорността към хората.

Има много решения, чрез които всяка компания може да стане по-ефективна. Ако просто се имитира „опаковката“ на добрите организации, не бива да се очаква висока конкурентоспособност. Дори да има технология, която прилича на тази на успешните компании, нямат ли сърцевина, липсват ли

### Методи за мотивация

на хората, няма да може да се създадат наистина успешни модели на управление. Най-важният фактор за просперитета на фирмата е човекът, а успехът ѝ зависи от неговата удовлетвореност в нея, уверява Пламен Димитров. Проучванията доказват, че когато има удовлетвореност, всеки „връща“ на организацията чрез по-голямата си отговорност и ангажираност и генерира по-висока добавена стойност.

При добро управление се получава ефект на самосъбдяващите се процества – хората правят онова, което ръководителят им посочва, и се получават желаните от всички резултати. Лидерството не се изразява просто в нечие желание да е начело, а то е в готовността на хората да го следват. **И**





# Глад за кадри

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

Ако все още не знаете, в България има бранш, в който заплатите са средно по около 2000 лв., компаниите осигуряват напълно служителите си и въпреки това едва успяват да намерят нужните им кадри. Става въпрос, естествено, за сектора на информационните технологии (ИТ), който въпреки икономическата криза през последните години продължава да се развива с бързи темпове и да увеличава нуждата си от кадри. Браншът е един от най-светлите и едва ли в него могат да бъдат открити фирми, които не си плащат официално на служителите цялата сума с всичките осигуровки. Освен това повечето софтуерни компании са известни и с разнообразните допълнителни бонуси, които предлагат на своите служители – от ваучери за храна, различни възможности за почивка или спорт в офиса, до такива екзотични услуги като наемане на специален човек, който да плаща сметките за ток и да върши други гребни задачи вместо програмистите и останалите ИТ специалисти.

Въпреки всички тези блага и въпреки сериозната безработица в страната, обаче компаниите от сектора все по-трудно успяват да намерят необходимите им хора и в повечето големи играчи у нас напоследък непрекъснато има свободни работни позиции.

Нещо повече – според проучване сред членовете на Българската асоциация на софтуерните компании (БАСКОМ), ако фирмите от този сегмент разполагаха с необходимите им кадри, те щяха да са утроили своя бизнес. Или с други думи, именно липсата на квалифицирани кадри е „тънкото място“, което забавя развитието на сек-



**Технологичната индустрия има потенциала да се превърне в двигател на икономиката ни, стига да успее да намери необходимите ѝ специалисти**

тора.

Липсата на ИТ кадри е сериозен проблем не само в България, а и в цяла Западна Европа, Северна Америка и Азиатско-Тихоокеанския регион. Причините за това са комплексни. От една страна, много от качествените специалисти в сектора рано или късно решават да преминат от „другата страна на барикатата“, създавайки собствени стартиращи фирми. По този начин те от част от решението изведнъж се превръщат в част от проблема и сами започват да търсят специалисти за своите проекти. Същевременно преминаването на глобалната икономика от индустриален модел към информационното общество генерира все по-го-

ляма необходимост от извършване на определени технологични задачи. Все повече фирми искат да се сдобият със сайтове, все повече магазини – да правят електронни продажби, все повече организации се насочват към електронното образование, електронните разплащания, електронното здравеопазване и др. Докато наблюдаваме тази тенденция (а тя ще продължава да съществува поне до края на това десетилетие), търсенето на програмисти, мрежови специалисти, дизайнери и ръководители на проекти ще бъде високо.

Българските софтуерни фирми до този момент печелят предимно от нарастващото търсене на програмистки труд на глобално ниво и от разликата в заплащането у нас и в чужбина. През годините този подход успява да им генерира поръчки и да разшири бизнеса им. Днес обаче по всичко личи, че браншът е достигнал точката, в която той разполага с много повече работа, отколкото квалифицирани кадри.

И то в момент, когато стартър културата у нас търпи бурно развитие и много от програмистите, които виждат успехите на десе-



Родните ИТ компании организират академии и други възможности сами да подготвят бъдещи кадри

Верситетите и образователните институции в държавата, с цел по-добро посрещане на нуждите на бизнеса от страна на образователната система. Същевременно повечето софтуерни компании имат собствени обучителни и стажантски програми или подкрепят различни конкурси и състезания за програмисти.

Най-популярна в това отношение е Академията на „Телерик“, в която, както писахме в предишното издание на сп. „Икономика“, дори хора без познания по програмиране са успявали да се квалифицират и да започнат своята ИТ кариера. Междувременно преди около година основателят на академията Светлин Наков я напусна и създаде собствен проект за подготовка на ИТ кадри, наречен Софтуерен университет. Организацията, която издава и реални дипломи на завършилите я, има потенциала да се наложи като ключово звено в процеса по решаване на проблема с компютърните специалисти.

Интересна е и инициативата CodeIT на група голяма софтуерна компания – Musala Soft, която представя национално състезание по програмиране. Друг от водещите участници в сектора – Сирма Груп – ежегодно организира ден на отворените врати за студенти, с цел да покаже на младите хора какви са възможностите за кариера в компанията. В бранша са се появявали и по-екзотични идеи за внос на ИТ специалисти от страни като Индия или Виетнам, но досега не са реализирани. И докато заплатите на българските програмисти постепенно се изравняват с тези на техните колеги в Западна Европа и САЩ, в ИТ сектора у нас все по-остро се поставя въпросът каква част от българското население може да бъде преквалифицирана, за да се влее в редиците на добре платените ИТ специалисти и какъв е лимитът на толкова често цитирания през последните години инженерен потенциал на нацията ни. **И**

гашните си работодатели, решават да развият собствените си бизнес идеи, допринасяйки за увеличаващия се брой малки софтуерни фирми с по няколко души персонал. Други, които не са толкова предприемачески настроени, пък предпочитат да преминават в редиците на т. нар. „фриленсъри“ – външни изпълнители, които работят най-често от своите домове и изпълняват проекти за различни клиенти, без да се обвързват с който и да е от тях.

## Конкуренция отвън

Същевременно в България навлизат все повече големи чуждестранни компании, които се стремят да се възползват максимално от наличието на качествени ИТ кадри у нас. За разлика от българските, този тип играчи най-често действат мащабно, наемат трицифрен брой служители и имат планове през следващите години значително да увеличат щата си. Един от последните примери е руската Luxoft, която възнамерява да привлече 200 ИТ специалисти у нас до края на годината и още по около 200 души през всяка от следващи-

те няколко години. Въпреки това ръководството ѝ вече даде да се разбере в изявления пред български медии, че компанията ще се разраства у нас толкова, колкото ѝ позволява пазарът на кадри.

Друг голям международен играч – телекомуникационният разработчик Comverse – също вече има над 100 човека в своя развоен център у нас и планира да увеличи техния брой. С това обаче примерите едва започват. Малцина знаят например, че погрозелението в София на германския гигант в разработката на бизнес софтуер SAP, в което днес работят около 500 ИТ специалисти, е основният изследователски и развоен център на компанията извън Германия. Или че у нас се намира регионалният център на Европейския софтуерен институт за Източна и Централна Европа. Българското погрозеление на Johnson Controls също наброява трицифрен брой специалисти.

## Какво да се прави

В тези условия българските ИТ фирми търсят различни решения на проблема. На национално ниво БАСКОМ иницира диалог с уни-





Светла Симидчиева (вляво) и Екатерина Михайлова вярват, че Majio има потенциал като успешен глобален продукт за подбор на персонал

# Majio прави скок към глобалния HR пазар

**След инвестицията от фонда Eleven компанията продължава развитието си в инкубатор в Ню Йорк**

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Всеки нов продукт може да има успех, стига да решава важен проблем... Сигурно неведнъж сте чували това твърдение и вероятно вече го приемате като клише, но появата на стартапа Majio (Matching Applicants & Jobs In Order) е само едно потвърждение за верността на това правило.

### *Предисторията*

е следната: От 2008 до 2012 г. Роман Василев ръководи разширението на глобалния развоен център за автомобилна електроника „Джонсън Контролс Електроникс-България“, а през 2013-а е служебен министър без портфейл, отговорен за електронното правителство. След това започва да си търси нова работа,

но се оказва, че алгоритмите на подобни платформи в цял свят не помагат да си намери точната позиция. Те разширяват избора, защото имат финансов интерес кандидатът да е видял повече предложения и да е кликнал върху повече обяви. И когато Роман Василев получава онлайн предложение за работеща майка, чашата на търпението му прелива и той се свързва със Светла Симидчиева, мениджър на консултантската агенция в сферата на човешките ресурси „Мангей“. Предлага ѝ заедно да разработят система за намиране на работа. Всичко започва през януари т. г., а през февруари към екипа се присъединява Екатерина Михайлова. Тя е работила в Google и става ръководител на софтуерния екип на Majio.

HR специалистите са установи-

ли, че на всяка обява за работа откликват поне 250 кандидати, което затруднява селектиращите да направят по най-добър начин

### отсяването на претендентите

Глобалната статистика показва още, че при 25% от всички успешно назначени хора решаваща е била препоръката, а в условията на нарастващо влияние на социалните мрежи този процент ще расте. Въпросът е какъв да е подходът при останалите близо 75% от търсените кадри. В опита да изработят подходящ бизнес модел Симиџиева и Василев преценяват, че услуга трябва да е за работодателите, които вече имат богати бази данни от кандидати, а не за търсещите работа. Идеята за разрешаването на „Spray & Pray“ ефекта, когато кандидатите се стремят да пратят своите CV-та в отговор на възможно най-широк кръг от обяви с надеждата да намерят работа, бива оценена от фонда за рисков капитал Eleven и Мајіо получава финансиране. С две инвестиции от по 25 хил. евро и с подкрепа от бизнес ангел в лицето на Валери Петров този стартъп успява да направи разработката go этап, в който да спечели интереса на глобални компании и на по-големи западни инвеститори. Продуктът е успешно изпробван на българския пазар, тук обаче нуждите на организациите са по-малки.

В стартъп света има инкубатори, които помагат за растежа на стартиращите компании. През ноември Мајіо откликна на поканата на инкубатора Talent Tech Labs в Ню Йорк - зад него стои инвестиционен фонд, който подкрепя само HR технологични фирми, а също и една от най-големите компании за подбор на персонал. В продължение на шест месеца те ще осигурят среда за развитие на Мајіо на американския пазар и ще преценяват дали да инвестират в компанията.

### Екипът

Вече е имал възможност да се убеди, че въпреки глобализацията и новите технологии за комуникация, инвеститорите тържат на живия контакт. Затова отиването в Ню Йорк е от изключителна важност за успеха на младата компания.

„Глобализацията разширява възможностите, а не доверието“, коментира Светла Симиџиева.

В момента конкуренцията е голяма, но стремежът е Мајіо да е най-добрият продукт за подбор на персонал, който ще улеснява мениджърите във вземането на решения. „Ние имаме голям ангажимент към инвеститорите. Човек трябва да е по-отговорен към чуждите пари, отколкото към своите“, уверява Симиџиева.

Екипът на младата технологична компания очаква, че за половин година в Ню Йорк ще съумее да развие потенциала на разработката. Тримата основатели се надяват скоро да имат своя първи голям корпоративен клиент. Компанията ще продължи да работи на нашия пазар, но само с обяви за работа и CV-та, които са на английски език. Няма планове системата да е на български език, тъй като финансово не се оправдава подобна разработка за извличане на информация от неструктуриран текст на български език. При успех продуктът ще бъде направен да работи на руски, френски и испански език. [И](#)



Роман Василев показва, че големият проблем може да се окаже голяма възможност

## НОУ-ХАУ

### Точност и бързина при подбора

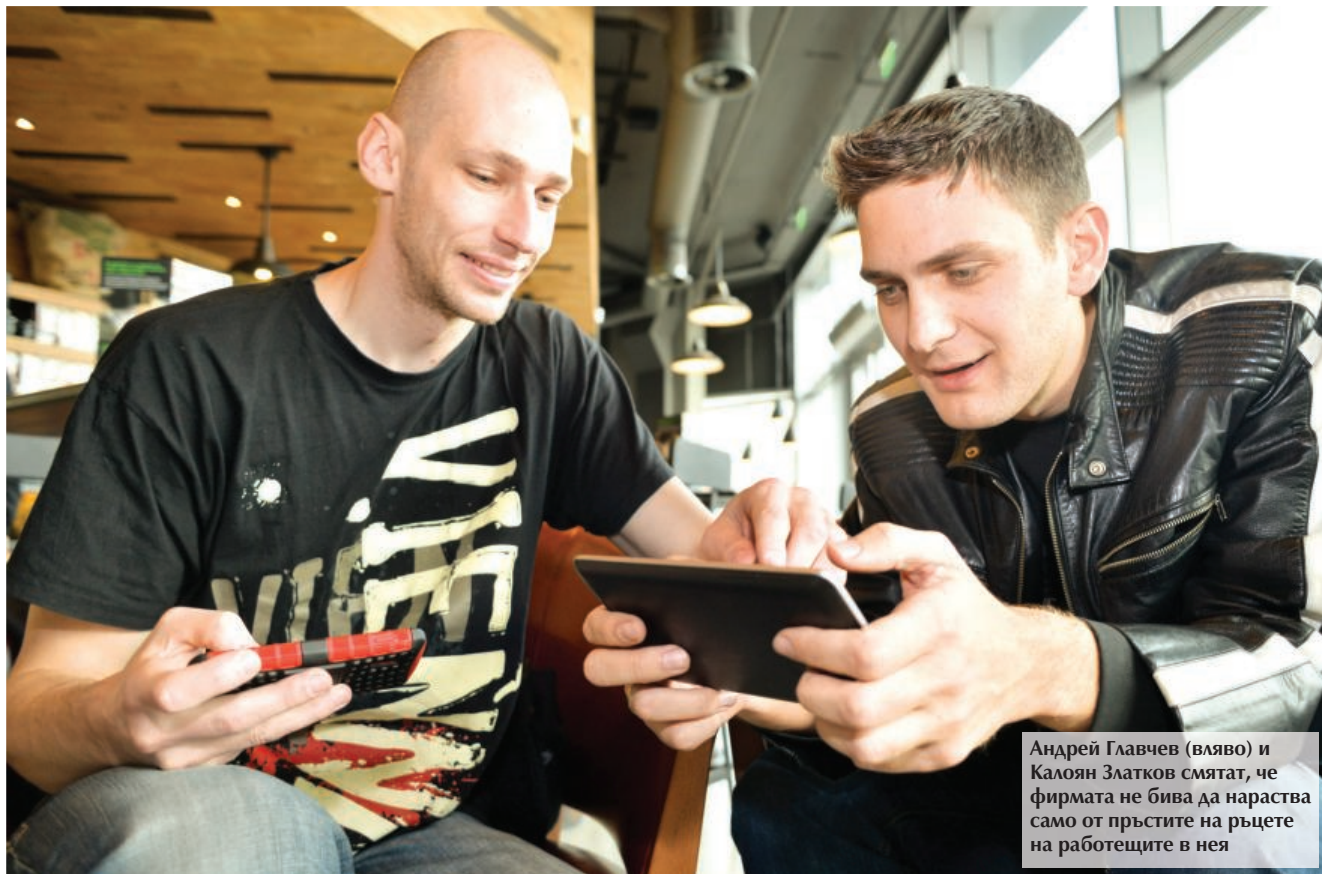
Неефективността в подбор на персонал на глобално ниво е факт и до това се е стигнало заради липсата на инвестиции. Но в последните две години този проблем вече е идентифициран и затова се наблюдава скок в броя на стартъпите, които правят HR технологии.

За период от шест месеца водещи агенции за подбор на персонал и големи корпорации ще тестват продукта Мајіо в Ню Йорк и ще дават обратна връзка. Екипът ще може да ползва знания и контакти, предоставени от единствения HR технологичен инкубатор в света и ще има досег до мрежа от инвеститори, които се интересуват от такива технологии.

Машината няма да е по-умна от човека, но ще е по-бърза, особено когато трябва да се обработят 5 млн. CV-та годишно. Големите компании харчат огромен

времеви и финансов ресурс за подбор на персонал и Мајіо ще даде възможност на корпорациите да оптимизират тези свои разходи. Принципът на работа е следният: В системата постъпват обявите за работа и длъжностните характеристики на отворените позиции. После Мајіо извлича нужната информация от CV-тата на кандидатите – умения, опит, интереси, и ги съпоставя с критериите за оценка. Компютърът прави контекстно търсене, а не просто селекция по ключови думи, и отсява най-подходящите претенденти за мястото. Системата автоматично сравнява и оценява в проценти съвпаденията между изискванията на работодателя и уменията на кандидата. После събеседването на живо се прави с не повече от петима души. Заг тази разработка стои много ноу-хау и човешки труд, който остава невидим за ползвателите.





Андрей Главчев (вляво) и Калоян Златков смятат, че фирмата не бива да нараства само от пръстите на ръцете на работещите в нея

# Ако е игра, да е интересна

**Андрей Главчев и Калоян Златков са млади предприемачи, които преследват успеха с премерена стъпка**

*Онлайн игрите са бягство от действителността и може би затова те са в огромен подем. В тях всеки сам става режисьор на една нова реалност. Но когато от увлечение и хоби се превърнат в бизнес, тогава има опасност да пуснете корен пред компютъра. Добрата страна е, че в този случай работата е и забавление.*

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

азарът вече е прекалено наситен, но винаги ще се намери място за една добра игра, уверяват Андрей Главчев и Калоян Златков от Essence - млада компания в сферата на онлайн гейминга. Познати са с играта Battlegrounds of Eldhelm, която е пусната преди повече от три години. В техния път към предприемачеството има нещо твърде характерно - двамата от малки са запалени геймъри. Това наистина е предимство, когато се създава подобен бизнес, тъй като най-добрите игри се правят не просто от добри дизайнери и програмисти, а от геймъри, тъй като те имат

усет кое би работило.

## Опитът

Вече е научил Калоян и Андрей да напредват с добре премерена стъпка и без излишен риск. Започват работата по играта Black Matter през 2009 г. заедно с техен приятел. Амбицията е да направят нещо „мега яко“, но стигат до провал. Тогава си дават сметка, че са се хвърлили в дълбокото, без да умеят да плуват добре. Разочарованието от първия неуспех не ги демотибира дотам, че да се откажат напълно. Ценното в случая е, че сами стигат до решението да оптимизират работата си. Така Андрей и Калоян се разделят с третия съосновател Петър и продължават напред с

разработването на изцяло новата Battlegrounds of Eldhelm.

Андрей е програмист и вече е изцяло отгаден на

### развитието

на игрите. Калоян е инженер физик, но се занимава с геймдизайн. В началото всеки упражнявал професията си, а в играта инвестирали основно време, без да влагат много пари. Когато тя започнала да генерира приходи, тогава станало възможно да са по-ангажирани с развитието на компанията. „Всяко начало е трудно и всеки, който реши да става предприемач, трябва да е готов в един период да има само разходи, докато дейността започне да носи печалба”, предупреждава Андрей. Той уверява, че в подобно начинание се иска голямо упорство, за да се стигне до успех. Всеки трябва да е готов първият опит да се провали, но само силните продължават напред.

Калоян и Андрей са в този бизнес не заради парите, а заради своя интерес да правят игри.

### Амбицията

им е да развият компания, чиито продукти са харесвани. Интересуват се от подходящо финансиране, което да им помогне да израснат по-бързо. Обмислят дали за новата си игра Solar Coherence да не привлекат финансиране чрез Kickstarter. Дават си сметка, че за

тях има два варианта – или добра подготовка и пълна отгаденост на кампанията, или просто да опитат дали принципът „risk печели-risk губи” ще сработи, ако играта е атрактивна, излязла е в правилния момент и има голяма доза късмет. Имат предвид и съвета, че ако една дейност ви напъва прекалено много, то по-добре да не се заемате с нея, за да не се разочаровате силно, ако не успеете.

Технологиите се развиват, хората се променят, динамиката нараства, предложенията на пазара лавинообразно се увеличават – в такъв случай

### Колко дълъг може да е животът

на една игра... Според Калоян колкото по-интересна е играта, толкова по-дълго тя ще привлича почитатели. И досега той се събира с приятели, за да се забавляват с игри, направени преди 15 години. Новото поколение геймъри са запалени по мобилните игри, а при тях жизненият цикъл е между 6 и 18 месеца. Има обаче игри, които са на десетина години и продължават да се развиват. И все пак какво се очаква от подобен продукт? На този въпрос двамата предприемачи са лаконични: Ако е игра, тя трябва да е интересна, но също така тя трябва да намери начин да стигне до своите потребители. **И**

## Предимствата на малката фирма

*Микрокомпанията има някои предимства и затова Андрей Главчев и Калоян Златков смятат, че фирмата не трябва да нараства само от пръстите на ръцете на работещите в нея. Предпочитат гъвкавостта на малката компания, която има висока ефективност. Залагат на еволюционен растеж и така с всяка нова игра ще поемат риск, от който няма да зависи заплатата на голям брой служители. По този начин ще може да правят неща, които са интересни и за самите тях и няма да е необходимо да претеглят всяка стъпка през призмата на нарастващия мащаб на компанията.*

*За Андрей и Калоян е по-важна успешната валидация за всяка нова игра, чрез обратна връзка с потребителите ще събират информация дали към нея има интерес. За да просъществува, играта трябва да е добре замислена, твърди Андрей. Също така се изисква отгаденост от страна на екипа, който стои зад нея. Винаги трябва да се има предвид, че играта е продукт, предназначен за другите, а не за нейните създатели. Двамата млади предприемачи вярват, че успехът на всеки продукт зависи и от добрата предварителна комуникация с неговите потенциални потребители.*



Колкото по-интересна е играта, толкова по-дълъг е животът ѝ



# Китайски инвеститори с интерес към индустриалните зони



Представители на „Национална компания индустриални зони“ ЕАД взеха участие в инвестиционни форуми в Пекин и Шанхай, организирани от Българската агенция за инвестиции на 4 и 11 ноември 2014 г. Форумите бяха част от инициативата на БАИ за популяризиране на България като бизнес и инвестиционна дестинация в общо 7 държави в Европа, Азия и Северна Америка. На двете събития бяха изнесени презентации за дейността на компанията и проектите, които развива НКИЗ, както и възможностите за инвестиции в индустриални зони у нас.

Добрата новина от форума е, че китайският инвеститор Тиендзин Стейт Фармс заяви намерение да изгради агробизнес парк в България. Към момента компанията обработва у нас 90 000 дка и отглежда царевица, пшеница и слънчоглед, като продукцията изцяло се изнася обратно за Китай. Изграждането на агробизнес парк е всъщност следващият, и то по-съществен етап от инвестиционното намерение на дружеството. Тази новина има и друг аспект на значимост, а именно - силното мотивиращо влияние върху други потенциални инвеститори от Китай. Споделяйки опыта си в началната фаза на установяване на производството в нашата страна и плановете си за разширяване,

Тиендзин Стейт Фармс дава реален положителен пример и силен аргумент в полза на България.

На този етап трудно може да се даде оценка за обема на очакваните инвестиции от Китай, смятат от НКИЗ. Това, което може да се каже със сигурност, е че, с оглед на спецификата на евентуалните контрагенти на България - и като географски размери, и като ниво на конкуренция за привличане на внимание, трябва да се полагат систематични и постоянни усилия страната да се промотира като дестинация на всички нива.

Досегашната практика показва, че инвеститорският интерес на китайски компании към нашата страна е основно в областта на селското стопанство, по-конкретно биоземеделие и в по-малка степен - преработваща промишленост и информационни технологии.

В рамките на свободните зони и индустриалните паркове, които НКИЗ оперира и развива, на потенциалните инвеститори е предложено място за установяване на техен

бизнес - закрити производствени площи, открити и закрити складове, както и възможност за закупуване на парцел и развитие на проекти „на зелено“. Локациите на българските зони са стратегически - всички са разположени в региони от страната със силно развита транспортна инфраструктура и в непосредствена връзка с европейски транспортни коридори, което способства потока на материали и реализацията на готовата продукция. Обособените имоти и съоръжения са концентрирани в зони, което дава предимството на концентрация на сходни производства, ресурси и услуги. Изграждането на инфраструктурата е ангажимент на НКИЗ. И не на последно място, в лицето на НКИЗ инвеститорите имат за партньор държавна компания, което за тях ще означава ускорени процедури, улеснена комуникация с институциите и ползване на стимулите, регламентирани в Закона за насърчаване на инвестициите.







## Икономическа зона София - Божурище

Изграждането на инфраструктурата на Икономическа зона София – Божурище се извършва поетапно, в зависимост от привлечените до момента инвеститори. Икономическа зона София – Божурище е с обща площ от 2550 декара, обособена в два основни имота – парцел А, фаза 1 – 581 000 м<sup>2</sup> и парцел Б, фаза 2 – 1 914 000 м<sup>2</sup>. В средата на 2013 г. стартира строителната дейност по довеждащата инфраструктура на икономическата зона съгласно изискванията на първите инвеститори, които установиха своя бизнес в нея. Тъй като тази част от Зоната, фаза 1, се намира непосредствено до входа, тя осигурява точки за достъп до всички основни комунални услуги. Впоследствие те ще се разширят към вътрешността и ще бъдат създадени нови, по-мощни връзки в съответствие с нарастващите нужди на новите инвеститори.

Към момента на територията на Икономическа зона София – Божурище са изградени: 2480 м улици за тежко движение с тротоари, велоалеи и три кръгови кръстовища; ре-

зервоар за гъждовни води; гъждовна канализация; резервоар за питейно и противопожарно водоснабдяване; канализация за битови отпадъчни води; захранващ и разпределителен газопровод; тръбни трасета с кабелни шахти за подземни кабелни линии; тръбно трасе за оптични кабели; улично осветление, озеленяване, както и дизелов генератор за независимо аварийно захранване.

Постигната е частична проектна готовност за възлагане на външна пътна връзка и кръгово кръстовище с бул. „Европа“, за осигуряване на пълноценен транспортен достъп до зоната, както и локална пречиствателна станция и отвеждащ колектор за смесени води от зоната. До края на 2014 г. ще продължи изграждането на основната инфраструктура на фаза 1, което ще приключи до края на 2015 г., паралелно с провеждането на финални преговори с инвеститори за интермодален терминал, административни центрове и групи спомагателни елементи на инфраструктурата.

До момента най-големият инвес-

титор в Зоната е „Бер-Хелла Термоконтрол“ (Behr-Hella Thermoscontrol GmbH), чиито инвестиции възлизат на около 42 млн. лева за строеж на нови промишлени съоръжения и център за научноизследователска и развойна дейност за проектиране и производство на контролни табла за автомобилни климатични системи. Очаква се влизането в експлоатация на производствените мощности да се състои в началото на 2015 г., с което ще бъдат открити около 350 работни места. През 2014 г. бяха подписани договори и с шест високотехнологични български компании, които ще реализират инвестиции на територията на Икономическа зона София – Божурище. Началото на реализацията на инвестиционните намерения на тези компании вече стартира, като инвестиционните проекти се очаква да бъдат завършени до края на 2015 г.

В ход са преговори с няколко компании за реализиране на конкретни проекти. Преговорите са в различна фаза и са както с чуждестранни, така и с български компании.



# Мониторинг и информационна система за Черно море

**Норвежкият финансов механизъм осигурява безвъзмездно 1,275 млн. евро на ДП „Пристанищна инфраструктура“ за реализация на проекта**



Генералният директор на ДППИ Ангел Забуртов и Кнут Рингстад от Държавната агенция „Иновация Норвегия“ подписаха договора за реализация на проекта

СТОЯН ЙОТОВ

Държавно предприятие „Пристанищна инфраструктура“ (ДППИ) стартира проект за мониторинг и информационна система за Черно море. Той ще следва успешно приложението модел при реализацията на системата „Barents Watch“, а основен партньор в реализацията му ще бъде Норвежката брегова администрация (KYSTVERKET).

Общата стойност на проекта е 1,5 млн. евро, от които 1,275 млн. са осигурени безвъзмездно от Норвежкия финансов механизъм 2009-2014 г. в рамките на програма „Иновации в зелената индустрия“, а 225 хил. евро са национално съфинансирани. Това е и най-големият проект, финансиран по програмата в България през настоящия период.

От българска страна договорот бе подписан от генералния директор на ДППИ Ангел Забуртов, а от норвежка - от Кнут Рингстад, представител на Агенция Innovation Norway, към Министерството на търговията и промишлеността на Кралство Норвегия управляваща програма. На церемонията присъстваха Н.Пр. г-жа Гюру Катарина Х. Викьор - извънреден

и пълномощен посланик на Кралство Норвегия в България, Дагфин Тернинг - ръководител на проекта „Barents Watch“, и Кирил Георгиев, ръководител на проекта.

Ще бъде създадена платформа, включваща база данни за състоянието на различни параметри на околната среда, морските пространства и крайбрежните зони, оказващи екологично въздействие и свързани с опазването и устойчивото развитие на Черно море, както и инструменти за анализ и представяне на данните в подходящ потребителски интерфейс. Проектът ще даде възможност за събиране и обобщаване на данни за Черно море, например информация за нефтени разливи, сеизмологични изследвания, следене на рибни пасажи, изхвърляне на отпадъци в морето и др.

Четири са основните източници на информация, върху които ще се базира системата - сателитът Sentinel по програма Copernicus; сензори, инсталирани в рамките на проекта; данни на партньори и такива от вече изградени информационни системи на ДППИ.

При стартиране на проекта от всички поканени институции и организации, готовност за обмен на данни, генерирани в процеса на работа, изследване или други проектни дейности са декларирали МОСВ - Басейнова дирекция за черноморския район, Институт по Океанология към БАН, Национален институт по метеорология и хидрология (НИМХ) към БАН, ИА „Морска Администрация“, Военноморско училище „Никола Вапцаров“ и др. Платформата ще позволява присъединяване на нови партньори и бази данни в бъдеще.

„Мониторинг и информационна система за Черно море“ кореспондира с три от основните компоненти на Интегрираната морска политика на ЕС: обмен на данни и познания за морската среда, интегрирано морско наблюдение и развитие на регионални стратегии за морската басейни. Проектът ще бъде реализиран в съответствие с изискванията на Директивата на ЕС относно повторната употреба на информацията в обществеността, като срокът за изпълнение на проекта е до края на април 2016 г.



Н.Пр. г-жа Гюру Катарина Х. Викбор, извънреден и пълномощен посланик на Кралство Норвегия

## Помагаме за развитието на зелена индустрия


Считам, че областите, в които трябва да си партнираме, са тези, където можем да допринесем с нашите знания и способности. Норвегия, с много дългата си брегова ивица (седма най-дълга в света - б.а.) и предизвикателствата, които тя предпоставя, е натрупала значителен опит в метеорологичните прогнози, обработката на сателитни данни и други дейности, свързвани с наблюдението и контрола върху крайбрежните райони. Следователно смятам, че това е област, в която можем да сме много полезни на България. Дистанционното наблюдение на околната среда е важна част от програмата за развитие на зелена индустрия.

Предвиждаме разширяване на обхвата на Норвежкия финансов механизъм през следващия му период, тъй като на този етап има само няколко активни програми. С многото предизвикателства пред България и имайки предвид, че това е средство за преодоляване на големите социално-икономически различия в Европа, мисля, че страната може да получи значителен дял от финансирането през следващите години. Без да е решено все още, моето мнение е, че фокусът трябва да е насочен към безработицата и особено заетостта сред младежите. Същевременно с това ще продължим сътрудничеството в ключови за страната сфери като съдебната реформа, здравеопазването, затворническите учреждения и др.

Ангел Забуртов, генерален директор на ДП „Пристанищна инфраструктура“

## Проектът ще донесе мащабен екологичен и бизнес ефект

Мащабът на проекта означава, че ползите от него ще се разпространят далеч извън ДППИ и само една част от тях засягат пристанищата. Благодарение на информационната система ние ще сме в състояние да осъществим цялостен проект за управление на риска, засягащ околната среда от една страна, а от друга - корабоплаването. Цялото управление на трафика в българската част на Черно море е наше задължение и системата ще ни предостави допълнителни възможности, включително сателитно наблюдение. Ние управляваме Global Maritime Distress and Safety System и проектът ще спомогне за по-бързо локализиране в случай на инцидент. При петролен или горивен разлив ще можем да определим веднага източника, да отклоним плавателния съд и чрез интегриран математически модел да определим посоката му и ограничим щетите. Партньорството ще е от полза на бизнеса, редица научноизследователски, образователни институции и Морска администрация, с които и досега работим в тясно сътрудничество.

Достигнахме до това финансиране след близо двугодишна усилена подготовка. Стимулт за нас бе успешно реализираната платформа „Varents Watch“. Когато бяха налице подходящо време, място и хора, които мислят в една посока, бързо се зароди и инициативата да приложим този модел не само в България, но и в целия Черноморски регион. 







Компанията инвестира в нова линия за ръчно сортиране на гроздето

# Изба „Пълдин“ търси пробив в Китай

БОЖИДАРА ИВАНОВА

Винарска изба „Пълдин“ е предприятие с дългогодишна история. Създадено е в далечните 1933-1934 г. като кооперативна изба. Старата ѝ част е с интересна автентична архитектура. В годините на социализма винарната става голям комбинат, в който влизат много предприятия. Следват приватизационни сделки и отделяне на винпрома от другите предприятия. В последните години производството запазва едни и същи темпове.

Традиционно виното се продава на вътрешния пазар, предимно в търговските вериги. Избата не изнася за Русия, а се стреми към новите пазари. От две години разработва китайския пазар чрез смесена фирма, където се очаква на месец да се изнасят по един-два контейнера с вино. Пълдин АД изнася малки количества вино и за пазара в САЩ, както и в Холандия. В момента води преговори и с дистрибутори от Швейцария.

## Гроздето

Тази година е доста слаба за производителите на вино. В бранша съм от 21 години и по-лоша година за винопроизводителите не съм виждал - като се започне от негативните прояви на маната в ранните форми и се стигне до скапването на гроздето още преди да се бере, разказва технологът на винарска изба „Пълдин“ Ангел Найденов. По думите му малко



компании в бранша са успели да запазят продукцията си през тази година. Ние имахме късмет, тъй като тази година нямаше много играчи на пазара. Много колеги направиха нулева година поради простата причина, че миналата година имаха добра реколта и прибраха доста големи количества грозде. Предполагам, че имат запаси от вина, които да реализират на пазарите, разказва той. Винарска изба „Пълдин“ купува грозде от три региона - от районите на Чирпан,

Карнобат и Свиленград. Гроздето, което ние купихме, е с доста добро качество на фона на цялата друга продукция, отбелязва Ангел Найденов.

## Инвестиции

Досега „Винарска изба Пълдин“ АД е инвестирала 2 400 000лв. В погновяване на машини, съоръжения и технологии, считано от 2005г., чрез участие в 2 проекта по програма СА-ПАРД.

„Винарска изба Пълдин“ АД в момента разполага с модерно технологично оборудване за производство на висококачествени вина.

„Пълдин“ АД има планирани инвестиции по една от програмите на Европейския съюз. Инвестицията е в малка линия за винопроизводство, която в последните години се внедрява от редица винопроизводители у нас. В тези линии се извършва ръчно сортиране на гроздето и се изкарват по-малки партиди вина, които се пускат на по-висока цена. Вината са с по-добра визия и по-хубави етикети от обикновените. Проектът очаква финално одобрение и скоро ще се осъществи.

## Пазар

В България има един парадокс - на тази малка територия и неголям брой население се падат голям брой винопроизводители. Не е тайна, че през последните години се направиха доста изби у нас, които произвеждат доста добри вина. На фона на





това потреблението е доста слабо, разказва Найденов. Това се дължи отчасти на факта, че почти всяко домакинство у нас си прави домашно вино. Това е един вид неоложна конкуренция и затруднява продажбата на регистрираните и лицензираните винопроизводители. Заради слабата реколта тази година технологът на Винарска изба „Пълдин“ очаква минимално покачване на цените на виното - между 10 и 15%, което ще се дължи не само на по-скъпото грозде, но и на повишаването на всички консумативи, които съпътстват производството на вино.

Найденов отбелязва и последиците за българския пазар от руските санкции. България е вторият вносител на вина в Русия. Нашата винарна не работи с руския пазар. Но е факт, че поради размяната на санкции между Русия и Европейския съюз, се наложиха някои забрани за вноса на селскостопански стоки, които на този етап не засягат виното. Аз вече имам информация за колеги, които са затворили предприятията си поради факта, че изнасят предимно продукция за Украйна и Русия. Проблемът не е само в забраната, но и в това, че транспортъорите се страхуват да пътуват в Украйна заради несигурността. Други производители намалиха обемите си за износ и пробват през заобиколни пътища, но това оскъпява продукцията, категоричен е той. Според Найденов самият факт, че производителите не могат да реализират продукцията си на вътрешния пазар, означава, че има свито потребление, има и негативен социален ефект. Последствията от тези санкции ще бъдат негативни за бранша като цяло. Основният износ на български вина е за Русия. Евро-

пейският съюз е пренаситен с вина и постоянно се търсят нови пазари като Китай, Индия и други страни, където не е никак лесно да се пробие.

### Тенденции


В последните години се забелязва промяна на вкуса на потребителите, която може би се налага и от големите производители. За разлика от предишни години, когато се налагаха сортови вина - мерло, каберне и други, сега предпочитанията са ориентирани към купажните вина. Самите производители вече не наблягат на сортовото вино от даден район, а на вино, направено от няколко сорта

в определен регион. Това вино носи характера на избата и региона, от който произхожда.

Най-търсените сортове вино традиционно в световен мащаб са мерло и каберне от червените и шардоне, совиньон блан, мускат от белите вина. В България много добре се приема мавруда като типичен местен сорт. Винарска изба „Пълдин“ е един от производителите на истински мавруд, тъй като гроздето, от което се прави, е от Пловдивско-Пазарджишкия регион и мога да кажа, че това е мавруд с традиции, отбелязва Ангел Найденов.

### Конкуренция

Пазарната среда у нас е доста конкурентна, но все пак има двама-трима големи играчи, които формират донякъде и вкуса на потребителите, казва Найденов. Поведението на българския потребител се определя предимно от цената на продукта. За винопроизводителите е трудно да се издържат само от вътрешния пазар, тъй като той е доста свит и има много нерегламентирано производство.

Но за да завърши оптимистично, Ангел Найденов ни изпраща със съвет, особено полезен с идването на зимата - здравословна консумация на червено вино. То е много богато на антиоксиданти, които помагат за усвояване на т.нар. свободни радикали в организма. Препоръчвам по една-две чаши червено вино на ден, може и бутилка, но не наведнъж, завършва с усмивка технологът на „Пълдин“ АД. 





# Любопитството

**Уникалност на сградите се постига чрез свободата за индивидуален прочит на контекста, уверява арх. Пламен Братков**

*Любопитството е това, което води арх. Пламен Братков. Като професионалист, който непрекъснато се развива, той най-много харесва... следващата сграда, която ще проектира. Обича да прави изненади и да дава необичаен „прочит“ на архитектурните задания, които получава. Признава, че гледа на архитектурата като на „добър роман“ и с всеки нов проект разказва истории, най-често в съавторство с колегите си от Aedes Studio.*



ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Архитектът е човек с визия, твърди Пламен Братков. И наистина - преди две-три години заедно с негови колеги създадоха „Група град“ с цел активна промяна на обществената архитектура в България. Тази организация е срещу статуквото, в което непрофесионализмът и закулисието имат думата.

Арх. Братков има свой поглед към света на архитектурата и онези, които познават неговия почерк, няма да се учудят, че е привърженик на

*хармонията*

и ненаатрапчивия изказ. Убеден е, че архитектът би могъл да бъде уникален през прочита на контекста, а глобализацията подлага всеки творец на различни изпитания. Така например сме свидетели как в Обединените арабски емирства, които бяха превърнати в огромна строителна площадка, се налага изкуствено създадена естетика. Архитектурните

Жилищна сграда Red Apple на бул. „П. Ю. Тодоров“ в София



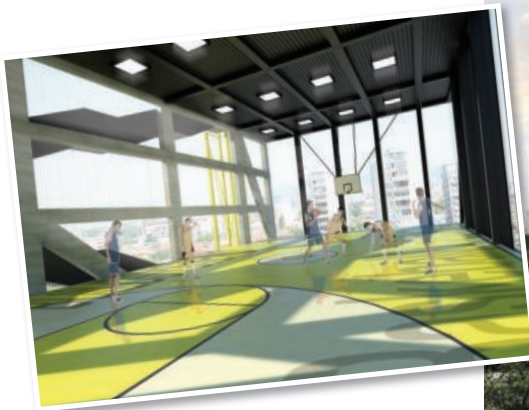
# На архитекта

иновации там следват големи събития, но в това смесване на стилове започва да се губи културната идентичност. Ето защо според арх. Пламен Братков архитектурата ще спечели от това, ако тя се създава от хора, които добре познават съответната среда, за да може да се вземат най-добрите решения. Затова за него е особено важно, когато Aedes Studio работи по гаген проект, екипът да се ангажира само с неща, които добре разбира, за да може да влезе в дълбочина.

Архитектурата трябва да е съобразена със средата и с културния филтър на времето, тя трябва за доста дълъг период

## да тежи на своето място

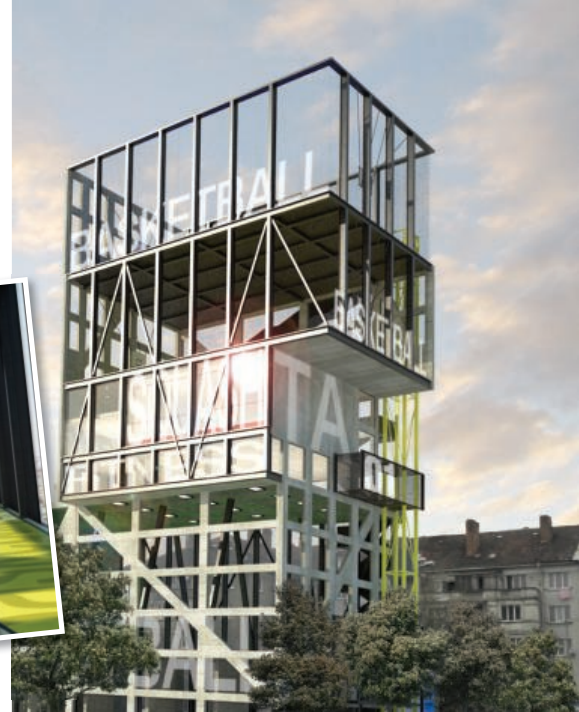
Но, за съжаление, в България няма архитектурен пазар и затова според него архитектите не може да се оценяват по техните продукти и по успехите им. Най-лесно е да гледаме на архитекта като на ренесансова личност, която прави всичко от градоустройство до дизайн, но в съвременния свят нещата са твърде сегментирани и се гони по-тясна специализация.



Най-сериозно му убива липсата на време. В голямото бързане да се предават проектите не може да се влезе в детайл и няма възможност концепциите да узреят. Затова не бива на архитектите да се гледа като на хора, които знаят всичко и могат за супер кратък срок на твърде ниска цена да предложат супер решение, като в същото време да са предвидени всички грешки по веригата и да са поели цялата отговорност за всичко.

## Посоката и Визията

са най-важното нещо и ако те се определят в екип с инвеститора и



Концепция за сграда в развитие - спорт и офиси - на бул. „Т. Александров“ в столицата

## ПОРТФОЛИО

### С индивидуален подход

Жилищната сграда „Жаклин“ на бул. „България“ в столицата е една от знаковите сгради на Aedes Studio. През 2009 г. заради нея попадат в престижната международна селекция за съвременна архитектура «Мийс ван дер Рое», което им дава правото на участие в каталога и в пътуващата изложба из цяла Европа. Това е първото българско бюро, което е имало подобен шанс. Red Apple при Южния парк и Urban Model на бул. „Ал. Стамболийски“ в София са забележително архитектурно постижение, Q център на четвърти километър - също. Пред завършване е сграда на ул. „Любата“ в столичния кв. „Лозенец“, която е с дървена обшивка. Към всеки проект екипът от архитекти подхожда индивидуално, прави се обстоен анализ, тъй като стремежът е да постигнат възможния максимум - в зависимост от мястото и предназначението те избират най-подходящите изразни средства.

Жилищна сграда „Жаклин“ на бул. „България“ в София





строителя, крайният резултат няма да е далеч от предварително заложеното. Другият дефицит за архитектите в България е доверието. Когато то е налице, всеки полага максимум усилия и това дава ефект, уверява арх. Братков.

Неприемливо за него е отношението „Това е много хубаво, ама не е за България“. Не бива тези, които вземат решения, да се държат така, сякаш тук се прави нещо съвсем различно и априори с голям компромис. И той дава за пример Португалия, която също разполага със скромен бюджет, но залага на уникалната архитектура. Проблем в България са мегаломанските амбиции на възложителите, заради които от архитектурите са лишавани от

### творческа свобода

и професионален размах. Вместо семпли решения се иска еkleктика от различни стилове. Вината на архитектите е, че се съгласяват да изпълнят подобни поръчки.

Когато търсим по-добри решения, например сгради с ниска енергийна консумация, трябва първо да анализираме кое намалява енергийната ефективност, а не просто да залагаме на топлоизолации с по-високи показатели. Има принципи на устойчивата архитектура, на които се градят правилните решения, обяснява арх. Братков. Той разказва как Кен Иънг изчислява каква сграда е подходяща за определено място, изследвайки климатичните условия, историята, геологията, и всичко това се съобразява с функционалността, която се изисква да се постигне при проектирането. Цялостният анализ очертава „скелета“ на сградата. Но, за да може такъв подход да се прилага в България, трябва инвеститорът да даде рамо. 



## През погледа на арх. Пламен Братков

- ✓ Преди 2008 г. бумът се крепеше на частния сектор, който търсеше бърза възвръщаемост и затова се проектираха основно жилища и офис сгради. Когато строителният подем секна, държавата започна да инвестира в публични обекти. Но лошите практики в частния сектор се пренесоха и в държавния. Имаше лош закон за обществените поръчки, изкривена е информацията за това какво изисква обществото, когато се инвестират публични средства.
- ✓ За да е успешна една сграда, трябва предварително да има ясно задание и в хода на изпълнението то да не се променя. Добър краен резултат се получава, когато има ясни

изисквания, хубава идея и професионално изпълнение.

- ✓ Липсата на визия дотече до сегашния пейзаж на българските градове. Направени бяха квартали спални, без да се помисли за комфорта на обитаване.
- ✓ Преди имаше абдукция на държавата от строителния процес, сега тя се връща, но не знае как. Всички уж имат много добри намерения, а погхождат по първобитен начин и затова „модерните“ спортни зали, открити в последните години, приличат на обори. Наличието на съблекални и игрище не е достатъчно. По същия начин музеят не зависи само от сградата, а най-вече от експозицията. „Българският Лувър“ стои празен, защото не знаят какво да изложат в тази сграда, която е и неподходяща за подобна цел.
- ✓ Лесно се прави нещо, което не знаеш какво е, и такъв пример е Военното НДК, което е една много скъпа грешка. Никои не може да каже тази сграда за какво е проектирана, тя бе харизвана на различни институции и никои не я пожела.
- ✓ Проблемите са много, решими са, но повече с мислене, отколкото с пари. В този четвърт век преход обаче не се говори за сгрешения български модел на заплащане. Интелектуалният труд е най-скъп, но у нас той е силно подценен.



Жилищна сграда на ул. „Димитър Хаджицков“ в столичния кв. „Лозенец“



# аgriон

## аgрион

# Земя в обращение

На пазара на поземлени активи се появи компания с професионален поглед към бизнеса

Представете си, че притежавате високопроходим автомобил, който не знаете къде е паркиран, а дори нямате книжка. Вместо да го използвате по предназначение, той с всеки изминал ден се амортизира и губи от стойността си. В подобна ситуация са стотици собственици на земеделска земя, които нямат идея какво се случва с парцелите им, къде точно се намират и кой и гали ги обработва. Дори в случаите, когато получават рента, тя често е неизмерима и формирана по неznайни критерии.

Точно в помощ на тези хора на пазара на поземлени активи се появи компания с професионално отношение към бизнеса. „Агрион“ има 21 офиса в цялата страна и е първата в бранша с професионално изградена верига собствени обекти. Компанията е експертно ориентирана в покупко-продажбите на земи, наеми, замени, окупняване на парцели и т.н. „Вярваме, че земята е капитал, който трябва да бъде използван най-ефективно, следвайки естественото си предназначение – а именно да се ползва за земеделие. Но земята е и актив, който може да повиши доходите на по-гребните собственици, които нямат намерение да развият аграрен бизнес и съответно да насочат този свободен финансов ресурс към предприемачески инициативи. Затова и слоганът ни е

„Земя в добри ръце“, разказаха от компанията.

## Сделки, но не на всяка цена

Оказва се, че бизнес моделът им съществено се различава от този на останалите гружества в сектора, които по-скоро работят като прекупвачи. В ниша, в която имат апетити фондовете за покупка на земеделска земя, намесени са големите арендатори и постоянно се появяват нови и нови посредници, „Агрион“ излиза от анонимността на случайно разлепените обяви по стълбове и спурки с гръмки обещания за покупки на високи цени. „Оттук нататък нашата основна цел е да намерим пресечната точка между пазарните реалности и очакванията на хората и да им предложим най-ефективния за тях вариант какво да правят със земята си. Никой не гържи в гаража си кола, когато дори няма книжка. Или се научава да я кара, или я продава и с парите си купува нещо, което ще му е по-полезно“. Така образно от фирмата обрисоваха философията на бизнеса. Друга съществена разлика спрямо останалите на пазара е, че компанията разглежда всеки предложен парцел без значение от неговото местоположение и размер и го оценява с неговите специфики, спрямо особеностите на пазара, на конкретното землище

и нуждите на клиента. Оказва се, че цените на земите дори и в гвѐ съседни землища могат да се различават с 50%, сочат наблюденията на „Агрион“. Как е възможно това? За определяне на цената значение имат няколко групи фактори, сред които доходът, който тя може да донесе, местоположението, арендните договори и изобщо наличието на арендатори в землището, изградените системи за напояване и групи.

## Безплатни съвети

В тази ситуация хората имат нужда от пълна и коректна информация какво да правят с нивите си и защо цените са такива, каквито са. Най-често гребните собственици или наследници се интересуват какви са необходимите документи, с които активно да се разпореждат със земята си, как да разберат дали имотът им се обработва и имат ли право на рента, могат ли да продават само своята идеална част от парцела. Експертите от „Агрион“ отговарят напълно безплатно на тези и много други питання, свързани с търговски или юридически въпроси. Съдействат за изваждането на справки и оценки. Дали обаче бизнес моделът им ще се окаже ефективен на фона на ожесточената и не съвсем прозрачна конкуренция в бранша, времето ще покаже. **И**



# Другото лице на нанотехнологиите



**Невидимите частици може както да направят човека безсмъртен, така и да го превърнат в застрашен вид**

*Вече има вино, което мени своя вкус според предпочитанията на консуматора. На стайна температура то е хубаво мерло. Но нагреете ли го в микровълновата печка, вкусът му напълно се променя и в зависимост от температурата цветът, вкусът и ароматът на напитката се менят. И всичко това се дължи на използваните нанотехнологии. Затова, ако попаднете на бутилка Nano Wine, не пропускайте да дегастирате. Но все пак имайте едно наум...*

ЯНА КОЛЕВА

Нанотехнологии за слънцезащита, за свежа кожа без бръчки, за блестяща коса, за искрящо бели зъби... Нанотехнологиите все по-масово се използват в козметиката. Те настъпват и във фармацията и служат за лечение дори на рак. Навлизат и в битани. С бърза крачка се внедряват в армията. Превземат живота ни. Те са следващото поколение продукти. Нанотехнологиите ни въвличат в свят, който доскоро не сме познавали. Когато обаче започне внедряването на нова технология, от нея се търси бърз икономически ефект и не се правят достатъчно изследвания за вредите и опасностите. Или пък някои от резултатите просто се negliжират, други

се засекретяват. Ще припомним, че един нанометър е една милиардна (10<sup>-9</sup>) от метъра, което означава една милионна от милиметъра. С други думи, един нанометър се отнася към една ябълка така, както една ябълка към Земята.

## Въпрос на размер

Още през 90-те години е установен вреден ефект, който имат нанотехнологиите. Правен е следният опит: С вода без препарати са изпрани войнишки чорапи, които са били обработени чрез нанотехнология, за да се постигне противопотен и антибактериален ефект. Когато тази вода е добавена в аквариум с рибки, те умират. Затова не е учудващо, че има мъртви реки, че в моретата и океаните животът прогресивно намалява в крак

с ускореното технологично развитие, алармира инж. Александър Трифонов, сертифициран консултант по управление. От години насам той събира данни за развитието на нанотехнологиите и добре познава както напредъка, така и много от страничните ефекти на тази дейност. Така например нанотехнологии се използват в прахосмукачките. Търговците приканват да сме в час с новостите и уредят за почистване да е с хепафилтър, обработен с наносребро. Според рекламните всички бактерии и микроорганизми в съприкосновение с тези наночастици умират. Разбира се, не се коментира какъв е ефектът върху човешкото здраве от сребърните наночастици, които се отделят във въздуха. Липсват данни за подобни изследвания. Наносребро в боята за стени унищожава бактериите и вирусите, които попадат върху нея. Няма информация дали то не се отделя във въздуха при съхненето и при стареенето на боята.

### Бърз ефект

В слънцезащитните масла се използват наночастици титаниев диоксид и цинков оксид, които имат свойство да поставят преграда срещу ултравиолетовите лъчения. Но те се натрупват в организма, а от етикета не ни предупреждават след колко време използване на такива препарати трябва да сменим кожата си, тъй като това натрупване води до израждане на клетките, напомня инж. Александър Трифонов. Опитно е установено, че клетките разпознават и не допускат чужди частици с размер над 70 нанометра. Онези, които са по-малки, влизат и остават в тях завинаги. По този начин човешките клетки може да се превърнат в депо за наночастици. С нанотехнологии в козметиката се постига бърз видим ефект, но за съжаление той е временен. А и бързият ефект невинаги е положителен, тъй като се

появяват реакции на непоносимост към продукта, а може дори алергии, които никога да не е в състояние да определи на какво точно се дължат. Въпрос за размери!

### Невидимата опасност

В някои от храните има наночастици, в опаковките – също, за да се съхраняват по-дълго. Ако в храната се вкара сол под формата на наночастици, в пъти намалява необходимото количество. Това е добре за хората с високо кръвно налягане. Няма обаче проучвания дали тази сол не води до вредни последици. Пречиствателните станции нямат нанопилтри и наночастиците влизат в питейната вода. Освен това те проникват в почвата, оттам влизат в растенията, поглъщат се от животните и стават част от кръговрата в природата. Александър Трифонов разказва за любопитен случай, когато преди време в определен район на Великобритания установяват силни репродуктивни проблеми у редица двойки. Учени се заемат със случая и установяват, че жените пият много противозачатъчни, а отпадните води мина-

ват през пречиствателни станции и с тях се напоява. Така се стига до стерилитет и у мъжете.

### Хамелеони

Нанотехнологиите може да са средство за биотероризъм. Все повече епидемии от нови вируси и все повече непознати болести стават бич за хората. С нанотехнологии всеки може да бъде превърнат в камикадзе, ако без дори да забележи, поеме водород на наноиво, който да се освободи в тялото след определено време. С кислорода в човешкия организъм се получава „гърмящ“ газ.

Шапката и наметало невидимка вече не са само в приказките, а чрез нанотехнологиите са превърнати в реалност. Твърде малка част от случващото се във военните лаборатории пробива през плътната информационна завеса. Знае се, че учени от компанията Du Pont, заедно със специалисти от EIC Laboratories, разработват технология за електрохромна камуфлажна тъкан, която като хамелеона мени цвета си в зависимост от окръжаващата среда. Нещо повече, разработва се и невидим >



Шапката и наметалото невидимка вече не са само в приказките



танк. Британското погрязделение на военнопромишления концерн BAE Systems има за задача да създаде електронен камуфлаж за военна техника, като се използва принципът на хамелеона. Машините са незабележими и в инфрачервения спектър. Системата се състои от 9 камери, които сканират околната среда и я предават на OLED-панели. Те са вградени в защитните плочки на бронята на танка или на другата техника. По този начин танкът отразява до най-малки подробности околната местност.

### Чип за чужд език

През 2011 г. са проведени първите опити за имплантиране на специален чип „NSL“ (Nano Second Language – англ. нано втори език), който позволява овладяването на чужди езици. Проектът е финансиран от Департамента на отбраната на САЩ за улесняване на военнослужещите в Близкия изток. Чипът се имплантира под кожата в лявата страна на главата чрез т. нар. артроскопична хирургия.


Доказана е ефективност от близо 100% при арабския език. Чипът за китайски език трябвало да е готов до края на 2011 г., но няма разсекретени данни.

Нанотехнологии се използват и в генното инженерство и с такива методи може да се прави ремонт на ДНК. Напредъкът в нанотехнологиите ще доведе до появата на биороботите, които видимо няма да се различават от хората. Чрез нанотехнологиите може да се осигури безсмъртие на човека, стига да се овладеят методите за регенериране на клетките.

### Необратим ефект

САЩ са световен лидер в нанотехнологиите. Заг Океана има доклади на Националния съвет за проучвания, които негвусмислено показват, че нанотехнологиите може сериозно да навредят на околната среда и на човешкото здраве. Установено е, че когато познати на химията субстанции се смаят до микроскопични размери, те демонстрират нехарактерно

поведение. Ако някои материали, за които се знае, че в нормално състояние нямат електропроводимост, се смаяват до нанониво, те стават отлични проводници. Лесно чупливи елементи пък може да станат почти неразрушими, ако бъдат умалени до наноразмери. Попаднали в почвата и водата, наночастиците може да предизвикат химични реакции, намесвайки се грубо в множество биологични и екологични процеси. Изключително малките размери позволяват на микрочастиците да проникват и в клетките на човешкия организъм, където ефектите може да са необратими. Ето защо според Александър Трифонов е време нанотехнологиите да подлежат на регулация, но добрите правила може да се направят само с помощта на отлични специалисти.

Технологиите променят живота ни, те обаче са и нож с две остриета и вече има предупреждения, че роботиката, генното инженерство и нанотехнологиите заплашват да превърнат човечеството в застрашен вид. 



Напредъкът в нанотехнологиите ще доведе до появата на биороботи

# НКЖИ инвестира в обучение на персонала

**През 2014 и 2015 г. над  
1000 служители ще придобият  
допълнителна квалификация**

През последните пет години работодателските организации в Европа започват да използват масово компетентностния подход, като мощен тласък за развитието му оказва Лисабонската стратегия за обучение, продължаващо през целия живот, налагането на международни стандарти в управлението за корпоративна социална отговорност, инвестиции в хора и други.

НКЖИ е припознала въвеждането на компетентностни модели и общи стандарти за ключовите длъжности като своя стратегическа цел.

Компанията се включи със специалисти по човешки ресурси още в самото начало, като пилотно предприятие, в проекта на Българска стопанска камара „Разработване и внедряване на информационна система за оценка на компетентностите на работната сила по браншове и региони” по Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси” и е единственото предприятие в областта на железопътния транспорт с разработени към момента компетентностни модели за седем ключови длъжности, свързани с експлоатационната дейност.

Компетентностните модели са тези управленски инструменти, чрез които работодателят описва какво поведение е необходимо, за да се постигнат най-добри резултати на дадена позиция, дават яснота как искаме работниците и служителите да се представят.

Въвеждането на общи стандарти и компетентностни модели на първи етап за ключовите длъжности е от изключителна важност за НКЖИ, тъй като позволява да се определи съвкупността от знания, умения, нагласи и



Милка Роева е ръководител на отдела „Управление на човешките ресурси” на НКЖИ

поведения на служителите в дадена професионална роля. Чрез компетентностния модел се формулират поведенческите и техническите компетенции в тяхното взаимно допълване.

В периода май-септември 2014 година бяха проведени специализирани тестове за валидиране на разработените модели по работни места.

Усилията на компанията са насочени към обучение и развитие на вътрешните кадри, които да придобият правоспособност и повишават своята квалификация в лицензирания Център за професионална квалификация.

До края на 2014 година нова правоспособност и преквалификация ще придобият 417 служители, а за 2015 година вече е планирана и заложена за бизнес плана необходимостта от обучение на 650 човека като разходите са за сметка на работодателя.

Освен обученията за правоспособност и квалификация, за периодично обучение по правилници, наредби по безопасността, здраве и безопасност при работа за 2015 година е предвидено да преминат над 6500 човека експлоатационен персонал.

Като мярка за повишаване ефективността от обученията от един месец вече в НКЖИ се прилага разписан механизъм за развитие на менторството, който ще повиши ангажираността и резултатите от обучение на самото работно място, т.е. поставя се акцент върху практическото обучение в реална работна среда. **И**



# Какво се случва с



АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

Когато през отминалия месец IBM обяви, че прехвърля своето губещо подразделение за производство на компютърни чипове на GlobalFoundries и дори ще плати около 1.5 млрд. щ. долара, за да се освободи от безперспективното си звено, мнозина си отгърнаха. Други обаче започнаха все по-настойчиво да поставят въпроса за бъдещето на компанията и за бизнес модела, който ще следва тя занапред. Причината е очевидна - сделката с GlobalFoundries е само последната от поредица продажби на ключови активи на технологичния гигант, придобили легендарен статут през годините.

През декември 2004 г. IBM изненада всички като обяви, че продава своя бизнес с персонални компютри

**След като компанията продаде още един от знаците си бизнеси - този с чипове, все повече технологични анализатори се питат: отива ли си една ИТ икона, или тепърва ще я видим като лидер в следващите перспективни сегменти на бъдещето**

на световно неизвестната по онова време китайска компания Lenovo. Сделката, в резултат на която беше създаден третият по онова време най-голям производител на персонални компютри, на практика отбеляза първото излизане на американската компания от знаков за нея бизнес сегмент, в който тя беше много добре разпознаваема и в чието създаване на практика беше взела участие. Последва продажбата от страна на IBM на подразделението ѝ за сървъри

отново на Lenovo в началото на тази година за сумата от 2.3 млрд. щ. долара, след дългогодишни опити да се наложи в този силно конкурентен сегмент, който напоследък претърпя динамични промени под въздействието на „облачните“ технологии и навлизането на играчи като Amazon и Google. Към този момент IBM беше вторият в света производител на сървъри, по данни на Gartner, след Hewlett – Packard и сделката малко или много изненада бранша, поставяйки

на дневен ред въпроса: идва ли краят на една легенда?

Ако има компания, която в най-голяма степен да се е превърнала в

## символ на компютърната индустрия

през последните десетилетия, то това безспорно е IBM и постъпателното излизане на корпорацията от най-значимите компютърни сегменти нямаше как да не предизвика притеснение.

IBM произвежда изчислителни машини още от своето създаване през далечната 1924 г. като наследник на американската компания CTR (Computing Tabulating Recording company), когато тя е лидер в сегменти като системите за перфокарти, машините за отчитане на работното време и др. През последните десетилетия на миналия век „голямата синя“ (The Big Blue), както е известна корпорацията в ИТ средите, се налага като важна част от технологичната революция и с навлизането на персоналните компютри в домовете на хората името IBM на практика се превърна в синоним на „компютър“.

Днес този сегмент отдавна принадлежи на марки като Acer, Toshiba, Asus и Dell, а IBM все повече се превръща от знаков хардуерен производител в типична софтуерна компания, която инвестира около 6% от своите приходи в изследователска и развойна дейност предимно в софтуерната сфера. През отминалата година това ѝ отнежда 16-о място в класацията на най-иновативните компании в света на Booz and Company. Налага се въпросът – дали излизането от някои вече силно конкурентни хардуерни сегменти няма да позволи на IBM да постигне много по-сериозен успех в други тепърва зараждащи се технологични сектори, в които печалбите занапред ще бъдат много по-големи. И дали компанията, която промени живота на всички ни с налагането на персоналните компютри в ежедневието, не възнамерява тепърва отново да предефинира начина, по който използваме технологиите. В опит да си отговорим, ще проследим някои от най-възвущите сфери на иновация,



в които IBM влага огромни средства в момента.

## Изкуствен интелект

В началото на 2014 г. компанията създаде отделно погръделение, което да се фокусира върху нейната технология за изкуствен интелект Watson. То е оглавно от главния вице-президент Майкъл Рогин, под чието ръководство са над 2000 специалисти. Звено то ще развие три нови „облачни“ услуги – Watson Discovery Advisor, Watson Analytics и Watson Explorer, които ще позволят на много по-широка група от потребители да се възползват от възможностите на суперкомпютъра Watson, станал известен с това, че през 2011 г. успя да победи досегашните шампиони на интелектуалната игра Jeopardy!.

Особено интересна ще бъде услугата Watson Explorer, която на практика ще позволи на широк кръг бизнес потребители да използват пълноценно изкуствения интелект. Междувременно IBM обяви, че създава гъщерен фонд за рискови инвестиции с капитал от 100 млн. щ. долара, който ще подкрепя стартиращи компании в сферата на т. нар. „когнитивни“ приложения, свързани с използването на Watson. Главният изпълнителен директор на компанията Вирджиния Ромети обяви, че очаква интелигентната система да генерира 10 млрд. щ. долара годишен приход до десет години.

## „Умни“ градове

За никого не е тайна, че пробле-

мите на съвременната градска среда са много и създателите на градовете не са били подготвени за степента на урбанизация, която наблюдаваме днес. Задръстванията по улиците, замърсяването, проблемите с достъпката на вода и електричество са само част от предизвикателствата пред общинските власти и все по-често като потенциално решение се сочат именно „интелигентните“ технологии за управление.

Концепцията „умен град“ (smart city) на IBM има за цел да създаде следващото поколение градска среда, която се възползва максимално от новите технологии за подобряване живота на своите обитатели. В американския град Мемфис компанията е внедрила аналитична система, позволяваща на полицията да идентифицира много по-лесно в кои зони на града има най-голяма концентрация на престъпления и по този начин да прогнозира къде такива могат да се случат отново. В Маями пък екип на „голямата синя“ е помогнал на 35 общини да споделят много по-бързо и лесно данни, взаимодействайки си по този начин много по-успешно в сфери като водоснабдяването, транспорта и обществения рег.

IBM е стартирала и програма за менторство и подкрепа за стартапи от целия свят, фокусирани върху решаването на специфични проблеми на градската среда. Една такава стартираща компания е испанската Libelium, която разработва иновативен рояк от миниатюрни сензори с цел предоставяне на информация в



Концепцията „умен град“ (smart city) на IBM цели да създаде градска среда, която се възползва максимално от новите технологии за подобряване живота на хората

## Building a Smarter City and State

The Commonwealth of Massachusetts, The City of Boston and IBM are working together to transform the region's physical infrastructure, engage citizens, reduce costs and improve efficiency. Do you know where technology is at work where you live?

- 1 Buildings:** The state of Massachusetts owns 12 million square feet of property. Software helps improve maintenance, operational management across public sector buildings.
- 2 Traffic:** Approximately 1.8 million commuters leave the city of Boston. Office workers leave the city. Technology helps transportation become efficient and reduce pollution.
- 3 Airport:** One of millions of travelers pass through Logan Airport every year. Software helps the City Authority better manage transportation infrastructure, such as air control towers, stairs, and escalators at Terminal A.
- 4 Physical Assets:** The city of Boston has 10,000 physical assets. Software helps city officials better manage and maintain physical assets.
- 5 Special Events:** More than half a million people attend events such as the Boston Marathon and July 4th fireworks every year. Software can integrate real-time sensor information across city departments including fire, police and emergency services to help coordinate and plan special events.
- 6 Water:** Massachusetts Water Resources Authority (MWRA) serves 3.5 million people in 67 communities. Using software, MWRA's distributed operations, maintenance and repair assets reduce the risk of service

реално време за различни екологични показатели в градовете. Фирмата е финалист в IBM SmartCamp – глобално състезание за стартиращи предприемачи, организирано от IBM.

### Чипове, имитиращи човешкия мозък

През миналия август учени от IBM Research обявиха, че са създали иновативен „невроморфен“ чип, наподобяващ начина на работа на човешкия мозък. Той се нарича TrueNorth

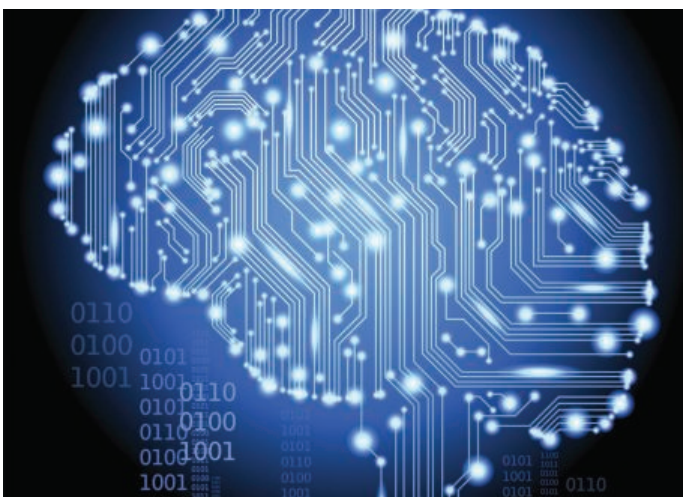
и е съставен от 1 милион програмируеми „неврони“ и 256 програмируеми „синапси“. Всеизвестно е, че човешкият мозък е най-ефективната изчислителна система, позната днес, и технологичните компании не за първи път се опитват да създадат система, имитираща неговите свойства. С последната си разработка IBM на практика излиза „с едни гърди“ напред в напреварата за създаване на „мозък в чип“.

### Бизнес софтуер

IBM Software Group е ключово пог-

разделение за компанията и основен приходозточник през последните години. То включва поделенията „Middleware“, чрез което IBM развива решения за управление на бази данни, текстов анализ и управление на съдържанието, продуктите от фамилията Tivoli, както и тези от серията WebSphere и „Solutions“, в което са концентрирани дейностите по развитие на системите за бизнес анализи Cognoss и SPSS, фамилията Lotus Software за работа в екип и сътрудничество, както и системите за управление на бизнеса от клас ECM (Enterprise Content Management), EMM (Enterprise marketing Management) и др.

Бурното развитие на пазара на бизнес софтуер през последните години и добре развитата дистрибуторска и партньорска мрежа по целия свят позволиха на IBM лесно да заеме сериозни позиции в този сегмент. Показателно в това отношение е, че дори погразделението Lotus, чието придобиване през 1995 г. беше една от първите стъпки на IBM в света на софтуера и което днес мнозина са забравили, все още според независими източници генерира на компанията над 1 млрд. щ. долара годишни приходи.



Чип, наподобяващ начина на работа на човешкия мозък, е задача номер 1 за изследователите от IBM Research



# РЕСТОРАНТ ЕДНО ВРЕМЕ

ЕЗЕРОТО АРИАНА



**ИМЕ РАБОТИМ САМО С  
НАТУРАЛНИ ПРОДУКТИ**

За резервации и доставки по домовете:

**0888 22 33 55**



# Полетът на дроните

**Липсата на регулации за използването на безпилотните летателни апарати е препятствие пред по-масовото им навлизане**

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Бъдещето вече не е такова, каквото беше преди, е казал писателят Пол Валери, а професорът по роботика в Carnegie Mellon Ила Риза Нурбакш си представя бъдеще, в което всички традиционни дейности се извършват от роботи. Той предвижда появата на феномена *robot smog* (смог от роботи), като визуира най-вече дроните. Според него те все повече ще нарушават

личната ни свобода и ще преминават покрай нас, без да сме наясно какво точно правят. Те може да се превърнат в заплаха за сигурността. И наистина бъдещето вече не е такова, каквото беше преди, щом напоследък националната енергийна компания на Франция EDF регистрира няколко случая на загадъчни дрони, които прелитат над нейни централи. Същевременно компанията за куриерски услуги DHL получи разрешение от регулаторите в Германия да използва дрони за своите доставки. Тя е

## Българи правят разработка за най-големите товари

„Дроните дават възможност на пилота да слезе от самолета и му позволяват да контролира повече от една машина едновременно, което ги прави ефективен начин за понижаване цената на карго услугите.“ Това твърди Свилен Рангелов от българо-холандското дружество „Дронамикс“, специализиращо се в развитието на безпилотни самолети и технологии за тежки товари, които се пренасят на голямо разстояние и са предназначени за употреба в търговски и специални логистични мисии. Техните карго самолети ще носят до 350 kg полезен товар на разстояние над 2 хил. км. Те ще

излитат и ще кацат под управлението на оператор, който е на земята, а самият полет ще е на автопилот. В момента в „Дронамикс“ се работи усилено над прототипа на първия безпилотен самолет в света, способен да носи голям товар за цивилни цели.

„Дронамикс“ е компания, която ползва финансиране от фонда за рискови инвестиции Eleven. Ос-

нована е от братята Свилен и Константин Рангелови, които за тази първа разработка са привлекли едни от най-добрите специалисти по авиокосмическо инженерство в Холандия. Двамата братя се насочват към тази нова индустрия, която сега започва да изгрява, тъй като виждат ниша за развитието на своите умения и компетентност. Свилен е завършил икономика в САЩ, а Константин - авиокосмическо

първата в Европа, която внедрява безпилотни летателни апарати в своята търговска дейност, изпреварвайки американските гиганти Google и Amazon.

## На скорост

Разработването на проекти, свързани с използването на дрони, бързо набира скорост. Google и Amazon разкриха, че имат сформирани екипи, фокусирани върху развитието на новото поколение летателни апарати. Google съобщи за своя Project Wing - иновацията е подобна на тази на Amazon, и докато онлайн търговецът на гребно планува чрез дрони за доставка продуктите на свои клиенти, от търсачката обясняват, че целта им е да използват такива устройства при бедствени ситуации. В случай на нужда ще са в състояние да снабдяват пострадалите с необходимите медикаменти и материали. Facebook също не изостава от тази технологична тенденция и реши да придобие производителя на соларни безпилотни самолети Titan Aerospacе. Благодарение на соларните панели, устройствата ще може да летят в продължение на 5 години, без да се налага да



DHL получи разрешение от регулаторите в Германия да използва дрони за своите доставки

кацаат на земята. Придобиването е част от заявените амбиции на социалната мрежа да осигури достъп до интернет във всички части на света, започвайки от Африка.

## Спорове за името

Безпилотните летателни апа-

рати за краткост са наречени дрони (англ. drone – търтей). И колкото повече компаниите, занимаващи се с разработката им, се развиват, толкова по-често различни представители на този бизнес започват да твърдят, че се нуждаят от ново име. Според някои „дрон“ предполага примитивно устройство, а освен това носи и >

Намеренията са до март 2015 г.  
прототипът на „Дронмикс“ да е готов

инженерство в Техническия университет в Делфт, Холандия, където е най-добрата европейска програма в тази област. Ожесточаващата се конкуренция не ги плаши, тъй като са наясно, че когато става въпрос за хардуер, хората винаги ползват повече от една марка (самолети, автомобили, телефони). Техният стремеж е да направят иновативен продукт на ниво. Очаква се до март 2015 г. прототипът да е готов, но когато излязат на пазара с първите дрони,

ще се сблъскат с големия проблем, че в момента подобна безпилотна машина над 25 kg е забранено да лети в Европа и в САЩ. Регулациите изостават от развитието на технологиите и употребата на дрони за търговски цели все още не е регламентирана. До края на следващата година в САЩ трябва да се приеме законодателство, което да уреди този въпрос. Това обаче не е толкова просто, тъй като има опасност устройствата, които летят във

въздуха, да станат много и да започнат да си пречат във въздуха, което да предизвика катастрофи помежду им, не са изключени и инциденти с гражданската авиация. Европа и САЩ са най-апетитните пазари, но докато регулациите не станат факт, погледите за продажба на дрони ще са насочени към Азия и към Африка, където на огромни територии липсва транспортна инфраструктура и въздушният превоз е понякога единствената възможност.





Има нужда от регламент как дроните да станат участници във въздушния трафик

военна символика. Защитниците на наименованието „безпилотни летателни апарати“ правят забележки не само на журналистите, но и на държавни служители, които използват термина дрон. Неслучайно на конференция през миналата година във Вашингтон, посветена на дроните, организаторите оставят на журналистите недвусмислено съобщение чрез паролата на Wi-Fi мрежата в залата, която е DONT SAY DRONES (не казвай дрони). Има различни предложения за името на тези устройства, но дори и думата „безпилотен“ среща съпротива, тъй като някои от специалистите са категорични, че няма нищо безпилотно в безпилотните системи - просто това са летателни апарати, които се управляват дистанционно.

## „Търтеите“ поумняват

Споровете за наименованието вървят в крак с бурното развитие на тези технологии. В дроните се залагат все повече функции и те може да служат за наблюдение и охрана на обширни пространства, да снабдяват с храни и лекарства

селища и райони, откъснати от света след бедствия, може да преследват други летящи обекти. При това в някои от разработките се използват и нанотехнологии, затова има модели, които не са по-големи от истински търтей. Благодарение на постиженията на радиотехниката и създаването на комплексни алгоритми за дистанционно управление „търтеите“ стават още по-умни и може да изпълняват специални мисии. Те се превръщат в неразделна част от специални екипи и системи за наблюдение и контрол, които работят при рискови операции, както при аварията в атомната централа във Фукушима. С тяхна помощ може да се измерва радиацията и наличието на опасни вещества – например при вулканични изригвания с голямо въздействие върху околната среда, както исландския вулкан Ейяфятайокутл. В последните шест години големите инциденти във военни заводи за утилизация на боеприпаси у нас бяха седем, сочи черната статистика. При тези трагични случаи дроните са първи помощници, чрез които да се заснеме действителната кар-

тина в епицентъра на събитието.

## Сигурността преди всичко

Една от първите български компании, които се занимават с разработване на професионални безпилотни летателни апарати, е Quadro Dynamics. Фирмата разработва дрон за киноцентъра в Бояна, който да се използва при заснемането на филми. От началото на годината работи и върху проект за любителски безпилотен летателен апарат. В компанията отчитат, че бизнесът се препъва в липсата на регулации, но си дават сметка, че на практика се стига до основния философски въпрос „Кое е първично - яйцето или кокошката“. В крайна сметка регулациите ще дойдат, когато пазарът наложи появата им. Има и друг не по-малко важен проблем - бъдещето на дроните е свързано с развитието на тяхната възможност да избягват препятствия и да се съобразяват със съществуващия въздушен трафик. Вероятно ще минат поне две-три години, докато тези летателни апарати станат безопасни за употреба във въздушното пространство, в което няма да са сами. **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](http://WWW.3-MOUNTAINS.COM)



# Пазарът на видеоигри пред драматични промени

**Секторът, който вече разтърси  
развлекателната индустрия, сега  
сам търпи изменения под влияние на  
мобилните технологии, добавената  
реалност и социалните мрежи**

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

Знаете ли, че едни от най-богатите южнокорейски спортисти – Лиу Джей Донг, Лиу Йънг Хо, Янг Мин Чул и Чнг Джей Хо – всъщност са състезатели по ... компютърните игри StarCraft и WarCraft. И при това са натрупали от професионални състезания по тези видеоигри, както и от рекламни договори, състояние в размер съответно на 565 000 щ. долара, 494 000 щ. долара, 490 000 щ. долара и 460 000 щ. долара. Всъщност, четиримата корейци дори не са най-добре платените професионални геймъри в света и отстъпват

осезаемо по този показател след китайците Чен Жибао, Яо Уанг, Уанг Жаохи, Ян Пан и Ян Нунг, които са първите официални милионери от електронни спортове.

Скоростта, с която видеоигрите се развиват като спортна дисциплина, е много показателен за бурния възход на този развлекателен сегмент през последните години. И докато някои т. нар. „професионални геймъри“ (прогеймъри) по света вече печелят суми, завидни за редица български спортисти от традиционните спортни дисциплини, то студията за разработка и издаване на компютърни игри все по-често при-

нуждават компании от филмовия и музикалния бизнес да им „дишат праха“.

Ключов в това отношение беше стартът на продажбите на играта Grand Theft Auto V през септември 2013 г., която по данни на гейм издателството Take Two Interactive (TTWO) отчете приходи от продажби в размер на 800 млн. щ. долара само за първите 24 часа от своя пазарен релиз. За първите три денонощия пък заглавието е донесло на своите съзгатели Rockstar Games (гъщерно дружество на групата Take Two)



# ASSASSIN'S — CREED — ROGUE



Родната следа в сектора - Assassin's Creed на Ubisoft, е сред най-популярните в света и се прави от български екип

1 млрд. щ. долара, превръщайки се по този начин в

## най-печелившия развлекателен продукт

и надминавайки всички холивудски филмови заглавия и музикални албуми. За сравнение, втората по този показател видеоигра е военният шутър Call of Duty: Black Ops 2, която успя да спечели 500 млн. щ. долара за първите три дни в продажба. Тя обаче достигна психологическата бариера от 1 млрд. щ. долара „едва“ на петнадесетия си ден.

Малко сравнение с филмовите боксофиси. Абсолютният хит „Отмъстителите“ на Marvel достига 1 млрд. щ. долара от продажби на 19 ден след премиерата си и това е най-доброто постижение на кинопродукция. Сходни са резултатите на втората серия от поредицата за Хари Потър, както и на „Аватар“. Това означава, че постижението на Grand Theft Auto V е няколко пъти по-добро от трите

най-успешни филмови заглавия в историята. Или с други думи, вложените от Rockstar Games в играта около 260 млн. щ. долара са се възвърнали многократно. Мнозина анализатори обаче са на мнение, че не целият успех на заглавието се дължи на парите. На практика Grand Theft Auto V се превръща в

## културен феномен

с начина, по който пресъздава гангстерския живот, както и с комбинацията от нови интерактивни възможности и силен сюжет. За съжаление наличието на насилие в играта и критиките от различни обществени организации също могат да се причислят към факторите, допринесли за ръста на продажбите.

Каквито и да са причините за успеха на проекта обаче, Grand Theft Auto V не е изолиран феномен в развлекателния бизнес, а показва устойчива тенденция за налагането на видеоигрите като най-популярното съвременно забавление. По същество днес те разполагат с всички елементи на

кинопродукциите: заплетен сюжет, качествена и мащабна визия, известни актьори. Сред звездите, които са се снимали в популярни видеоигри, са имена като Самюел Джаксън (Grand Theft Auto: San Andreas), Памрук Стюарт (The Elder Scrolls IV: Oblivion), Марк Хамил (Batman: Arkham Asylum) и много други. В добавка обаче, компютърните игри разполагат с нещо, което киното просто няма как да даде на своите зрители – интерактивност. Или с други думи, възможността вие сами да определяте

## как ще се развие сюжетът

да вземете непосредствено участие в приключението и „сами“ да ступате лошите. Именно този елемент позволява на гейм индустрията да започне да се сравнява и със спортните дисциплини – нещо, което филмовите компании просто няма как да постигнат.

На практика браншът на видеоигрите изпреварва по приходи Холивуд още през 2008 г., а година по-рано секторът задминава и музикалната индустрия. Според анализаторите причините за това са комплексни. На първо място са технологичните иновации, които позволяват създаването на все по-реалистична графика, движения и персонажи. Този фактор обаче далеч не е най-важният, тъй като историята познава и много по-елементарно и нереалистично направени игри, които са постигали сериозен пазарен успех. По-важното е, че през последните години се наблюдава значително развитие и

## разширяване на аудиторията

Първото поколение геймъри от давна порасна и една голяма част от феновете на игрите днес са улегнали мъже на над 30 години, със семейство, деца и сериозна работа. Това създаде огромни нови възможности пред гейм издателствата, предоставяйки им



една нова и платежоспособна аудитория. Същевременно все повече жени биват привлечени от виртуалния свят на игрите и съотношението между двата пола, което допреди десет години беше силно в полза на мъжете, днес е почти равностойно.

Не на последно място самото естество на развлекателния бизнес се променя динамично и ако преди едно или две десетилетия се знаеше, че например Супер Марио е герой от видеоигра, Човекът паяк е от света на комиксите и анимационните филми, а Робокоп е персонаж от игрален филм, то днес жанровете все повече се смесват и всяко успешно заглавие бързо навлиза във всички сегменти, създавайки собствени филми, игри, комикси, книги и играчки. Това превръщане на всеки успешен развлекателен продукт в глобален франчайз разширява значително възможностите на гейм индустрията да създава печеливши заглавия и да „отхванва“ пазарен дял от останалите сектори на забавленията. Затова и водещи компании за игри като Electronic Arts, Blizzard Entertainment, Ubisoft, Konami или Square Enix стават повлиятелни дори от някои филмови гиганти.

България също има своето значимо място в сегмента. През ноември беше представена новата серия от гейм поредицата Assassin's Creed, която е сред най-популярните видеоигри в света. Любопитното в случая е, че нейният издател Ubisoft е използвал както за тази, така и за предишната серия предимно български програмисти и дизайнери. Българският офис на компанията наброява няколко десетки ИТ специалисти и продължава да се разширява.

### Проблеми в рая

Въпреки безспорните успехи на гейм индустрията през послед-



ните години обаче, най-големите студия и издатели вече са изправени пред съвсем нов тип предизвикателство – да запазят своите позиции в един непрекъснато променящ се пазарен сегмент. Три са основните нови тенденции, които поставят под въпрос лидерството на игри като Blizzard и Electronic Arts: възходът на мобилните приложения, на социалните мрежи, както и т. нар. „freemium“ бизнес модел. По същество последният представлява концепция, при която потребителите получават напълно безплатен достъп до съответната игра, но могат да плащат някакви пари за различни виртуални предмети в нея или за друг тип игрово преимущество. Това изцяло контрастира с популярни „традиционни“ заглавия като StarCraft II, Quake 4 или Mass Effect, които струват десетки, а някои – и стотици долара. Именно този модел спомогна за възхода на компании като Zynga и Wooga, направили състояние от Facebook-базирани игри, както и за онлайн вселени като българската Impregia Online например. Други от новото поколение гейм издатели пък залагат на традиционния за интернет услугите бизнес модел на веражените реклами. Такава е например мобилната Angry Birds, която се превърна в абсолютен хит и превърна финландската компания Rovio от малък софтуерен разра-

ботчик в корпорация, оценявана на над 2 млрд. щ. долара.

Новите игри откърват все по-голям дял от гейм пазара, предлагайки на потребителите много по-лесни и неангажиращи заглавия, които могат да се играят в обедната почивка или в задръстването през мобилния телефон. Всичко това променя сектора с бързи темпове и традиционните гиганти като Electronic Arts и Blizzard изглеждат бързо осъзнават този факт. Преди няколко години първата от тях например придоби разработчика на „социални“ игри Playfish за сумата от 300 млн. щ. долара. По-късно компанията пусна Facebook-версии на свои популярни франчайзи като The Sims Social и SimCity Social. Междувременно обаче неуспешният борсов дебют на най-големия разработчик на игри в социалните мрежи – Zynga, както и някои други относително слаби релийзи на Facebook-заглавия поуспокоиха пазара и накараха много анализатори да обявят, че възходът на социалните игри е бил по-скоро „балон“, отколкото устойчива тенденция. От друга страна, успехът на проекти като споменатото в началото Grand Theft Auto V показва, че да се прогнозира краят на традиционните игри е твърде прибързано и секторът ще се развива много по-непредсказуемо, отколкото мнозина смятаха доскоро. И

# VITOSHA

## PARK HOTEL



An elegant city hotel and a perfect conference venue, Vitoshka Park Hotel is the best place for business executives. Three conference halls, five training rooms and a VIP hall with 16 to 150 seats capacity. A wide variety of wellness services in refined and relaxing surroundings. Fine Mediterranean and Bulgarian cuisine at the stylish Piemonte and Toscana Restaurants.

The place where business meets success!

[www.VitoshkaParkHotel.com](http://www.VitoshkaParkHotel.com)

1, Rosario Str., 1700 Sofia, Bulgaria, T +359 2 816 88 88, [reservations@vitoshkaparkhotel.com](mailto:reservations@vitoshkaparkhotel.com)





# Как да хакнем мозъка си

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

**Искате да подобрите паметта си, да учите по-лесно, да спите по-пълноценно и да подобрите мисловната си дейност? Ето няколко полезни и научно потвърдени метода, които могат да ви помогнат да постигнете това**

Знаете ли, че рекордьорът на „Гинес“ за най-добра памет Дейв Фароу може да запомни реда на всичките 3068 карти за игра в общо 59 теста, след като са му изредени един, единствен път и при това – да сгреша само веднъж, докато ги изброява? Ние вероятно никога няма да сме способни на подобно постижение, но това не означава, че не можем да подобрим значително начина, по който запомняме важна информация, както и други аспекти на мисловната си дейност. Повечето специалисти в тази сфера са категорични, че в случая не става въпрос за дарба, която е дадена свъше на определени хора, а за умения, които всеки от нас може да развие с постоянство и тренировки. В настоящата статия ще ви запознаем с няколко ефективни и научно доказани метода за подобряване на различни аспекти от работата на нашия мозък.

*Разнообразявайте живота си*

Един изключително полезен начин да подобряваме общата си мисловна дейност и да стимулираме

мозъка си да създава повече нови връзки, е да излезем от зоната си на комфорт и да направим нещо по различен начин. Това може да са съвсем елементарни дейности като например да изберем друг маршрут за отиване на работа или просто да седнем на друго място, докато закусваме у дома. Колкото и да ви се струва тривиално, всяка промяна стимулира мозъка ни да използва нови части и да създава нови връзки между невроните, а това в крайна сметка ни прави по-умни и по-способни да решаваме важните и сложни задачи.

*Дворец на спомените*

Това е една от най-старите и



най-широко разпространени техники за запаметяване на големи списъци с предмети, хора, цифри или други неща. В основата ѝ е научно доказаният факт, че ние помним по-добре различни локации, отколкото предмети или хора. Когато отиваме до магазина например, можем лесно да се ориентираме из околните улици и да го открием, но

чително големи списъци с имена, предмети и др. За целта трябва просто да си представим едно място, което познаваме много добре – например нашия дом или офис. След това изброяваме списъка, който трябва да запомним, като мислено поставяме всеки елемент от него на определена локация в съответното добре познато ни пространство. Обвързването на предметите или лицата от списъка с конкретно местоположение ще ни помогне да ги запомним без особени проблеми. Когато искаме да си припомним съответния списък, просто трябва да се разходим мислено из същото помещение и те вероятно ще изникнат

или с молив. Все по-често използвате дори по-мързеливи методи като записване на гласови съобщения с въгледения в нашия смартфон диктофон. Безспорно това ни улеснява и спестява време. Аз самият почти бях престанал да пиша ръкописно, докато неотдавна не открих колко полезно е всъщност това за запаметяване на информацията. Причината е, че докато записваме нещо ръкописно, мозъкът и нервната ни система се активизират и обработват информацията много по-пълноценно, а тя остава в дълготрайната ни памет. Този принцип е доказан чрез тестове с ученици, разделени на две групи, на част от които е било възложено при заучаване на нови знания да си записват с химикал, докато останалите прос-

защо тогава забравяме какви бяха петте продукта, които трябваше да купим? Защо голям брой хора си пишат бележки с продуктите, а няма да срещнете човек, който да си пише улиците и къщите, покрай които трябва да премине, за да достигне до близкия супермаркет, въпреки че те най-често са повече?

Използвайки знанието за тази особеност на мисловната дейност, методът „Дворец на спомените“ ни позволява да запомняме изключо-

во паметта ни. Методът работи дори за поредици от цифри или имена, които не познаваме.

### *Доброто старо ръкописно писане*

Днес компютрите, мобилните телефони и таблетите са толкова широко навлезли в ежедневието ни, че на много от нас почти не ни се налага да пишем с химикал

то са гледали информацията на дъската. Излишно е да посочваме кои са показали по-добри резултати. Затова дори и да разполагате с най-модерния смартфон и да сте свикнали да работите със своя лаптоп, не е зле да запазите >

*Писането на ръка  
помага да помним*



В жоба си и едно тедфтерче, което да можете да извадите във всяка ситуация, за да си запишете нещо, което искате да запомните.

## Запаметяване чрез рисуване наум

Друг много лесен метод за запаметяване на различни неща е като си ги представим или нарисуваме наум. В случая може да става въпрос за всичко – среща с клиент, упражнения във фитнеса, купуване на подарък за половинката. Всичко, което трябва да направите, за да не забравите за тези дейности, е да си ги нарисувате мислено в съзнанието си, създавайки колкото може по-ясна картина на това, което ще се случи. По възможност обвързвайте мислената картина с някакво друго действие, което няма как да забравите. Така например, ако се налага след работа да купите нещо важно и се страхувате, че ще го забравите, можете просто да си представите как си тръгвате от работа и отивате до съответния магазин, за да направите покупката. По този начин мозъкът ви ще си създаде асоциация и щом напуснете работното си място, ще ви посети за свързаната с този акт задача.

## Танци

Точно така – правилно прочетохте. Танците може и да са последното нещо, което сте свързвали с усъвършенстването на мисловната дейност. Мозъкът обаче функционира доста по-сложно, отколкото си мислим, и често несвързани на пръв поглед фактори си оказват влияние. Истината е, че танците са едно от заниманията, които изискват координация между най-много и разнообразни дейности на тялото и съответно стимулират най-много различни части на мозъка. А също така и едно от най-достъпните – можете да ги практикувате както в спортната зала, така и у дома, в офиса или в парка. И в добавка – те ви позволяват винаги да блеснете на партито или на фирмения

коктейл.

## Как да се наспиваме за два часа на денонощие

Може и да ви звучи невероятно, но е напълно възможно човек да спи само два часа на денонощие и въпреки това да се наспи пълноценно и да се чувства страхотно през целия ден. Тайната е в т. нар. многофазен сън (polyphasic sleep), който се отличава от традиционните еднократен или двукратен сън по това, че при него правим множество кратки преспивания на денонощие. Този метод е изследван за първи път още в началото на XX век и редица учени установяват, че той се среща при различни животни, както и при някои болестни състояния при хората.

През последните десетилетия все повече специалисти и ентузиасты тестват многофазния сън, с цел да открият начин да се наспиваме по-пълноценно за по-кратко време. Методът се използва как-

то от различни онлайн общности в сферата на личностното развитие, така и от американските и канадските военни, NASA и други официални организации. Една от най-популярните методики, базирани на полифазния сън, е програмата „Юберман“, която включва поредица от шест преспивания на денонощие, всяко с продължителност около 30 мин. В основата на метода е идеята, че 30 мин са достатъчни, за да получим онази най-пълноценна и отпочиваща част от съня, наречена REM сън, която е жизненоважна за всички нас. Именно на нея се дължи това, че се наспиваме, и именно нейното практикуване е във фокуса на програмата. Все пак трябва да се има предвид, че тя е трудна за овладяване и изисква време, за да свикне организмът с нея, а освен това не всички странични ефекти от нея са изследвани напълно. Или с други думи, за разлика от останалите методи, описани в настоящата статия, програмата не е тривиална и е добре да се подходи към нея по-внимателно и след консултация с личния лекар. **И**



Рисуването наум и визуализацията улесняват запаметяването на факти и задачи

# ЕЛЕГАНТНОСТ И МЪЖЕСТВЕННОСТ СЪС STYLER

„Нов Стил“ ООД оперира успешно на българския пазар вече 23 години



Нов Стил ООД започва своя бизнес през 1991 г. с производство на вратовръзки с марка New Style. На шега фирмата стартира с 20 броя вратовръзки, но се изненадва от огромния интерес и с времето разработва търговска марка New Style. По-късно се появява и брандът за мъжки облекла STYLER, който предлага колекции за съвременния модерен мъж.

## Бизнес

New Style и STYLER оперират главно на българския пазар и имат много добре развита търговска мрежа от магазини. В последните години фирмата реализира успешно продукция и на външния пазар. Работят главно с търговци и се стремят да обхванат максимален брой градове, достигайки до най-много крайни клиенти. Към момента „Нов Стил“ ООД предлага колекциите си в 47 български града.

## Продажби

Продажбите на фирмата са предимно в магазинната мрежа, тъй като онлайн пазаруването все още не се популяризира достатъчно у нас. „Ние като една добре устано-

вена българска фирма се стремим да наложим това и се надяваме да подпомогнем развитието на пазаруването в интернет”, разказват от New Style.

„Ключът за успеха ни се крие в доказалата се ефективност и управление до най-малкия детайл, от производството до продажбите. Ето затова можем да реагираме бързо и гъвкаво на всички модни тенденции и да ги адаптираме към нашата философия”, споделят от STYLER. Те целят да предлагат на клиентите си продукти, отговарящи на стила и начина им на живот. Философията, към която се адаптират, е „Еlegantна мода за приятен начин на живот”.

## Цели

Фирмата е производител и до момента се концентрира върху широка производителност. Само преди дни бе открита новата им фабрика в Пловдив, която ще има и фирмен магазин. Бъдещите инвестиции на New Style ще са съсредоточени върху

изграждането на широка търговска мрежа от фирмени магазини.

## Брани

От „Нов стил“ ООД смятат, че българските фирми имат нужда от облекчени условия за производство, модерни инвестиции и осигуряване на нови работни места. „Производителите очакват подкрепа от държавата и лоялна конкуренция”, категорични са те. Според тях огромен проблем в бранша е и фактът, че се допуска внос на огромни количества дрежи втора употреба, погнесени в големи магазини, които побиват пазара на българските производители.

На въпроса трудно ли се създава собствен стил, от New Style отбелязват, че това е не само въпрос на фирмена политика, а също така е дълъг и продължителен процес на последователно изразяване на модни идеи и споделяне на дизайнерски решения.

<http://www.styler.bg/>





# Милионер с конфитюрите

**Фрейзър  
Дохърти  
стартира  
бизнеса  
си едва  
14-годишен и  
е един от най-  
популярните  
млади  
предприемачи  
в света**

Какво ли е усещането да станеш милионер от бизнес, който стартираш едва на 14 години? Най-добре отговор на този въпрос може да даде Фрейзър Дохърти. Тийнейджърът преуспява с няколко лесни и вкусни рецепти – тези на неговата баба от Единбург, Шотландия, за... конфитюр.

Преди 10 години Фрейзър започва да прави плодовете желета и първите му клиенти са съседи и приятели. Но бизнесът бързо добива популярност и се разраства дотолкова, че на 16 г. Фрейзър напуска училище, за да може да се концентрира изцяло върху него. Поръчките буквално ваят и се налага младият предприемач да наеме малка фабрика, в която по няколко дни от месеца произвежда по-големи количества конфитюри, тъй като семейната кухня се оказва недостатъчно продуктивна да отговори на нарасналото търсене.

През 2007 г. бурканчетата на Дохърти вече се продават в 184 различни магазина, а скоро след това – в 300 в цяла Великобритания, като

сред тях са и големи търговски вериги. Милоните се „закрълят“ през 2008 г., когато конфитюрите SuperJam достигат продажби за 1,2 млрд. долара и вече са достъпни и в търговската мрежа на Ирландия.

Днес, когато Фрейзър е вече на 24 г., SuperJam се продава в 2000 супермаркета по целия свят, включително във вериги като Tesco, Asda, Wal-Mart, Morrisons, Sainsbury's, Waitrose в гържави като Австралия, Русия, Дания, Финландия.

SuperJam е изложен в Националния музей на Шотландия като „иконичен шотландски бранг“, а Фрейзър е носител на наградата Глобален студент предприемач на годината („Global Student Entrepreneur of The Year“), като е първият победител от страна извън Северна Америка. Младият бизнесмен дори е канен на специална вечеря на „Даунинг Стрийт“ 10 по времето на британския премиер Гордън Браун.

През 2010 г. Фрейзър пробива и в книжарския бизнес. Той издава готварската книга SuperJam Cookbook, в която споделя тайните за произ-





# На баба

водството на своите конфитюри. През 2011 г. издава и втора книга - SuperBusiness, в която разказва историята на своята успешна предприемаческа инициатива. И двете издания бързо се превръщат в бестселъри.

През 2008 г. младежът стартира и свой благотворителен проект - 'SuperJam Tea Parties', чаени партитата за възрастни хора. Неговата компания е била домакин на повече от 125 събития в Шотландия, Англия и Уелс за хора, които живеят сами или в старчески домове. На всяко от партитата се събират поне по 600 гости. Целта на събитията е възрастните хора да не се чувстват самотни и да не скучаят. Забавленията включват жива музика, танци, напитки и, разбира се, конфитюри.

От 2010 г. Фрейзър е лектор в London Metropolitan University, където запознава студентите с различни аспекти на предприемачеството от собствения си опит. Младежът има и десетки награди за предприемачество, връчвани му от 2004 г. насам. [И](#)





# Богатството на Пикасо

Пикасо в Париж, 1948 г.



**Испанецът е един от малцината художници, които приживе се радват на добро състояние, а за наследството му и до днес се води война**

Старият китарист, 1903 г., от Синия период

Обикновено големите майстори на четката биват признати години след своята кончина. Мнозина от тях прекарват живота си в мизерни условия, а световната слава идва след десетилетия и дори столетия. Шедьоврите им красят експозиции в най-престижните музеи по света и биват продавани за милиони, но преди това да се случи, изминава много време. Малцина са тези, които успяват да имат слава и пари в земния си път. Един велик пример в това отношение е Пабло Пикасо. Повечето хора не знаят, че испанецът работи усърдно и прави картини до смъртта си през 1973 г., а през всичките си творчески години е бил високо ценен и отлично заплатен.

Пабло Пикасо се ражда в Малага на 25 октомври 1881 г. под името Пабло Диего Хосе Франсиско де Паула Хуан Непомусено Мария де лос Ремедиос Криспиниано де ла Сантисима Тринидад Мартир Патрицио Руис и Пикасо (Pablo Diego José Francisco de Paula Juan Nepomuceno María de los Remedios Crispiniano de la Santísima Trinidad Martir Patricio Ruiz y Picasso). Баща му е уважаван художник, специалист по натуралистично пресъздаване на птици и представители на дивия живот, а също и куратор.





Герника, 1937 г. - едно от емблематичните произведения на испанеца, може би най-популярното от всички

Когато Пикасо започва да проявява артистичните си способности, още преди да е тръгнал на училище, баща му започва да го обучава да рисува фигури и маслени картини. С развитието на творческите му възможности желанието му да се учи намалява. През следващите 6 години става ясно и за непрофесионалисти, че потенциалът му е огромен и ще задмине своя баща.

През 1895 г. по-малката сестра на Пабло умира и семейството се мести в Барселона. Там бащата започва работа за училището по изящни изкуства и успява да убеди ръководството на институцията 13-годишният му син да се яви на изпити, за да бъде приет в по-горните класове. Пикасо успява да впечатли преподавателите с уменията и таланта си и е приет. Но за няколко години става ясно, че за него са необходими по-сериозни предизвикателства. Той е изпратен в престижната Кралска академия „Сан Фернандо“ в Мадрид, която по това време е водещото училище по изкуства в Испания. Но престоят му не продължава дълго. Пикасо не успява да свикне с правилата на училището и бързо го напуска малко след приемането му. За кратко се мести да живее в Париж, където дели апартамент с журналиста и поет Макс Жакоб. Двамата разполагат с жълти стотинки и дори се налагало да горят картини на Пабло, за да се стоплят. След като се връща в Мадрид през 1900 г., Пикасо става илюстратор в анархистки вестник заедно с приятеля си писателя Франсиско де Асис Солер. От 1901 г. художникът започва да подписва своите творения с „Пикасо“.

В следващото десетилетие про-

изведенията му отразяват различни влияния върху неговия живот. Синият период, който продължава между 1901 и 1904 г., се характеризира с мрачни краски, мършави фигури, беднота и нищета. Картините са винаги със сини светлосенки или приглушени зелени цветове и рядко включват друг цвят. По това време артистът е повлиян от самоубийството на свой близък приятел.

През 1904 г. обаче среща фран-

цузойката Фернанг Оливие и се влюбва. Затова и картините му започват да излъчват позитивизъм, цветовете стават по-топли и дори щастливи. Познат е като Розовия период и продължава до 1906 г.

По това време картините му започва да излага Гъртруг Стайн, прословут колекционер на модерно изкуство от началото на века, и той утвърждава името си на международно ниво из световните галерии. През 1907 г. Пикасо започва да експериментира с естетиката на африканското изкуство, а този период е познат като Периода на африканско влияние и продължава до 1909 г.

В крайна сметка обаче неговото име придобива популярност и слава най-вече с творчеството му от кубизма, правено в периода 1909-1912 г., когато работи съвместно с приятеля си Жорж Брак. Най-известните произведения на Пикасо са създадени през 1907-1917 г.

После се фокусира върху класицизма и сюрреализма под влиянието на двете световни войни.



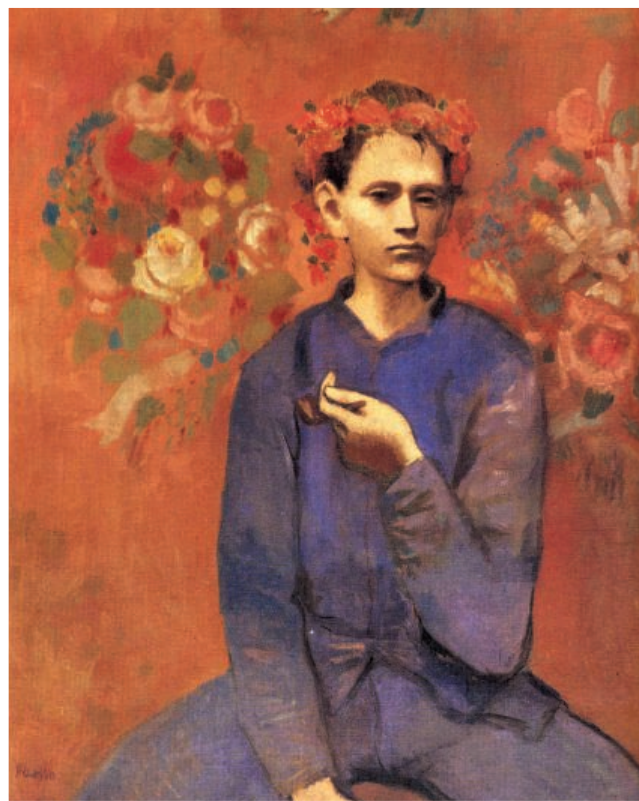
Госпожиците от Авињон, 1907 г. - това произведение се счита за основополагащо за кубизма





Започва и да прави скулптури. След Втората световна война отново сменя стила си. Артистичната общност гледа с подозрение към последните му работи. Пикасо смело експериментира с различните стилове и употребата на цветовете става доста пищна. След смъртта му на 8 април 1973 г. минават години, преди критиката да погледне на изкуството му по-благоклонно и да стане ясно, че той е създал изцяло нов стил в изкуството, по-късно познат като нео-експресионизъм.

Личният живот на Пикасо преминава през серии от интензивни връзки, с многобройни съпруги и любовници. Жени се два пъти и има поне три любовници, а резултатът са 4 деца. След смъртта му една от съпругите и една от любовниците се самоубиват. Разделянето на неговото наследство при тези обстоятелства се превръща в масивно и доста объркано начинание. Когато умира на 91 години, Пикасо притежава доста значима колекция от свои произведения на висока стойност, 5 имота, голяма спестовна сметка, злато и облигации. Назначен от съда одитор пресмята през 1973 г., че неговото реално състояние е между 100 и 250 милиона долара по онова време, което днес, изгладено с инфлацията, прави между 530 млн. и 1,3 млрд. долара. По-голямата част от това богатство е колекцията му от собствени картини и скулптури. Счита се, че е оставил 16 000 произведения. Правата върху картините поражда истинска война между неговите наследници, която продължава 6 години. Само съдебните такси по тези дела са на стойност 30 млн. долара. Но подялбата на имуществото на големия художник не спира дотук. Неговите деца и внуци продължават съдебните битки със спор кой има правата



Момче с лула, 1905 г. - картината е от Розовия период на художника и е едно от най-скъпо продадените негови творения (104 млн. долара)

да използва неговото име. През 1989 г. Клод Пикасо, единственият му жив син, продава името Пикасо и погнуса на артиста на PSA Peugeot-Citroen. Автомобилната компания планира тогава да пусне в продажба компактен семеен седан под името Citroen Xsara Picasso. Една от внучките на художника завежда дело, за да спре продажбата, но само защото иска да спре получаването на комисиона от брокерската компания, която посредничи при сделката. Оказва се, че и тук е намесена семейна вражда, защото въпросната компания е собственост на друг неин братовчед, наследник на Пикасо.

След продажбата на множество произведения, лично притежание на художника, днес наследниците му са доста богати хора. По-голямата част от състоянието им идва от продажбата на името Пикасо за какво ли не – парфюмерийни продукти, ресторанти. През 1999 г. „Ню Йорк Таймс“ изчислява, че най-голямата дъщеря на артиста Палома Пикасо притежава 600 млн. долара. И до днес името на испанеца е често по първите страници на водещите медии не толкова заради продажбата на негови произведения за несметни суми, колкото заради продължаващите семейни войни между неговите наследници. **И**



# Семейство за децата в нужда

**Фондация „За Нашите Деца“  
с кампания „Тази Коледа  
чудесата правите Вие“**

От 1 декември до 20 декември се провежда кампания „Тази Коледа чудесата правите Вие 2“, която фондация „За Нашите Деца“ организира за втора поредна година. Тя цели да ангажира и мотивира служителите на различни компании да помогнат на изоставените деца в България да живеят в семейство. Фондацията предлага иновативен модел за по-различна благотворителност, който въвлича по въдъхващ начин самите служители на фирмите така, че те да усетят своя личен принос и удовлетворение, че са помогнали на дете да не прекарва живота си за стените на социалния дом.

„След успеха на кампанията през отминалата година, наградата за „Най-добра кампания за набиране на средства“, с която бяхме отличени от фондация „Работилница за граждански инициативи“ и високия интерес на служителите от 22-те фирми, които взеха участие, решихме да реализираме тази кампания отново и да я превърнем в наша традиция.“ – казва Иванка Шалапатова, изпълнителен директор на фондация „За Нашите Деца“ - „Ние вярваме, че благотворителността трябва да бъде осмислен акт, предизвикващ усещането за личен принос към промяната в живота на деца и хора в нужда. Поради това създадохме един своеобразен модел за лична ангажираност, който позволява на участниците да помогнат не като изпратят спорадичен смс или дарят грехи, а като реализират някоя от 12-те идеи,



разработени от нас и усетят магията те да са автори на чудото по Коледа.

Ключово в кампанията е, че тя не е насочена към фирмите на корпоративно ниво, а към техните служители. Ние вярваме, че всяка една личност е важна в усилията ни да помогнем на децата в нужда и въвличайки служителите по този различен начин, ние им показваме, че да твориш добро може да бъде един много приятен и сплотяващ момент за всеки екип. А чувството на удовлетвореност от това, че си помогнал понякога е най-добрият колежен подарък, който социално отговорните служители могат да получат в навечерието на празниците.”

На всички участници фондацията предоставя специален Колежен наръчник с идеи и помощни материали за реализирането им. Колежен обяд, разпродажба на вещи, празнично караоке, благотворителна кино вечер в офиса, викторина, игра със снимки от дет-

ството – това са само част от инициативите, които доказват, че да правиш добро може да бъде лесно и въдъхващо изживяване, което обединява хората.

Фондация „За Нашите Деца“ кани всички, които искат да помогнат на хилядите изоставени деца в страната ни и същевременно да се забавляват със своите колеги, да се включат в кампанията. Повече информация ще намерите на [www.yourmiracles.eu](http://www.yourmiracles.eu) или на тел.: 0882 515 328.

Сп. Икономика е медиен партньор и подкрепя кампанията „Тази Коледа чудесата правите Вие“.

Фондация „За Нашите Деца“ вече 22 години работи за това всяко дете да живее в сигурна и развиваща семейна среда, а не в изолацията на социалните домове. За този период организацията подкрепи над 6100 деца. За да помага на все повече деца и семейства, фондацията разчита на подкрепа и от корпоративния сектор. **И**





# Балетната класика е модерна



Приказката на Шарл Перо „Спящата красавица“ отново оживява на софийска сцена

## Софийската опера и балет се превърна в истинска фабрика за спектакли, казва Сара-Нора Кръстева

Няма по-вънлуващо от премиерата на красив балетен спектакъл като „Спящата красавица“. Шедьовърът е по музика на Пьотър Илич Чайковски и по оригиналната хореография от 1890 г. на руския балетмайстор от френски произход Мариус Петипа. Постановката в Софийската опера и балет е на известната примабалерина Маша Илиева. Красивата и пишна сценография е на Иван Савов, прецизните костюми са на Мария Блажева, диригент е Григор Паликаров. Класиката е модерна, уверява Сара-Нора Кръстева. Като художествен ръководител на балета през ноември за нея това беше най-важното събитие, постигнато с труда на около 300 души.

Всеки спектакъл се прави с много труд и любов. За всяко представление работят много хора, но ако я няма любовта, не се получава. За да може в средата на ноември зрителите да видят новия прочит на „Спящата красавица“, трескавата подготовка е започнала още през май - правят се декорите, костюмите се шият, балетната трупа репетира. В този пищен спектакъл участва целият балет от 65 души, още 40 деца от Националното училище за танцово изкуство, над 70 музиканти от оркестъра, шивашкото ателие, сценичната служба, конструкторските ателиета, които правят декорите, рекламният отдел, който трябва да популяризира представлението, разказва Сара-Нора Кръстева, примабалерина и директор на балета в Софийската опера

и балет.

Класическите постановки най-дълго пълнят залата, но и модерните балетни спектакли имат място на голямата сцена.

### Репертоарът

трябва да е разнообразен. Американски хореографи, руска класика, но и родни автори трябва да присъстват в афиша на всеки голям оперен театър. Ето защо през този сезон е предвидено още едно грандиозно събитие. Следващата балетна премиера на Софийската опера и балет е на фестивала „Сцена на вековете“, организиран от община Велико Търново. С танцовата грама „Дъщерята на Калояна“ на композитора Марин Големинов ще се отгаде почит на българското изкуство.

Балетът е прекрасна професия,





„Спящата красавица“ е ключово събитие в репертоара на Софийската опера и балет през този сезон

мистите работят. На Колега и на Нова година вратите на Софийската опера и балет ще са отворени за празничните представления.

Административната работа изправя примабалерината Сара-Нора Кръстева прег

## нови предизвикателства

Налага се да учи закони и кодекси, но високата концентрация и дисциплината ѝ помагат и в работата ѝ на художествен ръководител. Днешната работа тя никога не остава за утре.

Сара-Нора Кръстева е от хората, на които животът и кариерата вървят с лекота и тя се радва на висока гоза късмет. Разбира се, за всичко предварително е платила с много труд. Балетното изкуство е конвертируемо, но Сара-Нора Кръстева е здраво свързана с България. Затова не е приела нито едно от предложенията за дългосрочна работа в чужбина. Благодарение на тази професия е обиколила цял свят, но турнетата, продължаващи повече от месец, винаги са ѝ натезавали заради носталгията. Обича България и дава всичко от себе си, за да може балетното изкуство в страната да е на високо ниво. **И**

твърди Сара-Нора Кръстева. Тя е имала възможност да се убеди в това твърде рано. Израства в артистично семейство - баща ѝ Асен Георгиев е актьор, сценарист и драматург, а майка ѝ е примабалерината Екатерина Илиева. Впечатлена от изяществото ѝ на сцената, малкото момиченце се влюбва в балета и на 9-годишна възраст започва да взема уроци, въпреки нежеланието на майка ѝ да тръгне по нейния път. „Толкова усилия се влагат в развиването на тези умения, че ако не обичаш балета истински, няма да положиш този къртовски труд. Искане се много работа и начин на живот, отгаден на професията”, уверява примабалерината. За да може ансамбъл от над 40 души да дъвижи като един, трябва

ва да го обичаш, защото той прави всичко за теб. Необходимо е на 100% да му имаш доверие и дори да се влюбиш в него, за да се получи спектакълът. Не му ли вярваш, няма как да гишаш заедно с него. От деца в балетното училище научават това правило.

„Балетът наистина е скъпо изкуство, но благодарение на позитивния работохолизъм, с който маестро Пламен Карталов зарази целия екип, Софийската опера и балет успя да загърби тежките години, в които нямаше пари дори за заплати, какво остава за пищни спектакли”, разказва Сара-Нора Кръстева. Играят се голямо количество представления за деца и възрастни, правят се концерти за бебози, с други глуми, Софийската опера и балет се превърна в истинска фабрика за спектакли. Когато всички почиват, точно тогава ар-

## ЖЕЛЯЗНА ДИСЦИПЛИНА

Всички те трябва да умеят да гледат в няколко посоки и да са едни с всички около тях. Това се постига с много работа и с пълна концентрация.

За да станеш примабалерина, трябва и Господ с нещо да те е гарил – това е присъствието на сцена и онази гаденост да приковаваш погледите при появата си пред публика, която не се постига с труд и усърдие. И при актьорите е така: Всички може да научат репликите, но един „хваща“ зрителите, уверява Сара-Нора Кръстева. Трудността на балетното изкуство е също и в това, че при домашни условия балетните артисти нямат възможност да репетираат. Има нужда от голяма зала, важни са подът, пространството и облеклото – много са факторите, от които зависи добрата игра. Това е огромно емоционално, психическо и физическо натоварване. А освен всичко два-три дни почивка и се излиза от форма.

## Любовта

към партньора е ключова, трябва

**Сара-Нора Кръстева завършва Националното училище за танцово изкуство през 1996 г. в класа на доц. Калина Богова, а по-късно и педагогика в Държавната музикална академия „Проф. Панчо Владигеров”. Още като ученичка става носител на редица престижни награди и веднага след дипломирането си постъпва в балетната трупа на Националната опера и балет, преминавайки през всички категории от ансамбъл до солистка. От 2003 г. е примабалерина, а от 2009 г. е най-младият директор на националния балет. Под нейно ръководство през 2013 г. балетът на Софийската опера и балет е награден със „Златно перо“ за принос в българската култура.**



Всяко балетно представление се постига с труда на над 250 души, казва Сара-Нора Кръстева





# Рязаните картини

**Рина Пападопулу-Узунова е сред малцината европейци, които владеят японското изкуство кири-е**

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Векове назад във времето японец гледал как през есента пагат листата. Вдигнал няколко от земята и му направил впечатление, че са проядени от насекоми. Когато се прибрал вкъщи, на лист хартия нарисувал нещо, изрязал го с остър нож и така се появил първият шаблон за кимоно - гласи легендата за появата на японското изкуство кири-е. В превод кири-е означава рязани картини. Кири-е е черно-бяло, като черната хартия се реже със специален нож и после се залепва на по-светла база.

Традицията на кири-е съществува от около 14 века насам. Предполага се, че е заимствана от Китай, но в Япония тя е усъвършенствана и превърната в изкуство. Първоначално тази техника е използвана при изработване украсата на храмовете, но бързо намира приложение в създаването на шаблони за кимоно. И до днес намира приложение за илюстрации на класически японски книги и пиеси, специални картички и календари, а също при създаването на аниме и манга. Това обаче е замиращо изкуство и в цяла Япония има едва около 1000 души, които се занимават с него.

От две години изкуството за изрязване на картини набира популярност в България благодарение на Рина Пападопулу-Узунова. През лятото на 2012 г. тя прави първата си изложба в София, съпътствана от работилница, в която започва да обучава свои последователи.

В живота ѝ има редица повратни моменти. Завършила е театрална критика в НАТФИЗ „Кръстьо Сарафов“, но не е практикувала тази професия, а е работила като екскурзовод. Минала е през какви ли не трудности, но за нея стъл-



През острието на ножа и черно-бялата хартия светът изведнъж придобива цветни очертания, уверява Рина Пападопулу-Узунова





бата на живота има само посока нагоре. В периода 2002-2004 г. заедно със семейството си тя е в Страната на изгряващото слънце, където съпругът ѝ работи по научен проект. По време на този престой Рина изучава японски език, чайна церемония, икебана, таи чи, калиграфия и изработване на ветрила. Така се убеждава, че изкуството е най-добрият начин да разбере японската душа. В Япония Рина не посещава специализирани курсове по кири-е, но си купува инструменти, необходими за изрязването на картините, след като приятелка японка ѝ подарява книга, в която има три разделителя, изработени чрез кири-е от нейната баба. Когато се връщат



в Полша, Рина Папагопулу изпитва чувство на голяма загуба и това я подтиква да започне да учи тънкостите на кири-е сама. Успехите ѝ в областта на това традицион-

но приложно изкуство бързо намират признание и през 2006 г. Рина става първата не-японка, поканена за член на Японската асоциация по сенга (цветно кири-е). Най-голямото признание за нейното майсторство обаче било да чуе от ценител: „Уж картините са черно-бели, а ги виждам в цвят.“

„Всеки би могъл да практикува кири-е, стига да има огромно търпение и усещане за това изкуство. То е като дълбока медитация“, обяснява Рина. Тя уверява, че във всяка картина влага част от себе си - в нея закодира мислите си, настроението и енергията си. Точността на ръката се постига с много часове

усърдно изрязване в тишина, но Рина Папагопулу предупреждава, че води го пристрастяване. И наистина - за нея кири-е вече е начин на живот. **И**





# Исландия – селение от лед и лава

В тази шепа земя са събрани толкова много природни стихии

Лед и лава. С тези две думички най-кратко може да се опише Исландия. Но това лаконично и клиширано определение не може да пресъздаде приказната магия на тази земя, пълна с природни чудеса и митични истории, и най-вече – концентрирала силата на толкова много природни стихии. Да, най-северната гържава в Европа всъщност е дом на едни от най-„горещите“ природни явления – вулканите и термалните извори. Островът всъщност е възникнал изцяло в резултат на вулканична дейност. Днес исландците са успели отлично да се възползват от енергията на изворите и голяма част от тях се ползват за отопление. Благодарение на това в една от

най-северните точки на Европа в оранжерии, затопляни от термалните води, се отглеждат банани, грозде, орхидеи и рози. Изворите отопляват изцяло промишлеността и жилищата в столицата Рейкявик, а близкото градче Хверагерди е наричано Градината на топлиите извори и именно там може да се видят множество оранжерии с растения, присъщи за тропически райони.

В Исландия има безброй гледки и места, които предизвикват възторг, захлас и адмирации – както пред силата на природните феномени, така и пред умелия начин, по който хората тук са намерили начин да ги овладеят и да ги превърнат в предимства.





## Ледници

Около една десета от територията на страната е покрита с ледници. Най-големият е Вахтнайокутъл (Vatnajökull), разположен в югоизточната част на острова и под него има множество затихнали вулкани. Той е и най-големият глетчер в Европа с дълбочина повече от половин миля и покриващ площ над 3 хил. кв. мили (над 8 хил. кв. км).



## Гейзери

Най-големите гейзери в Исландия се намират в долината Хаукадалур, в южната част на страната, на около 100 км на изток от столицата Рейкявик. Те са Строхкюр и Гейсир (Големият гейзер), който всъщност дава името на този природен феномен.

Гейсир е първият открит от човека гейзер - това е станало в края на XIII-и век. Историческите паметници свидетелстват, че през 1630 г. той е изригвал с такава честота и мощ, че е разтърсвал земята дори и на значително разстояние.

В края на XIX век гейзерът заспива за дълъг период, докато не бива събуден от поредното земетресение. Сега Гейсир изригва 4-5 пъти дневно, а Строхкюр бълва облаци с вода и пара на почти всеки 5-10 минути. Височината на избликващата връща вода обикновено достига до 60 метра, докато изригванията на Строхкюр са до 20-ина метра. В долината има още около 30-ина по-малки гейзера и източници на гореща вода. Тя, разбира се, се използва и за горещи басейни, които са за различни спа и здравословни процедури.





## Вулкани

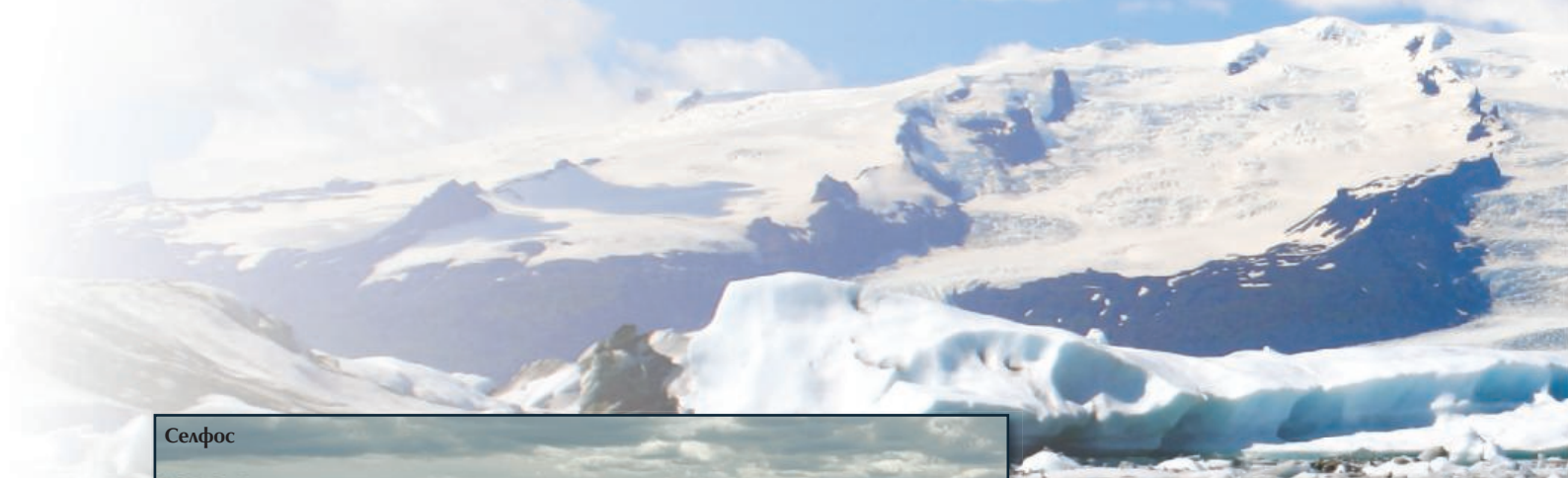
В Исландия има над 20 активни вулкана, които често изригват, прибавяйки лава и пепел към мистичния пейзаж. Най-често изригванията представляват само изхвърляне на пепел и валма дим, а понякога могат да бъдат наистина зрелищни, но и опасни геологични фейерверки.

През август тази година изригна Баргарбунга, който се намира в централната част на страната. Заради активирането му бе

спряно въздушното движение над страната, а трусовете продължиха до септември.

По-известен от него обаче

стана Ейяфятлайокутл, който изригна през 2010 г., като изхвърляше вулканична пепел на височина над 8000 метра. Той предизвика



Селфос



Детифос

## Водопади

че тази забележителност се е образувала в края на последния ледников период при проливните наводнения от ледниковите изблици. Всъщност Гълфос е съставен от два отделни водопада. От горния водата пада от височина 21 метра, а от по-ниската част водните маси се стичат от 11 метра към 70-метровото корито. Водата тече през Гълфос при средна скорост от 109 кубически метра в секунда. Най-силният поток, който са отбелязвали падащите водни маси, е 2000 куб. м в секунда. През летните месеци водата се стича със 130 куб. м в секунда, което означава, че тя може да запълни сградата на намиращия се наблизо туристически музей за около 3 секунди. В самия музей посетителите на водопада Гълфос имат възможност да научат повече за неговата история.

Силата и красотата на водата могат да се видят на не едно и две места в Исландия, но безспорно в дългия списък с природни чудеса в ледената страна са водопадите.

Най-внушителният е Гълфос (Златният водопад, в буквален превод от исландски). Получил е името си заради невероятната красота, която представлява при залез слънце. Тогава цветът на леещите се каскадно води е златист заради падащите последни слънчеви лъчи. Водопадът е висок 32 метра и е на няколко нива. Самите исландци го смятат за една от най-красивите си забележителности и годишно е посещаван от милиони туристи.

Гледката на водопада Гълфос е особено пленителна и през зимните месеци, когато всичко е обвито от сняг и ледени блокове. Предполага се,

Исландия е дом на още един невероятен природен феномен – водопадът Детифос (Dettifoss). Той е най-мощният водопад, който може да се





Уикипедия

най-голямото затваряне на въздушно пространство в Европа в мирно време с над 100 000 анулирани полета за един месец и над 8

милиона блокирани пътници.

Друг популярен вулкан е Сюртсей. На 14 ноември 1963 г. от морето южно от бреговете на Исландия се издига като вълна облак с височина 3.6 км. Тя е забелязана от моряци, които помислили, че изригва гейзер. Оказало се, че така се заражда вулканичният остров.

По-късно през същия ден от водите се издигнали огромни кълба лава и дим, а няколко гена по-късно се появил и самият остров, който бил с дължина около 550 м и височина 40 м. Само след около месец неговите размери достигнали 150 м височина и площ от

2.5 кв. км. Обявен е за Национален парк на Исландия.

За последен път Сюртсей изригва през 1967 г. През 2008 г. той е обявен за част от Световното наследство на ЮНЕСКО, тъй като там през годините се зараждат различни видове растителност и насекоми. Днес островът е обитаван от редки птици и дори тюлени, а учените го изучават като любопитен пример за биоразнообразие.

Именно вулканичната дейност е причина и за възникването на друг природен феномен в Исландия – гейзерите.



Гълфос



Скогафос

види на територията на Европа и заслужава името, което са му дали местните - исландската Ниагара. Грандиозно е усещането, смесица от картина и звук, която съставят мощно падащите водни маси на Детифос. Особено внушителна е гледката през топлите месеци от годината, когато топящите се ледове засилват водната струя, в резултат на което шумът е наистина оглушителен.

Детифос се намира по течението на река Йокулса, където има още няколко водопада – Селфос, висок 10 метра, Хафрагилсфос, чиито водни маси падат от 27 метра, Ретарфос, висок 7 метра.

Височината на Детифос е цели 45 метра. Водният поток пада от платформа, достигаща на ширина 100 метра. Тук всяка секунда се изливат

цели 200 куб. м водна маса, която пролетно време се увеличава заради топенето на ледените блокове.

Друг забележителен водопад е Скогафос. Неговата живописност е наистина впечатляваща - той пада от 60 метра височина, разпръсквайки водни пръски, които през слънчевите дни образуват единична или двойна ярка дъга. Ширината му достига 25 метра.

Водопадът се е формирал по течението на река Скогара, а над него могат да се видят още 20 други очарователни водни каскади в по-малък размер. Намира се в югоизточната част на страната, на 5 км от село Скогар.

За него съществува мистична легенда, според която под водите му е заровено тайнствено съкровище – това на викинга Траси Тролофсон

(Thrasi Thorolfsson).

Той бил първият заселник в района на красивия водопад, останал в историята със своя странен характер. Според легендата, той заровил ковчеже пълно със златни монети в една пещера зад водопада. В слънчеви и приветливи дни, когато слънцето напича с топлите си лъчи, хората казват, че златото прозира през водите на Скогафос. Мнозина през годините са правили безуспешни опити да извадят имането, разказва историята, докато най-накрая един мъж успява. Той завързва ковчежето и го издърпва, навивайки макара, но съкровището така и не изплува на повърхността. Тази макара по-късно е използвана за направата на вратата на църквата в Скогар, а днес е една от атракциите на местния музей.



## Езера

Исландия е земя и на красиви езера. Сред най-популярните е Миватн (Mývatn) - езерна област в северната част на страната. Името може да се преведе като „езерото на комарите“ („mý“ - комар, мушичка и „vatn“ - езеро) и идва от факта, че през лятото районът се изпълва с множество насекоми. Площта на Миватн е 37 кв. км, средната му дълбочина е 2.5 м, Районът е сред най-популярните в Исландия. Макар да не е с голяма дълбочина, из езерото са разпръснати повече от 50 малки острова, които служат за жилище на няколко вида птици.

Колкото и парадоксално да звучи, езерото Миватн се смята за най-сухата местност в Исландия, в коя-



то леговете заемат около 10% от цялата територия. Обкръжено е от лавови полета с причудлива форма - едно от тях се нарича Димуборгир, познато още като Черния град или Дверите на Ага. В близост до езерото се намират град Акурейри и водопадът Гълфос.

Районът на езерото, както и реката, от която произлиза, са част от защитен природен резерват (Mývatn-Laxa Nature Conservation Area).

Районът около езерото притежава уникални геоложки и биоложки стойности. Ареалът е част от Средноатлантическия хребет - планинска верига на морското дъно, която се явява и граница между два от гигантските скални пластове, образуващи земната кора (северноамериканската и евразийската тектонска плоча). При разделянето на плочите между тях избликва магма, което от своя страна обособява района като вулканично активен.

Панорама на парка Ватнайокул

## Национални паркове

Исландия, макар и страна на леда, всъщност е и много зелена държава, а немалка територия от нея принадлежи на природни паркове.

Национален парк Тингвелур се намира в югозападната част и е първият национален парк в страната. В него се намира точката, в която се срещат тектоничните плочи на Европа и Америка, които всяка година се раздалечават една от друга с по един сантиметър.

Името Тингвелур в превод означава полета на Тинга, а Тинг е народното събрание на дадена област. Тук всяка година през лятото се събирал исландският парламент Атингът.

Тук се намира най-голямото езеро в Исландия, наречено

Тингватлаватн. То е любимо място за отпих и за разходки из природата на местното население. Смята се, че бележитият автор на фентъзи романи Дж. Р. Р. Толкин се е вдъхновил от тази исландска местност и нейното езеро като е създал град Мория и огледалното езеро Хелег-Зарам.

Национален парк Йокулсарглюфур (Jökulsargljúfur National Park) е група

от защитените територии в Исландия. Той заема района около течението на река Йокулса (Jökulsá à Fjöllum), по която са се образували великолепните водопади, за които разказахме по-нагоре в текста. От 7 юни 2008 г. става част от по-големия Национален парк Ватнайокул (Vatnajökull National Park).

Паркът е отворен за посетителите целогодишно, но веднага с падането на първите снегове повечето пътеки и маршрути тук са непроходими. Затова най-добрият начин да се разгледа е по маркираните пешеходни маршрути, които е препоръчително да се следват стриктно за пълна безопасност. **И**



Гледка към парк Тингвелур от посетителския център



 CHIVAS | THE VENTURE

 CHIVAS

THE VENTURE

ВРЕМЕ Е ДА СЪБУДИМ НОВОТО ПОКОЛЕНИЕ ПРЕДПРИЕМАЧИ.  
ОТ 160 ПАЗАРА CHIVAS ИЗБРА 14, КЪДЕТО ДА СТАРТИРА  
ИНИЦИАТИВАТА THE VENTURE - WIN THE RIGHT WAY.  
БЪЛГАРИЯ ИМА ЩАСТИЕТО ДА БЪДЕ ЕДИН ОТ ИЗБРАНИТЕ УЧАСТИЦИ.

МЕЖДУНАРОДНАТА ИНИЦИАТИВА ТЪРСИ МЛАДИ, ЩЕДРИ И  
ПЪЛНИ С ИДЕИ ПРЕДПРИЕМАЧИ, НА КОИТО ДА ДАДЕ \$1,000,000,  
ЗА ДА ОСЪЩЕСТВЯТ СВОЯ БИЗНЕС ПЛАН.

ЕДИНСТВЕНОТО УСЛОВИЕ КЪМ ИДЕИТЕ Е, ДА СЪЗДАВАТ  
ОСВЕН ПАРИ И ПОЛОЖИТЕЛНА СОЦИАЛНА ПРОМЯНА,  
ДА ПРАВЯТ СВЕТА ПО-ДОБРО МЯСТО.

ВСЯКА ДЪРЖАВА, ЩЕ ИЗЛЪЧИ ПО ЕДИН ЕКИП ФИНАЛИСТИ,  
КОИТО ЩЕ ПРЕКАРАТ ЕДНА СЕДМИЦА В СИЛИЦИЕВАТА  
ДОЛИНА НА ПРОФЕСИОНАЛНО ОБУЧЕНИЕ. ТАМ, ЩЕ МОГАТ ДА СЕ  
ЗАПОЗНАЯТ С НЯКОИ ОТ СВЕТОВНИТЕ БИЗНЕС ЛИДЕРИ,  
ПРЕД КОИТО ЩЕ ПРЕДСТАВЯТ СВОИТЕ ИДЕИ.

ТАЗИ ИНИЦИАТИВА ЦЕЛИ, ДА ПОДКРЕПИ МЛАДИТЕ БИЗНЕС ЛИДЕРИ,  
КОИТО ЩЕ ПРОМЕНЯТ ОБЩЕСТВОТО И ЩЕ ПРОДЪЛЖИ  
ДА СЕ СЛУЧВА, ДОКАТО ИМА НУЖДА.

[www.theventure.com](http://www.theventure.com)



# VIP SHOP

---

1991

  
**CARAN d'ACHE**  
OF SWITZERLAND

*S.T. Dupont*  
PARIS  
MAÎTRE ORFÈVRE, LAQUEUR & MALLETIER DEPUIS 1872

**LANCEL**  
PARIS

**MONT  
BLANC** 

9 Saborna str. \* +359 886 765 567 \* [www.vipshop.bg](http://www.vipshop.bg) \* [office@vipshop.bg](mailto:office@vipshop.bg)