

ИКОНОМИКА

брой 45 / януари 2015 г. / цена 5 лв.

БИЗНЕС
КОМПАС 2015

ПРОФЕСИИ
НА УТРЕШНИЯ ДЕН

ЗАВРЪЩАНЕТО
НА КОМПЮТРИТЕ
„ПРАВЕЦ“

ВЪЗХОДЪТ
НА БИОХАКЕРИТЕ

Петя Димитрова:

ЗАЛАГАМЕ НА БЛИЗОСТ
В ОБСЛУЖВАНЕТО



2015 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 на КМЕТА.BG



 **CHIVAS**
LIVE WITH CHIVALRY

Nobles Giles

MADE FOR GENTLEMEN

LIMITED EDITION BY
BREMONT WATCH COMPANY



Консумирай отговорно!



8

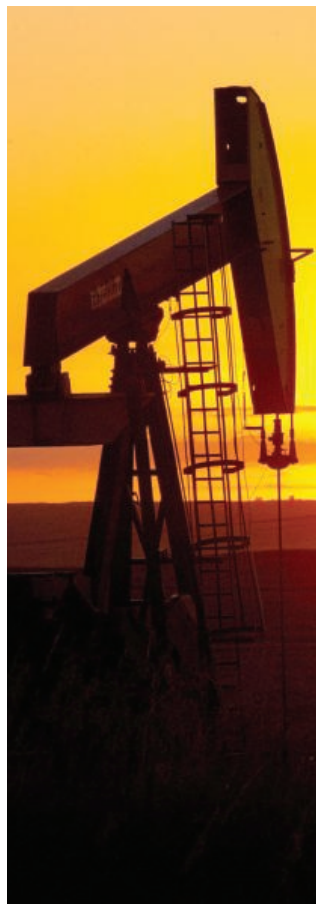
8 | ТЕ ГОВОРЯТ
Бизнес компас 2015

20 | ПРОГНОЗИ
Астрологът Николай
Колев: Доброто
време идва след реформи

24 | ИНТЕРВЮ
Петя Димитрова:
Залагаме на близост в
обслужването

32 | РЕЙТИНГ
„Икономика“ е
списание на
българските
предприемачи

34 | ПОРТФЕЙЛ
Ускорено развитие
с Black Peak Capital



38

38 | АНАЛИЗ
Черни дни за
черното злато

40 | ЕНЕРГИЯ
Източното
Средиземноморие -
газовата алтернатива
за Европа

44 | УПРАВЛЕНИЕ
Призрачни градове

46 | ГЛОБУС
Уругвай - латиноамери-
канската Швейцария

50 | ФИСК
Росен Бъчваров:
Данъчните декларации
ще се подават онлайн
без е-подпис



78

54 | ЛИДЕРИТЕ
Стефан Бумов:
Промяната ме кара
да се чувствам жив

56 | ПЕРСПЕКТИВИ
Професии на
утрешния ден

58 | ПАЗАР
Маркетингът е
управление на
промяната

61 | СТАРТЪП
Мобилното
поколение

64 | МРЕЖА
Влез в интернет играта

66 | ИНОВАЦИИ
Споделено taxi



92

70 | ТРАНСПОРТ
Божидар Чапаров: При-
станище Варна инвестира
12,5 млн. лева през 2015 г.

73 | И през 2015 г. НКЖИ
ще обновява жп гари

74 | НАВИГАЦИЯ
Информационен център
за корабоплаването
по Дунав

76 | ПРЕДПРИЕМАЧ
В обувките на успеха

78 | ТЕХНОЛОГИИ
Завръщането на
компютрите „Правец“

82 | Rocket Internet иска да
конкурира най-големите
в онлайн бранша

2015-а между застоя и реформите



100

84 | НАУКА
Потенциалът и заплахите
на синтетичната биология
88 | Възходът на биохакерите
92 | ПРОФЕСИЯ
Дизайнът продава
96 | АГРО
Иновации в земеделието
99 | Да спечелиш
от земята си дори
от разстояние
100 | ЗАНАЯТ
Килимът на краля
104 | МАРКАТА
Бележник за
половин милиард
107 | ОТДИХ
Зимна ваканция



110

в Лъки Банско
108 | ИСТОРИЯ
Първата жена милионер в
Америка
110 | СЦЕНА
Когато свитата играе
краля
112 | СПЕКТАКЪЛ
Lord of the rings in concert
събра над 10 000 зрители
в "Арена Армеец"
114 | ГАЛЕРИЯ
Живописни абстракции
на два гласа
116 | Композиции от багри
и ноти
118 | ПЪТЕШЕСТВИЕ
Пъстрите микронации



Новата година дойде и очакванията за нея може да се определят не много оптимистично - свръхдоза предпазливост изразява бизнесът за 2015 г. Повечето предприемачи и икономисти разчитат на незначителен растеж. Има я и надеждата, че ще се създадат условия бизнесът да поеме живителна глътка въздух, за да продължи по-смело напред.

На политиците не се залага много, от тях се иска да не предприемат необмислени движения. Ако ще правят трансформации и промени, препоръката е те първо внимателно да бъдат съгласувани, вместо да се предприемат действия по добре познатия маниер „на парче“. Българският бизнес търси измъкване от застоя и настоява за реформи. Но като че ли реализацията им остава илюзорна, а желанието на управляващите е нещата да станат като с магическа пръчица и никого да не го заболи.

В същото време обаче всички са наясно, че в най-проблемните сфери – социална, здравеопазване, образование, съдебна система – са необходими наистина тежки реформи надълбоко. Защото ако нещата се запазят както са, едно е сигурно – оставаме в капана на трайната безизходица.

По всеобщо мнение не бива да се отлагат непопулярните мерки в ключови сфери, които да гарантират предпоставки за бъдещ растеж и просперитет с подалечен хоризонт. Политиците са на ход!

„Икономика“ пожелава на своите читатели и на всички български граждани да намерят верния път през 2015 година и той да ги изведе на мястото, което заслужават!

Приятно четене!
НЕВЕНА МИРЧЕВА,
главен редактор

FOR
FREE

Online Magazine
economymagazine.bg

Отличиха най-иновативните предприятия на 2014 г.

Президентът на България Росен Плевнелиев връчи награди на отличените компании в Десетия Национален конкурс „Иновативно предприятие на годината 2014“. За „Иновативни технологии в традиционни сектори“ наградата получи „Аглика Трейд“ ООД. Като „Иновационен визионер“ бе отличена „Онтотекст“ АД. За „Иновативно новостартирало предприятие“ - „Смол Фут“ ООД. Призът за „Иновативна дигитална игра“ получи „Крайтек Блек Сий“ ЕООД. За иновация в областта „Качество на живот“ за 2014 г. бе



отличена „Курбийница“ ООД. За „Социална иновация“ награда взе „Джъмпи до“ ООД. Наградата за „Устойчиво иновативно поведение“ отиде при „Мусала Софт“ АД. За „Зелена иновация“ бе отличена „БалБок Инженеринг“ АД. За „Иновативни решения за устойчива енергия“ призът взе „Топлик“ ЕООД. Наградата и форматът на конкурса са признати от Европейската комисия за най-добра национална практика за популяризиране на иновативното развитие. [И](#)

Награди за най-добрите в експорта



Победителите със Сергей Цветарски, председател на НСИ, и зам.-министър Любен Петров (третият и четвъртият от ляво надясно)

Логистичната фирма „Гопет Транс“ ЕООД получи наградата за най-големи приходи от експорт за 2013 г. от тазгодишната класация „Експортър на годината“, организирана от сайта exporter.bg. Производителят на растителни хранителни масла „Бисер Олива“ АД бе отличен за завоюване на нови пазари. „Експортър на годината“ за Най-динамично развиваща се компания в експорта за 2013 г. стана „Чех 99“ ООД. Първият носител на специалната награда За Рестарт е „АПС Манюфекчъринг“.

По данни на Националния статистически институт през 2013 г. предприятията в България са изнесли стоки за 43.5 млрд. лв. 42 % от този обем идва от малки и средни компании.

„Подобни инициативи са изключително важни за насърчаване развитието на малкия и средния бизнес в България, който съставлява 99.8% от всички предприятия в страната и е основен двигател на икономиката“, каза зам.-министърът на икономиката Любен Петров, който връчи два от призовете. [И](#)

УТОЧНЕНИЕ

Новите технологии са както улеснение в работата и комуникацията, така и удобство за недоброжелатели, в това се убеди сп. „Икономика“. През октомври редакционният екип събра мнения за конкурса „Мистър и Мисис Икономика“ във връзка с предстоящата церемония в края на ноември. Искахме да включим Милен Велчев, главен изпълнителен директор на „ВТБ Капитал“, който вече няколко години е член на журито. Писмото бе изпратено на лична електронна поща с потребителско име като на главния изпълнителен директор на „ВТБ Капитал“. Получихме бърз отговор, представен от името на бившия финансов министър Милен Велчев. Впоследствие стана ясно, че това е измама, като някой си е позволил да коментира от негово име като член на журито и да се представя като бившия финансов министър Милен Велчев. Главният изпълнителен директор на „ВТБ Капитал“ и бивш министър на финансите Милен Велчев не е давал това изявление и се разграничава от твърденията, публикувани в бр. 43 на сп. „Икономика“ под негово име. Редакцията поднася на г-н Милен Велчев своите извинения за причиненото неудобство.

Regnum

BANSKO APART HOTEL & SPA

★★★★★



Regnum Банско Апарта Хотел & СПА е уникално разположен в самото подножие на Пирин, на 400 м от първа станция на кабинковия лифт. Отлично обслужване, комфорт и луксозно-елегантен стил Ви посрещат в автентична атмосфера в най-добрия Ваканционен хотел за 2014 г.

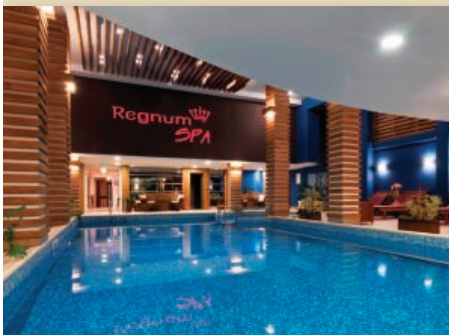
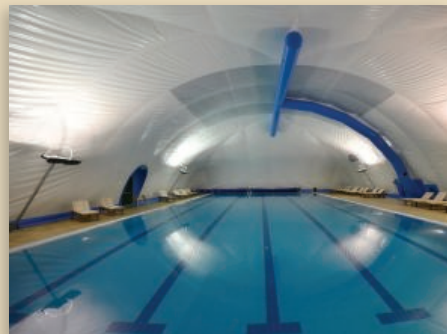
Независимо от Вашия избор, престоят в Джуниър, Екзекютив, Делукс, Гранд или Кралски апартамент ще бъде гарантирано приятен и уютен.

Наргиле бар, Лоби бар и Нощен бар предлагат допълнителни забавления, а за удобството на гостите хотелът разполага със салон за красота, сувенирен магазин, ски гардероб, бiliarд и тенис на маса, детска стая и детска анимация;



Единственият в Банско летен Аква парк се отличава с външен басейн с полу-олимпийски размери, /покрит с балон през зимните месеци, 30°C/, две водни пързалки, детски басейн, синтетична ледена пързалка и мултифункционално външно спортно игрище.

„Regnum SPA център“ се грижи за пълния релакс на гостите - ВИП масажен кабинет за двама, Финландска сауна, парна баня, Турска баня и автентичен Хамам, вътрешен басейн с детски сектор, шоков и тропически души, солариум, външни джакузи с топла вода /36°C/, фитнес зала, зона за релакс и Витамин бар;



В Петзвездният ресторант „Regnum“ ще се потопите в магията на уникални вкусове и автентични ястия от Турската и Ориенталска кухня.

Конферентен център „Regnum“ разполага с пет конферентни зали с максимален капацитет от 600 места. Зала „Босфор Гранд“ е най-голямата мултифункционална зала в региона с капацитет от 400 места - брилянтно място за коктейли, корпоративни събития, гала вечери, конференции и презентации. За всички корпоративни клиенти на хотела, зали Босфор 1 и 2, Дарданели, Кария и Regnum предлагат допълнително удобство за фирмени обучения, срещи и тийм билдинг програми.



БИЗНЕС КОМПА **C**2015



Сега е време за измъкване от застоя. Бизнесът не разчита много на политиците, но държи да не се предприемат необмислени действия по познатия маниер „газ-спирачка“

Опитите да надникнем в утрешния ден са своеобразен мост към бъдещето. В тези прогнози са проектирани надежди, очаквания, тенденции, съмнения, страхове, но и желаниа за нещо по-добро. Те задават посоката, но сигнализират и за опасностите по пътя. В крайна сметка, те са навигацията за по-добро управление.

Татяна Явашева

С връхдоза предпазливост характеризира очакванията на бизнеса за 2015 г. – разчита се все пак на икономически растеж, но незначителен. Има я и надеждата, че ще се създадат условия бизнесът да поеме живителна глътка въздух, за да продължи по-смело напред. На политиците не се залага много, от тях се иска да не предприемат резки и необмислени движения. Ако ще правят трансформации и промени, препоръката е те първо внимателно да бъдат съгласувани, вместо да се предприемат действия по добре познатия маниер „газ-спирачка“. Българският бизнес търси измъкване от застоя, говори се за реформи, но всички предпочитат да станат като с магическа пръчица и никога да не го заболи.

Зад завоя

Няма илюзии, че благоденствието ни чака в края на 2015-а. Продължим ли обаче да стоим с вързани ръце и да чакаме неблагоприятията сами да отминат, има опасност в следващите години да попаднем в капана на трайната безизходица, за това предупреждават анализаторите, но същото го вещаят и астрологичните прогнози.

Без съмнение, ако искаме да получим добра „реколта“, трябва първо да отстраним „гнилите ябълки“ и здраво да се потрудим. За оздравяването на обществения климат и на икономиката се налага да намерим точното лекарство и правилната му дозировка. Иначе пациентът ще пострада или от липсата на терапия, или от свръхдоза.

Забавяне на скоростта

Асоциация на европейските търговско-промишлени палати наскоро изследва настроенията сред 60 000 компании в Европа. В рамките на тази инициатива БТПП проучи нагласите на бизнеса, като направи анкета сред над 600 фирми в страната. Очакванията най-общо са предпазливо оптимистични. Показателите за бизнес климата в европейските страни ще се подобряват, но се отчита забавяне на скоростта на възстановяване. Макар че има значителни разлики в отделните държави, като цяло се очертава нисък растеж, който ще се влияе от продължителна стагнация, нулева инфлация и влошаваща се външна среда.

Пречки

Сред най-големите пречки пред деловата активност в Европа са вътрешното и външното търсене и условия на икономическата политика. Достъпът до финансиране също остава сред важните притеснения на фирмите, допринасящ за застой на инвестициите.

Страни, в които са предприети амбициозни програми за реформи, като Португалия и Испания, показват значително по-високи очаквания за тази година. Същевременно ниската инфлация и напрежението, породено от отношенията с Русия, са довели до по-сдържана прогноза от германските фирми.

Везните на несигурността


Какви ще са условията на икономическата политика и цените на енергията и суровините през 2015 г. – това са основни въпроси, които безпокоят предприемачите в България. Около една трета от фирмите очакват да подобрят резултатите от дейността си през 2015 г., близо една пета прогнозира спад, а почти половината смятат, че икономическото им развитие ще остане на нивото от 2014-а. Повечето от запитаните от БТПП са на мнение, че рисковете са налице заради нестабилността и крехкото икономическо възстановяване. Бизнесът разчита повече на експорт и не залага на увеличение на вътрешното търсене.

Накъде

Като основен проблем анализаторите от Института за пазарна икономика посочват отказа от реформи и липсата на желание за адаптиране на отделните икономики към променящата се среда. Балтийските страни остават като добър пример за решаване на проблемите, в които ние само задълбаваме. Сега тези държави имат висок икономически растеж, а благосъстоянието на населението им се повишава. Германия, която преди години е определяна като "болния човек" на Европа, в един момент предприема решителни стъпки за промени в социалната система и на пазара на труда. Така става двигателят на икономическия растеж на Стария континент. Реформи заради самите реформи обаче са също толкова опасни, колкото и пълното бездействие.

Отвъд зоната на комфорта

Добри, но и лоши примери винаги ще се намерят. През тази година българските политици имат трудната задача да разпознаят верния път и да открият формулата за оздравяване с подкрепата или чрез съпротивата на бизнеса и на обществото. Предприемачите са наясно, че през 2015-а добрите икономически резултати ще бъдат платени с висока цена. Управляващите вероятно си дават сметка, че високите етажи на властта тази година няма да гарантират висок комфорт.

Списание „Икономика“ събра мнения от анализатори, предприемачи, представители на работодателите и на управляващите. 

Кристина Цветанска, изпълнителен директор на ЕЛАНА Инвестмънт и председател на БАКЕП:

Безвъзмездната помощ остава най-търсеният инструмент

За бизнеса е важно като база да има политическа стабилност и повече предвидимост в икономиката. Най-добрите новини за производителите са свързани с това, че ще се отворят схеми за кандидатстване и няма да се изгуби още една година без инвестиции. Европейските програми са много важен фактор за развитие на капацитета на компаниите – особено тези, които движат икономиката ни, като разработват стабилно присъствие и на чужди пазари. За да могат те да са конкурентоспособни – дали на капризния европейски пазар, или за мащабите в Азия – те трябва непрекъснато да инвестират в разширяване на мощностите си. А безвъзмездната помощ остава най-търсеният инструмент при подобни инвестиционни планове и ускорена модернизация.

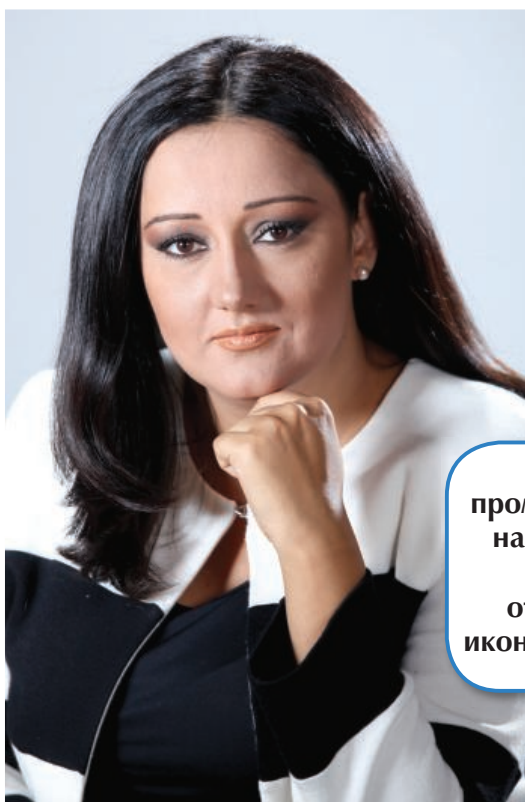
За фирмите най-важното е, че двете програми за бизнеса ще отворят схеми, свързани с модернизиране още през първо полугодие. По „Иновации и конкурентоспособност“ през първото тримесечие ще се отвори схемата „Подобряване на производствения капацитет на МСП“. За тази най-популярна схема за бизнеса са предвидени три приема през



През 2015 г. ще има няколко отворени схеми за бизнеса и администрацията трябва да ускори разглеждането на проектите

годината, в които ще се разпредели общ бюджет от 150 млн. евро. От друга страна, по Програмата за развитие на селските райони също ще има отворени мерки през първо полугодие. Сред тях е мярката за инвестиции във физически активи, която е предназначена за земеделските производители, и другата популярна мярка – „Млад фермер“. Надяваме се, че през второто полугодие ще се отворят мерките „Инвестиции в преработка/маркетинг на селскостопански продукти“ и „Инвестиция в неземеделски дейности“. Желаям администрацията да спазва дадените обещания и обявените графици, да се направи

организация за бързо разглеждане на подадените проекти, за да може изпълнението им да започне още през 2015 г. **И**



Лиляна Павлова, министър на

Стремим се да

Не смея да давам прогнози, но считам, че е важно през 2015 г. да осигурим спокойствие на бизнеса и на икономиката. Това трябва да го постигнем в конструктивен диалог. Необходима е стабилност, за да можем да постигнем напредък. Вярвам, че това ще стане. От срещите с

Постепенната промяна и облекчаването на административните процедури ще се отрази позитивно на икономическата активност

бизнеса виждам, че има едно успокояване на страстите и се надявам това да даде положителен резултат. Постепенната промяна и облекчаването на админи-

Любомир Дацов, финансов и макроикономически консултант:

Наблюдава се загуба на посоката

Прогнозата е, че европейската икономика ще има ръст от над 1%. Българската икономика е заложник на политическите процеси в страната и на политическите решения. Общ икономически устрем през 2015-а не се задава. Напоследък у нас се предприемат доста странни действия, които рефлектират върху усещането за икономическо развитие и стабилност. Бюджетът например е технически правилен и политически неподходящ. В държава, в която от 5-6 години не се правят реформи, няма как бизнесът да върви напред, но все пак икономика има. Малкият растеж обаче е под границите на нашите възможности - не се възползваме от потенциала на икономиката и на държавата. Основната необходимост е да се правят реформи във всички сектори. Реформата обаче е трудна не само заради политиките, но и заради това, че обществото не формулира ясно от какво се нуждае и какво в замяна

Реформата е трудна не само заради политиките, но и заради силната съпротива

е готово да даде. Решенията в икономиката са подобие на случващото се в риалити шоу - хората правят неподходящ избор и когато трябва да избират измежду няколко неподходящи, излъчват най-лошото. Създаде се усещане за загуба на посоката и това се задълбочава. Най-лошото обаче е нищонеочакването от политиката.

Вътрешните фактори имат по-осезаемо въздействие върху стандарта на живот и не мисля, че геополитиката съществено ни влияе. България няма стратегическа визия и не е играч дори на регионално ниво. **И**

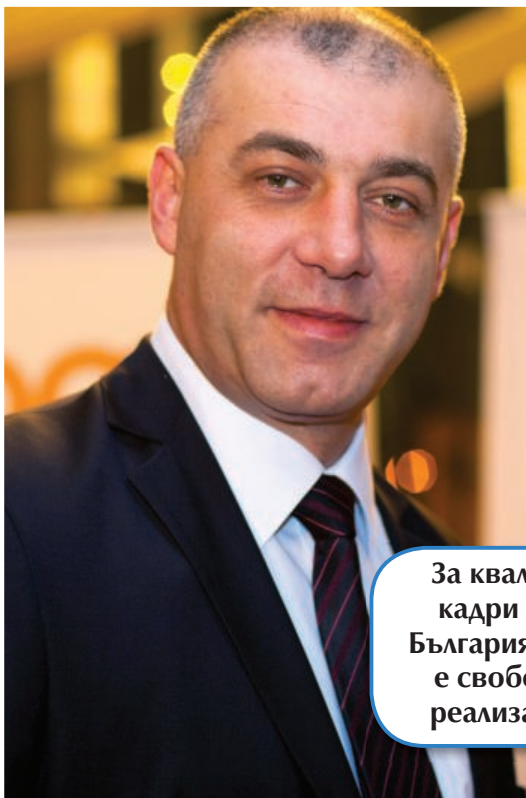
регионалното развитие и благоустройството:

ОСИГУРИМ СПОКОЙСТВИЕ ЗА БИЗНЕСА

стративните процедури ще се отрази позитивно на икономическата активност. Ще предприемам нови стъпки за въвеждане на електронното управление.

Програма „Региони в растеж“ ще стартира през тази година, амбициозният ни план е това да стане още през пролетта. Ще започнем с инвестициите в образованието и образователната инфраструктура, за да може всички държавни и общински училища, университети и професионални гимназии да получат подкрепа за ремонт, ново оборудване и мерки за енергийна ефективност. Продължаваме с първокласни, второкласни и третокласни пътища и с подкрепата големите градове да развият своите нови планове и проекти за градска среда. **И**





Светлозар Петров, управител на JobTiger:

Външните инвестиции остават двигател на заетостта

Очаквам тенденциите на пазара на труда, които наблюдавахме през 2014 г., да се запазят, но с една доза премерен оптимизъм за увеличаване на заетостта. Засега не се задава нещо ново. За квалифицираните кадри има работа в България, но вече всеки е свободен да търси реализация в Европа. Най-големият двигател за заетостта са преките чуждестранни инвестиции, те ще са фактор за намаляването на безработицата. Мнозина вярват, че ще има около 1,5% растеж, но това ще зависи и от политическата стабилност. В определени сегменти като ИТ и кол центровете, в производството и услугите, където има недостиг на специалисти, и през тази година за нас ще е предизвикателство да намираме кадри. Ще продължим да организираме кариерни форуми, което ще е шанс студентите да се запознаят с бизнеса и да намерят стаж и работа по специалността. [И](#)

За квалифицираните кадри има работа в България, но вече всеки е свободен да търси реализация в Европа

Д-р Кирил Николчев, генерален мениджър на АбВи България:

Има ли смелост и иновативност, ще има развитие

През 2015 г. не очаквам особена промяна в сравнение с предходните няколко години. Ръстът на икономиката ще е минимален. Няма причина да очакваме друго развитие, тъй като корупцията и бюрокрацията продължават да спъват инвестициите, въпреки чудесната данъчна предпоставка. Все пак вече има много предприятия и бизнес лидери, които работят добре и в такава среда, така че разчитам на тяхната смелост и иновативност.

Фармацевтичният сектор ще върви добре и през тази година



Моята прогноза е, че фармацевтичният сектор ще се развива добре и през тази година, защото в България има големи групи от пациенти с непосредствени нужди от съвременна терапия за своите заболявания. Цените на лекарствата в България са най-ниски в ЕС и това институциите го разбират. Каквито и да са усилията за допълнително съкращаване на публичните разходи за лекарства и още отстъпки, те

няма да може да компенсират растящите нужди на хората за нормално съвременно лечение. Всеки опит за намаляване на разходите спрямо предходни години ще е свързан с лишаване на пациентите от лечение. Вярвам, че Министерството на здравеопазването няма да направи такава стъпка назад, тъй като инвестицията в здраве на нацията е ключов фактор за икономически напредък. [И](#)

Цветослав Цачев, ръководител „Анализи“ в ЕЛАНА Трейдинг:

Засилва се усещането за риск

Българската икономика е под влиянието на два фактора, които ще се пренесат и през следващата година - поскъпването на долара и спадът при петрола. Те се компенсират само частично, когато става дума за цените на енергоносителите у нас. Несъмнено, потреблението ще се стимулира от по-евтините горива, защото остават повече средства за други разходи. Разликата няма да е съществена, защото транспортните разходи са около 7% от общите и само малка част от тях ще се пренасочат към сектори, които биха генерирали нови работни места или доходи.

Ръстът на долара дава предимство на българския износ за страни извън еврозоната. Това е близо една трета от експорта на страната ни. Няма причина за прекомерен оптимизъм, тъй като поевтиняването на рублата и на турската лира ще се отрази на търговията с тези страни, както и на интереса към инвестиции у нас, включително и в недвижими имоти. Българската индустрия ще трябва да разчита в по-голяма степен на положителните тенденции в Европа, където се задава подобрене на климата в инвестициите и промишлеността. По тази линия очаквам да дойде съживяването на икономиката, благодарение на търсенето на наши продукти в ЕС.

КТБ е сериозен шок за икономиката, въпреки че остава на заден план сред темите в обществото и се раз-



При ниските обороти на търговия в момента е лесно пазарът да се раздвижи и цените на акциите да се покачат осезаемо

чита на държавния дълг за справяне с проблема. Най-важната промяна е в засилването на усещането за риск в страната. Това кара спестителите да търсят други алтернативи за депозитите си, а бизнесът да ограничава инвестициите и дейността си. Постепенно негативните ефекти от КТБ ще отшумят през 2015 г. и вниманието ще се насочи към ниските лихви по депозитите. Това е фактор, който ще има дълготраен ефект както върху кредитната активност на банките, така и върху капиталовия пазар. Парите вече търсят по-висок доход, който може да получат само от инвестиции в реален бизнес. Затова очаквам постепенно съживяване на БФБ, тъй като средства от

депозитите отиват или пряко към акции, или чрез взаимните фондове. При ниските обороти на търговия в момента е много лесно да се раздвижи пазарът и цените на акциите да се покачат осезаемо. Преди да ни завладее еуфорията, е необходимо да се има предвид, че капиталовият пазар не е подценен. Много малко компании се

търгуват на ниски цени, а потенциалът за ръст на останалите е ограничен от подобряването на резултатите им. Което зависи в голяма степен от икономическото развитие на Европа. [И](#)



Румен Гълъбинов, икономист:

Развиваме силна зависимост от еврофондовете

Прогнозите, които направих за 2014 г., за съжаление се сбъднаха. Ако през тази година има икономически растеж, той ще е символичен – под 1%. Държава, която залага на бюджетен дефицит от 3%, не може да се развива ускорено. Бюджетът за 2015 г. е обречен на актуализация, защото е предвидено той да разполага с повече пари, отколкото икономиката му позволява. Ще са нужни повече пари за здраве и пенсии, ще трябва пари за БДЖ и за други нереструктурирани системи като образованието и заетостта. Икономиката продължава да разчита на европейските програми, за да осъществи своя растеж. На европарите гледаме като на инвестиции, а те имат спомагателна функция. България разви силна зависимост от еврофондовете. Нашата икономика е като хибриден автомобил. Той има два двигателя – основният е на дизел или бензин, а електродвигателят се включва, когато колата е в задръстване, на светофар и когато автомобилът се движи с не повече от 30 км/ч. Електродви-



2015-а и 2016-а ще са години на прогресивно задължняване, нисък икономически растеж и повишено търсене на европрограмите

гателят работи в икономичен режим, но на магистралата трябва да развием висока скорост и не може да разчитаме на него. Еврофондовете са като електродвигателя в хибридният автомобил. Развитието на икономиката зависи от трите И: Иновации, Инвестиции, Износ. Икономическата 2015-а и 2016 г. ще са години на прогресивно задължняване, нисък икономически растеж и повишено търсене на европрограмите. **И**

Георги Чернев, председател на Софийската търговско-промишлена камара:

Пътят е заледен и хлъзгав

При гласуването на бюджета за 2015 г. видяхме как се упражняваха с него, като че ли е дъвка. А хора, които не отчитат, че в момента няма икономика, изобщо нямат виждане за 2015 г. За да се правят реформи в която и да е област, първо трябва да се състои икономическата реформа. Администрацията и бизнесът са като огъня и водата, но трябва да знаем как ще се реши проблемът. За да стане правната реформа, трябва икономиката да



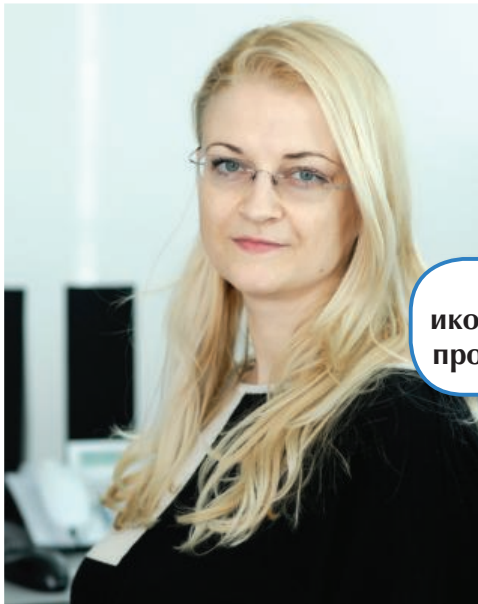
Първо бизнесът трябва да се изправи на крака, после да се правят другите реформи

поеме уверено напред, иначе съдията ще си остане корумпиран, каквато и система за разпределение на делата да се въведе. Искаме ли нещо в България да потръгне, трябва до средата на 2015 г. трябва да се приеме Законът

за камарите, за да има кой да взаимодейства с администрацията от името на бизнеса, а не тя да си назначава себеконтролиращи органи, от чийто контрол резултатът е нулев. Това се потвърди и от случилото се в банковия сектор. За съжаление няма магическа пръчица, която да изправи икономиката на крака. Но Законът за камарите ще даде възможност постепенно да се отстранят пречките пред бизнеса, сега пътят пред него е заледен, с хлъзгави и опасни завой, с много препятствия. **И**

Дора Стрцова, изпълнителен директор на „Данон Сердика“:

Потреблението остава свито



**Сивата
икономика в сектора
продължава да расте**

Прогнозите са за минимален ръст на икономиката, но като цяло и за финансова стабилност. Очакванията са за забавяне на инвестиционната активност и потреблението в страната, което бе тенденция и през 2014. Ситуацията в нашия сектор ще продължи да бъде трудна от гледна точка на свито потребление и забраната за износ в Русия, което директно се отразява на производителите и води до допълнително затруднение заради вноса на субсидирани млечни продукти от Централна Европа на много ниски цени спрямо произведените в България. За съжаление, не очакваме значими тенденции на растеж на пазара на свежи млечни продукти.

Освен това в сектора продължава да се наблюдава сериозно присъствие на сивата икономика. Има играчи на пазара, които не спазват правилата, т.е. не се конкурираме лоялно. И догодина нашата компания ще продължи да работи за предлагане на продукти, които носят добавена стойност за потребителите. [И](#)

Ufi
Approved
Event

Винарния

4 – 8.03.2015

Международна изложба за лозарство и винарство
Фестивал на виното

Заедно с Агра

Ufi
Member



Международен панаир Пловдив



HAVK

Калоян Стайков, икономист от Института за пазарна икономика:

Световната икономика ще има анемичен растеж

Очаквам да се повтори това, което видяхме през 2013 г. - икономика, която се възстановява добре, но с понисък от потенциалния си растеж заради нестабилната политическа обстановка. Към момента няма сериозни заявки за реформи, което се надявам да се промени до средата на 2015 г. Напротив, има заявки за премахване на вече съществуващи реформи, като например тези в пенсионната система и данъчното облагане; напредъкът по договарянето на оперативните програми е крайно недостатъчен; наблюдаваме популистки решения, които заличават едно от най-сериозните предимства на страната - фискалната стабилност.

Очаквам всичко от българските политици - както да влошат ситуацията, така както направиха през 2013-2014 г., така и



Опасявам се, че политиките ще стигнат до правилните решения след изчерпване на останалите възможности

да вземат правилното решение, което да подобри средата за правене на бизнес и за живот в страната. Опасявам се обаче, че второто ще се случи едва след изчерпване на останалите възможности.

Още преди финансовата криза развитите страни имаха сериозен проблем със задлъжнялостта, а след нея проблемът с публичните дългове се задълбочи допълнително. Решение на този проблем все още няма, тъй като повечето страни продължават да избягват структурните реформи и се надяват инфлацията да обезцени задълженията им. Добре, но в повечето развити страни инфлацията е ниска, а на места дори е отрицателна и очакванията им едва ли ще се сбъднат скоро. Някои страни ще растат по-бързо, други - по-бавно, но като цяло очаквам световната икономика да запази анемичен растеж през следващата година. [И](#)

Ивайло Господинов, управляващ съдружник в Black Peak Capital:

Всичко е на ПОДВИЖНИ ПЯСЪЦИ

Ситуацията като цяло е доста сложна, геополитиката поставя всичко на подвижни пясъци, конюктурата непрекъснато се променя и е трудно да се правят предвиждания. За щастие, има български компании, които работят успешно. Редица фирми съумяха да минат през кризата и да направят вътрешна консолидация на процесите, което им позволява да постигат растеж. Интересува ни само мениджмънт, който умее професионално да управлява своя бизнес, тъй като за всяка инвестиция Black Peak Capital трябва да намира коинвеститор. От управляващите също се иска да работят професионално. В политиката вариациите са много, но ако ще се правят реформи, трябва да се съобразят всички фактори, които влияят. [И](#)

От бизнеса, но и от управляващите се иска да работят професионално



ОПИТАЙТЕ НОВИЯ РЕСТОРАНТ VICTORIA В СОФИЯ РИНГ МОЛ



ШОПИНГЪТ НИКОГА НЕ Е БИЛ ПО-ВКУСЕН!

София Ринг Мол, ул. „Околовръстен път“ 214
За резервации: 0888 100 050

Николай Пехливанов, собственик на Green Life:

Пазарът се променя, клиентите - също

За бизнеса е важно да има стабилност – в политически и икономически план. Затова разчитаме правителството да е стабилно, да направи реформи и да намали бюрокрацията. В геополитически план се надяваме да има стабилност и смекчаване на отношенията „Русия – Европейски съюз“, тъй като руските граждани генерират голям процент от БВП в България и тяхното евентуално оттегляне от пазара на ваканционни имоти и от туристическия пазар ще има сериозен негативен ефект.

Моят опит показва, че пазарът се променя, клиентите – също. Картината при недвижимите имоти е динамична, купувачите са взискателни и все още са под въздействие на ефекта от кризата. Не действат така смело, както в периода на бума през 2005-2006 г. Цените са стабилни, което е добра отправна точка за нас – инвеститорите, когато правим бизнес планове си. Това дава сигурност и на клиентите, когато пресмятат ползите и рисковете при вложение в имот. Друг фактор

Евентуално оттегляне на руските граждани ще има сериозен негативен ефект върху туризма и сделките с имоти

е съотношението „търсене-предлагане“ и отговорът на въпроса – доколко наличното отговаря на изискванията на клиентите. През последните години пазарът на пръв поглед се радва на добро предлагане, но когато един купувач започне конкретно търсене, обикновено установява, че не може да намери имота, в който е готов да вложи парите си. Основната причина за това е именно в качеството на жилищните имоти, в липсата на интересни нови проекти от 2008 г. досега и разминаването във вижданията на предприемачи и клиенти. **И**



Цветан Симеонов, председател на БТПП:

Има предпоставки за повече безработни и сив сектор



Липсват стимули нискоквалифицираната работна сила да се усъвършенства

Очакваме икономически растеж, но предпочитам да не се обвързваме с цифри. Покачването на минималната работна заплата, промяната на осигуровките и пенсионната възраст трябва да става с оценка на въздействието. Ръстът на минималната заплата ще рефлектира през по-дълъг период, като ще има повече безработни и повече сив сектор. Няма обаче стимули нискоквалифицираната работна сила да се усъвършенства. Надяваме се през 2015-а успешно да се проведе реформата в администрацията, но докато не видим крайните резултати, не може да бъдем сигурни. Това ще е предизвикателство. Надяваме се, че и съдебната система ще заработи по-добре. Искаме добра икономическа среда и затова се радваме на запазването на ниското ниво на данъците. Дефицит от 3% е по-добре от още по-голям бюджетен дефицит над нормативите. Занапред ще настояваме за балансиран бюджетен дефицит. **И**



INVESTMENT

Трудно ли се ориентирате при следните факти:

- ▶ Япония и ЕС са на прага на дефлация,
- ▶ Основните лихви на редица централни банки са на исторически минимуми,
- ▶ Номиналната доходност по редица правителствени облигации е отрицателна,
- ▶ Доходността на българските депозити и ДЦК също е рекордно ниска и спада,
- ▶ Редица германски и американски банки сключват депозити с отрицателна лихва,
- ▶ Инвестиралиите в гръцки правителствени облигации изгубиха над 50%,
- ▶ Негарантираните депозити във втората най-голяма банка в Кипър бяха обезценени с 40%,
- ▶ Негарантираните депозити в КТБ ще бъдат частично възстановени,
- ▶ Петролът се срива с повече от 30% за по-малко от половин година,
- ▶ Руската рубла е на рекордни минимуми спрямо еврото и долара.

**Заедно ще намерим решение
за Вашите инвестиции!**

**BULL
TREND** 
BROKERAGE LTD



Астрологът Николай Колев:

ДОБРОТО ВРЕМЕ ИДВА СЛЕД РЕФОРМИ

До есента на 2015 г. трябва да се започнат най-важните промени в здравеопазването, образованието и социалната сфера

България и българската икономика са малък елемент от световния пъзел и е важно да разберем астрологично как е устроен светът. Макар и микроскопична брънка, ние сме част от световната съдба, от чиято предопределеност не можем да избягаме. От това как текат астрологичните процеси зависи икономическото развитие на отделните държави.

Татяна Явашева

Още в древността светът астрологично е бил разделен на зони, попадащи териториално под управлението на 12-те зодиакални знака. Бащата на астрологията Клавдий Птоломей, живял в началото на нашето хилядолетие, оставя своя труд „Четирикнижие“, считано за библия на астрологията. В него той изброява държавите и познатите територии според принадлежността им към един от 12-те зодиакални знака. Така всяка територия попада веднъж завинаги под влиянието на определен знак.

Първата писта

Вълната на промените в света следва определена йерархия. Те се зараждат на територии, управлявани от въздушните знаци, които после „запалват“ огнените знаци, минават през водните и стигат до земните знаци. Според тази схема съвременният свят се движи, обривно казано, на три писти. Първата е на най-бързо развиващите се държави, които се управляват от въздушните знаци – Близнаци, Везни и Водолей. На тази писта са САЩ, управлявани от Близнаци, Китай – от Везни, а Водолей управлява съдбините на Русия. Япония също се управлява от Везни, но махалото на японското чудо, започнало след Втората световна война, стигна своя пик и вече се връща, затова страната е в рецесия.

Лидерската роля в света се пада на САЩ, държавата с най-големи свободи, предприемачески дух и възприемчивост към новото. Това съответства на знака Близнаци и неговата планета управител Меркурий. САЩ е държава на контрасти, там е най-успешният социален експеримент, движен от предприемчивост и иновации, родно място на водещите информационни технологии, медии и стартъпи. Китай е другата подобна сила, която набра скорост, но за разлика от младите Съединени американски щати, древното и имперското

минало тегнат.

Вторият и третият ешелон

Втората писта е с малко по-ниска скорост и по нея се движат страните, управлявани от огнени знаци. Та-

квива са повечето държави от Западна Европа. Началото на Евросъюза е поставено от Франция (Лъв) и Германия (Овен). В ЕС са и Италия (Лъв), Испания (Стрелец), Великобритания (Овен). Тези страни са по-предпазливи, малко по-мудни, но въпреки това достатъчно активни. В Централна Европа има и една страна, която се различава от заобикалящите я държави, и това е Швейцария. Тя е оградена от огнени знаци, но се управлява от земния знак Дева и вибира в друг ритъм. Затова не е част от ЕС, пази неутралитет.

България се управлява от земния знак Козирог. Страната ни географски, културно, финансово, мате-

риално и като менталитет стои встрани от Западна Европа, която е двигател на Стария континент. Балканите се управляват основно от земни знаци. Гърция, Македония, Сърбия и България са под влиянието на Козирог, а Турция – на Дева. Източна Европа винаги ще е като кръпка към Западна Европа и Европейския съюз – заради различното протичане на процесите в тези страни. Не бива да очакваме оттук да тръгне силна вълна на промени.

Преимущества

България бе допусната в Европейския съюз, без да е със същата скорост и на същата писта. Нашата страна обаче печели от европейската си ориентация, получавайки движещ импулс. Но и България, управлявана от Сатурн, има своите преимущества. Тя е ценна с природните си ресурси и залежи. У нас има метални руди и минерални води и трябва да се ориентираме към развитието на този бизнес. Бихме могли да бутелираме повече минерална вода и да я изнасяме, вместо да пилеем това

”
Страните под знака на Козирога не са водачи, но там живеят философи, изобретатели и откриватели
“

„злато“. Перспективно е да се развие добре организиран луксозен балнео- и СПА туризъм, селски, културен, конферентен и винен туризъм. Туризмът у нас следва да е свързан по-скоро с планините и с вътрешността на страната, а не толкова с Черноморието. България би могла да отглежда качествена земеделска биопродукция и да я изнася. Например някога тук е била житницата на Османската империя. На външните пазари може да излезем с хубаво българско вино, защото лозята виреят добре на територии, управлявани от земни знаци. Тук е подходящо място и за аутсорсинг. Земните знаци са знаци на службата, тяхната сила не е в това да водят.

Кой кара влака

Има обяснение и за това защо в отделни периоди България се е развивала добре под чуждо влияние и под управлението на хора с чужд произход. Държавата е орисана да чака и да се подчинява на правила и принципи, наложени ѝ отвън, затова и българите продължават да разчитат на появата на „месия“. Страната обаче трябва да развие шесто чувство за това кой партньор е добронамерен към нея. За съжаление, със собствени сили България много трудно може „да подкара влака“. През 2015 г. резките движения по отношение на външнополитическата ни ориентация може да се окажат пагубни в дългосрочен план.

Под знака на Козирог

Териториите, които са под знака на Козирог, са древни и със стара история. Такава е Индия. Тези страни са дали на света философия, концепции, в нашия случай и азбука. Хора, родени на тези географски ширини, са направили редица изобретения и научни открития, важни за човечеството. Великият изобретател Никола Тесла например е със сръбски произход, но разгръща уменията си именно в Америка. За него казват, че е човекът, който „разпростира светлина върху лицето на Земята“.

Планината от проблеми

През 2018 г. за България приключва един много дълъг негативен цикъл. За нас ще настъпи залезът на една епоха и изгревът на друга. Тогава ще се отгласнем от миналото и от статуквото. Преди този „просвет“ за икономиката,



**”
Вземем ли правилна
доза от горчивото
лекарство, след 2018
г. в икономиката се
очаква подем**

страната има да измине период от две години и половина, през който е време да се вгледа в настоящето и да се справи с планина от тежки проблеми, „сметени под килима“ десетилетия наред. Необходим е рестарт и пренареджане в социалната сфера и здравеопазването, като същевременно се въведат строги правила за достъп до социалните и здравните услуги. Чака се либерализация на пазара на здравни услуги, реална пенсионна реформа, преустройство на образованието и създаване на подходящи условия за

квалифицираните кадри, които масово напускат страната. Мерките за стимулиране на раждаемостта не бива да се отлагат. Акцентът е върху човешките ресурси.

Приоритети

Банковата система, новите енергийни проекти и промишлеността астрологично не са на преден план в предстоящите две години и половина. На фокус са социалният и здравният сектор, както и цялостната инфра-



структура и свързаност в страната.

Налагат се спешни мерки за ефективно здравеопазване, спиране на масовия отлив на специалисти, пенсионна реформа, развитие на трудовия пазар, създаване на гъвкава социална система за подпомагане, закрила на децата, подобряване на сградния фонд на социални институции, детски градини и училища.

Оздравяване

В началото на годината „зърното трябва да се пресеете от плевата“ и до края на лятото на 2015 г. ударно да се осъществят най-важните реформи, тъй като по-късно няма да има политическа подкрепа за големи промени. Ако това не се направи, България ще влезе в цикъл от проблеми. Вземем ли правилна доза от горчивото лекарство, след 2018 г. в икономиката се очаква подем. Дотогава ще се разчита на оскъдните чуждестранни инвестиции и на еврофондовете, които обаче ще бъдат давани под все по-строг контрол. [И](#)

Информация и съвети от Николай Колев, свързани с астрологията, може да намерите на сайта AstroGalaxy.info





Петя Димитрова:

ЗАЛАГАМЕ НА БЛИЗОСТ В ОБСЛУЖВАНЕТО

Важно е да бъдем не просто кредитори, а надеждни партньори, казва главният изпълнителен директор на Пощенска банка

Г-жа Петя Димитрова е главен изпълнителен директор и председател на УС на Пощенска банка. Професионалният ѝ път в банката започва през 2003 г. като главен финансов директор на осемте дъщерни компании на „Юробанк И Еф Джи Груп“ в България, била е прокурист, изпълнителен директор и член на УС на Пощенска банка. От 2012 година поема поста главен изпълнителен директор на петата по активи банка на българския пазар.

Г-жа Петя Димитрова е дипломиран експерт-счетоводител от Асоциацията на дипломираните експерт-счетоводители (АССА) в Лондон, има ЕМВА степен от Университета в Шефийлд, Великобритания, и две магистърски степени по финанси и банково дело и туризъм от Университета за национално и световно стопанство и Софийския университет „Св. Климент Охридски“. Притежава още дипломи по програма за развитие

на мениджърските умения от ALBA Бизнес училище за следдипломна квалификация, Харвард; сертификат за мениджърски умения от университет „Джорджтаун“, Вашингтон; диплома по управление и социално развитие на НПО от Аристотеловия университет в Солун и Македонския университет, Гърция. Петя Димитрова е член на управителните съвети на Международния банков институт, на Асоциацията на банките в България, на Американската търговска камара в България и на Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България, член на Настоятелството на Американския университет в България, както и член на Индуриалния консултативен съвет по промишлеността на CITY College към университета в Шефийлд, Великобритания. Носител е на редица български и международни отличия, последното от които е „Жена на годината“ 2014 в категория „Бизнес“.

Стилиян Гребеничарски

Г-жо Димитрова, какви са поуките за банковия сектор от динамичната 2014 г.?

- Основната поука от 2014 г. за всички участници в сектора е, че банките, които имат добра политика за управление на риска и спазват правилата, оцеляват и съумяват да продължат успешно работата си в подкрепа на бизнеса и домакинствата в страната. Високата капиталова адекватност и ликвидност осигуряват стабилни буфери, с които банките могат да посрещат евентуални неблагоприятни ефекти. През 2014 г. самите ние, работещите в банковия сектор в България, направихме много, за да запазим стабилността в системата.

- Какви бяха успехите за Пощенска банка през изминалите 12 месеца?

- Позволете ми да започна с това, че „виновник“ за успехите ни е целият ми екип – от колегите в клоновете, регионалните мениджъри и координатори, които осигуряват отлично обслужване на клиентите ни, до специалистите и мениджърите в централата, които разработват нови продукти и се стремят да направят процесите по-ефективни.

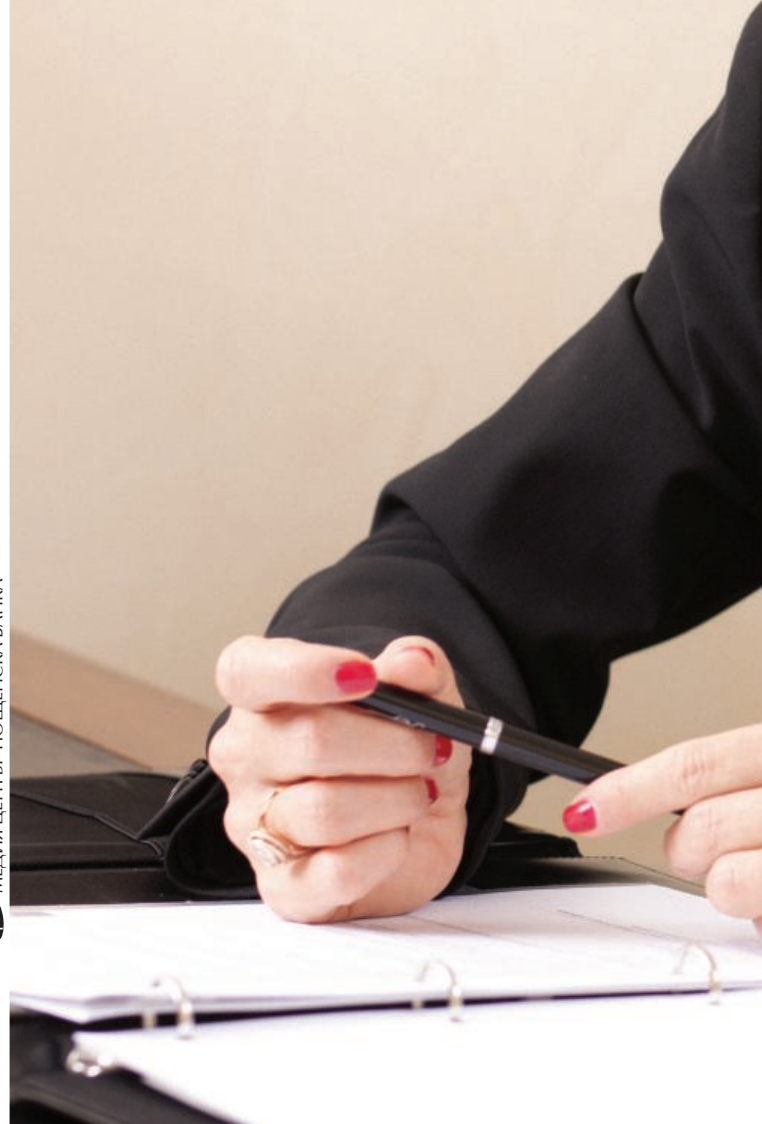
През 2014 г. мажоритарният дял собственост (65%) на нашата група премина в ръцете на утвърдени международни акционери - фондове с дългосрочни инвестиционни намерения като Fairfax, Willbur Ross и Capital Research и международни институционални инвеститори от САЩ, Канада, Европа и Азия. Диверсифицираната акционерна структура затвърди позициите на банковата група като участник във формирането на борсовите индекси и увеличи ликвидността на акциите. Увеличението на капитала на Юробанк с 2.864 млрд. евро бе третата най-голяма подобна транзакция в света през 2014 г. Успехът за нас беше да продължим да реализираме ключовата си стратегия с новите акционери, отговаряйки на техните високи очаквания и амбициозни цели.

Доказателство за успехите ни на местно ниво бяха множество международни и национални награди за иновативни продукти като „Спестовен жилищен кредит“, за дейности в подкрепа на обществото за съвместния проект с УНИЦЕФ и за ефективни маркетингови комуникации.

Нарастването на размера на депозитите и кредитите свидетелства за успешните ни практики и доверието в Пощенска банка. Нашият кредитен портфейл в размер на 4.3 млрд. лв. към деветмесечието на 2014 г. свидетелства за подкрепата, която оказваме

”
Предизвикателство
беше да продължим
да извършваме
основните
си операции,
въвеждайки
нови технологии
и нов подход в
обслужването

“







”
**Залагаме на
 специализирани
 центрове
 за малък бизнес
 и за жилищно
 кредитиране**
 “

на българския бизнес, гражданите и икономиката като цяло. Паралелно с това, отчитаме двуцифрен ръст на жилищното кредитиране - доказателство за подкрепата ни към домакинствата в реализиране на мечтата им за нов дом. От друга страна, привлечените депозити в размер на 4.9 млрд. лв., отново към деветмесечието, са показателни за традиционно високото доверие, което клиентите ни гласуват. Подобрихме и финансовия си резултат, който достигна 17.2 млн. лв. към края на септември 2014 г.

- *А какви бяха предизвикателствата в работата ви?*

- Предизвикателствата също не бяха малко. Основно предизвикателство пред нас беше да продължим да извършваме основните си операции, в същото време въвеждайки нови технологии и нов подход в обслужването. Да превърнем един добре работещ модел в още по-добър. Клоновете ни започват да изпълняват различна роля. Те все повече се превръщат в място за професионални съвети, споделяне на експертиза с клиента и разрешаване на проблемите му. За ежедневните си дейности клиентите ни разширяват използването на онлайн банкиране, телефонно банкиране и други канали. Затова трябваше да увеличим своето дигитално присъствие, и от друга страна, все повече да предоставяме близост в обслужването на клиентите в офисите си.

Нашата стратегия бе да предоставяме не просто универсални банкови услуги, а продукти спрямо нуждите на клиента. Искаме тези клиенти да си имат своето място, където ги очакват специално обучени служители, познаващи тънкостите на техния бизнес или потребности на домакинството. Затова започнахме да инвестираме в откриването на специализирани центрове за малък бизнес, а на следващ етап и за жилищно кредитиране. В много наши клонове вече оперират центрове за персонално банкиране и обслужване на корпоративни клиенти. Предимство за нас е, че въвеждаме модел, който съчетава иновациите и специализацията и по този начин надгражда досегашните ни добри практики в обслужването на клиенти.

- *Какви ще са последствията за българската банкова система от евентуалното присъединяване към единния банков надзор и трябва ли България да стане част от Европейския банков съюз във всичките му*

аспекти?

- Присъединяването неминуемо ще се случи, най-късно в момента, в който станем част от еврозоната. Ако се присъединим по-рано, то няма да доведе до голяма промяна за банки като нашата, които са част от международни групи, опериращи под контрола на ЕЦБ. Това ще бъде просто един допълнителен елемент, който може би ще повиши доверието на хората в системата.

Фактът е, че традиционно, опериращите в страната банки са консервативни, добре капитализирани, което ни помага в посрещането на промените. Имаме много висока капиталова адекватност и това, че регулациите затягат изискванията за капиталова адекватност и ликвидност, означава съответно, че изпълнението на тези изисквания за нас е по-лесно, отколкото за западните банки.

- *Какви са, според вас, причините размерът на кредитите в системата да регистрира символични ръстове напоследък – консерватизъм в банките, страх от поемане на риск или недостиг на качествени проекти?*

- Бих започнала с това, че банките разполагат с достатъчно ресурс за кредитиране, който е на достатъчно ниска цена. През декември в системата отново бе абсорбирана значителна ликвидност. Но, от друга страна, докато няма ръст на икономиката и пазари за това, което фирмите ни произвеждат, и съответно търсене от страна на домакинствата, е трудно да се говори за кредитна експанзия. Важно е макроикономическата среда да насърчава местните и чуждестранни инвестиции с благоприятни условия за правене на бизнес. Надявам се най-после да бъдем свидетели на устойчивост и предвидимост в средата, турбулентната политическа ситуация да остане в историята, за да може бизнесът да е по-спокоен и успешен. В момента в България наблюдаваме признаци за възстановяване на икономическата активност на населението, което ще доведе до търсене на кредити от фирмите. Очакването ми е за нормализиране на нивата на кредитната активност. Реално погледнато, кредитиране и нов бизнес има. Но не се забелязва толкова ясно, защото старите кредити се изплащат с по-бърз темп.

- *Доколко това представлява предизвикателство и каква политика предприема банката за ускоряване на кредитирането и инвестиционната активност?*

”
Лихвите
ще продължат
да намаляват
умерено
“

- Отворени сме да кредитираме нови добри проекти. Предлагаме конкурентни условия и гъвкавост, фокусирайки се върху малкия бизнес, който е гръбнакът на икономическата активност и предприемачеството в страната. Като прогресивна и иновативна банка правим сериозни инвестиции в областта на развиването на специализирани канали за обслужване на бизнеса и индивидуалните клиенти. С новия модел на обслужване, който въвеждаме, съчетаваме иновациите и специализацията и по този начин надграждаме досегашните ни добри практики в обслужването на клиенти. За нас е важно да бъдем близо до своите клиенти, както и да им предлагаме най-високата възможна клас клиентско обслужване. Важно е да бъдем не просто кредитори, а надеждни партньори на гражданите, българските предприемачи и международните компании с присъствие в страната.

- *Доближиха ли лихвите в България потенциалните си дъна?*

- Винаги има възможност за допълнително намаляване на лихвените нива. Нашето бъдеще е в еврозоната. Нормално е и нашите лихвени равнища да се движат в тази посока. Когато има голяма ликвидност и хората продължават да спестяват, можем да достигнем някой ден до лихви по депозитите под 1%, както в Германия например. Лихвите ще продължат да намаляват умерено, но все още не могат да се съпоставят с цените в по-развити икономики, където рискът, който се носи от банките, и цената на ресурса са на по-ниски нива от нашите.

Няма да учудя никого, ако кажа, че най-ниските лихви по кредитите са за фирмите, които са стабилни, представят сериозен бизнес план, имат добър паричен поток, и съответно добро обезпечение.

- *Удачни ли са по-високите капиталови изисквания за системно важни кредитни институции и има ли този подход основание и в България?*

- Нормално е, когато една банка е системна, тя да се наблюдава от регулатора с повишено внимание. И в момента в България капиталовите изисквания са по-високи отколкото за повечето банки в ЕС. Но това не е проблем за системата, защото капиталовата адекватност е над 20% - значително над регулаторните изисквания.

- *Какви очаквате да са тенденциите в развитието на банкирането в глобален план?*

- Мисля, че bankerите ще се занимаваме основно

с това, което правим най-добре – отпускането на кредити и събирането на депозити. Банкيرانето у нас например е все още много по-близо до традиционното, не се впуснахме в инвестиции в рискови продукти, което ни спести много от проблемите на западните банки по време на кризата.

Друга световна тенденция в банкирането е все по-засилената дигитализация на потребителите и опита на банките да отговорят на тази промяна. Това е горещата тема за банките днес, тъй като ценовите войни вече са в историята. Предимство ще имат тези, които превърнат типичните модели на обслужване в нещо повече. Прогресивните банки вече правят сериозни инвестиции в значителното повишаване на уеб и мобилните възможности за предоставяне на услуги и създаване на офиси за иновации.

- *Към реализацията на каква стратегия ще се стремите за банката?*

- Основната ми цел е да осигуря приемственост, за да продължим да бъдем стабилна и печеливша банкова институция, като надграждаме с нови постижения и признания. Клиентите ни са във фокуса на нашите усилия. Взаимоотношенията ни с тях остават наш приоритет, доверието им в институцията е най-добрата оценка за нашия успех.

Сега сме в много изгодна позиция и пред нас се откриват отлични перспективи и значителни предимства – като профилираните ни центрове за обслужване, добрите финансови резултати, иновативните канали и технологии, и не на последното място екипът от чудесни професионалисти, който успяхме да изградим.

- *Какви рискове поемате и коя „доходност“ ви носи най-голямо удовлетворение извън образа на висш банков мениджър?*

- Аз съм banker и трудно мога да изляза от тези обувки. Затова всяка инвестиция при мен е добре обмислена. Това съветвам ежедневно и клиенти – да планират правилно своите разходи. Съществува златно правило за планирането на личния бюджет, според което трябва да ви остават достатъчно ликвидни средства, които да покрият разходите ви за шест месеца напред, каквото и да ви се случи.

Това, което ми носи допълнително удовлетворение, е времето за децата ми, за допълнителна квалификация и за социални и обществени дейности. **И**





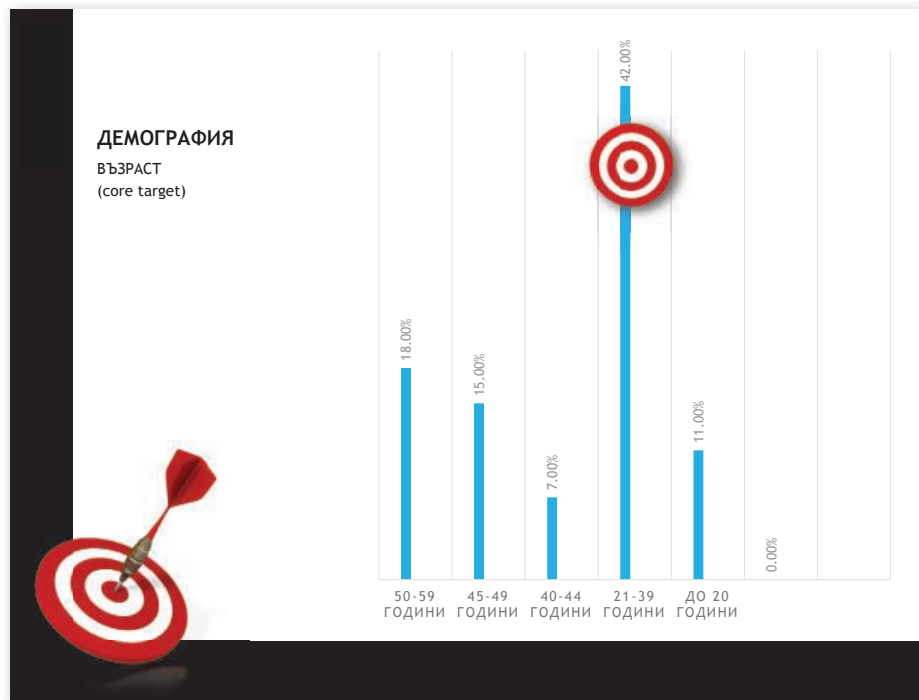
„ИКОНОМИКА“ е списанието на българските **предприемачи**

*65% от читателите ни са хора
със собствен бизнес, сочи
проучване на „Гемюс“*

Икономика“ е четивото на българския предприемач. Този факт изпъква в проучването на аудиторията на изданието, направено от „Гемиус“. Две трети (65%) от хората, които четат списанието, са притежатели на собствен бизнес. Друга голяма част са ръководители на големи компании – 42% (отговорите са повече от 100%, защото един човек е едновременно собственик и управител). 32% от читателите ни са хора със свободни професии. Тази статистика е признание за работата на екипа ни и отговорност да продължим да сме на нивото на високите очаквания на хората от бизнеса - да проследяваме и очертаваме съвременните бизнес тенденции, да показваме успешните истории и да насърчаваме добрите примери.

40% от читателите ни са от София, 35% от големите градове и 25% - от малки и средни градове. Почти равното разпределение на тези показатели ни дава основание да се радваме, че българският бизнес е представен не само в столицата, а и извън нея.

Гордеем се и с това, че задържаме интереса на хора

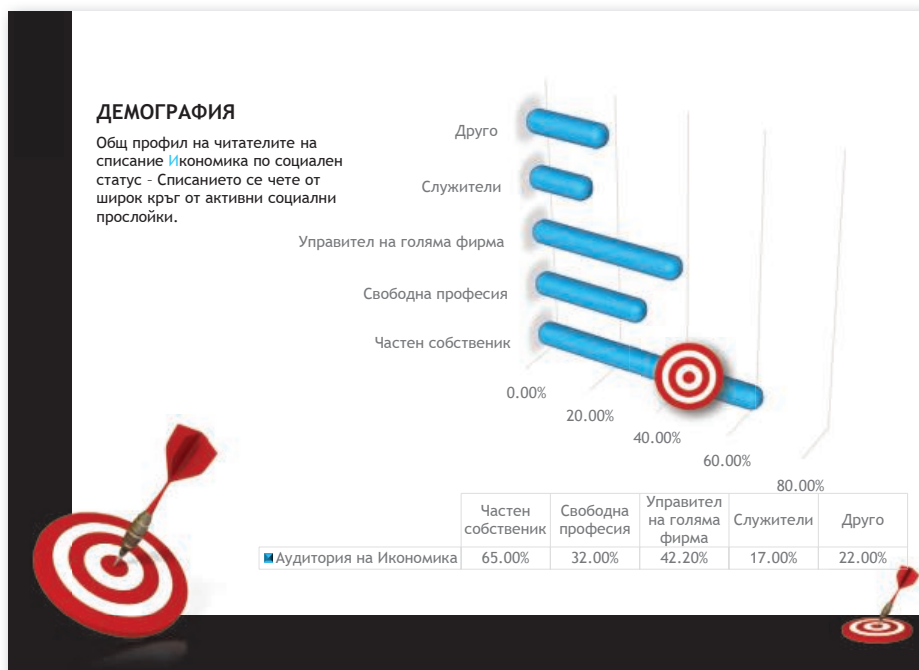


от всички възрасти. Най-голямата част от нашите читатели (42%) са на възраст между 21 и 39 години. Следваща по големина група (18%) са хората между 50 и 59 г. 15% са тези между 45 и 49 г., а една десета са хора до 20-годишна възраст.

Теми, които интересуват най-голяма част от читателите ни, са: Застраховане (40%), Банки и инвестиции (24,4%), Реклама и финансови услуги (18%), Иновации (27,9%), Електроника (17%), Автомобили (15%).

Интересна подробност е, че по отношение нагласите за пазаруване най-голяма е групата на читателите, които се насочват към био, органични и здравословни продукти (22%).

В началото на годината - време за нов свеж старт, „Икономика“ е подготвила специален жест за своите читатели – нов дизайн, по модела на водещите световни бизнес издания. Благодарим на хората, които всеки месец дават висока оценка за нашата работа, избирайки страниците на „Икономика“, и се надяваме да останем техния верен компас в света на бизнеса. **И**



Ускорено развитие с **BLACK PEAK CAPITAL**



ФОТО СТОЯН ЙОТОВ

Кирил Иванов, Росен Иванов, Ангел Стефанов и Ивайло Господинов (от ляво надясно) вярват, че ще съумеят да инвестират средствата на фонда по най-успешен начин

*Коинвестиционният фонд раз-
полага с 10 млн. евро и това е
половината от средствата, кои-
то трябва да вложи в български
компании заедно с партньори*

В България заработиха два коинвестиционни фонда - Black Peak Capital и Empower United, които до края на 2015-а трябва да инвестират съответно 10 млн. и 15 млн. евро в добре развити български малки и средни предприятия. Изискването е 50% от общото вложение в една компания да е от друг инвеститор. Целта на фондовете за дялово финансиране, създадени по инициативата JEREMIE с подкрепата на Европейския инвестиционен фонд, е да запълнят сериозната празнота на пазара на капитал в България. Представяме ви възможностите на Black Peak Capital.

Татяна Явашева

Традиционно по-голяма част от българските малки и средни предприятия предпочитат банков заем и са скептични към дяловото финансиране. Затова и само 3% от тях са се доверили на тази възможност, показва проучване на Обединение „Партньори за европейско финансиране“. Активната работа на Европейския инвестиционен фонд (ЕИФ) в България вече дава резултати и инвестиционната култура започва да се променя.

Ситото

Black Peak Capital, създаден с подкрепата на ЕИФ, се насочва към добре развити малки и средни компании, които се нуждаят от допълнително финансиране, а и от партньор, чрез който да станат още по-успешни. Фирмите трябва да разполагат с изградена мрежа от клиенти, да имат добри продажби, а съответно и приходи. Изискването е да са стъпили здраво на пазара. Добре е да имат успешни продукти и услуги, познати на регионалния или на глобалния пазар, може да са компании, които са водещи в определена ниша в страната, посочва Росен Иванов, управляващ партньор в Black Peak Capital.

Потенциал

Опитът на Росен Иванов сочи, че много често компанията се развиват и стигат тавана на своите възможности. За да продължат уверено напред, им трябва стратегически партньор. Други пък усещат, че с подходящо ноу-хау и финансова подкрепа възможностите стават още по-големи. Затова много предприемачи започват да гледат по-смело на дяловите инвестиции. Фондове като Black Peak Capital не отнемат контрола, нито мотивацията на екипа. Професионалният външен поглед дава добавена стойност и, в крайна сметка, позитивното партньорство качва цената на предприятието.



ФОКУСЪТ

Black Peak Capital гледа към два вида компании. Едните са в индустрии, които като цяло се развиват добре, въпреки стагнацията на икономиката - такъв сектор е аутсорсингът на бизнес процеси. Има сектори, които като цяло не вървят успешно, но пък отделни компании се представят забележимо - например в секторите машиностроене и електроника. Има и фирми, които на вътрешния пазар постигат растеж и увеличават пазарния си дял - например в сферата на бизнес услугите. Точно такива компании обаче банките отказват да финансират, затова пък са подходящи за дялови инвестиции.

Black Peak Capital разполага с първоначален капитал от 10 млн. евро, които ще бъдат инвестирани в бързо растящи малки и средни предприятия с подчертан експортен потенциал. Средствата трябва да бъдат вложени до края на 2015 г. После фондът може да остане в компанията за период от около 10 години, но се предвижда за срок между 4 и 6 години поставените цели да бъдат достигнати. Всички инвестиции трябва да са в компании в България, чиято основна част от екипа и активите са на територията на страната. **И**



ФОТО: СТОЯН ЙОТОВ

Росен Иванов е управляващ партньор в Black Peak Capital. През 2007 г. става съосновател на Entrea Capital, която се превръща в една от водещите в инвестиционното банкиране. Работил е в McKinsey & Co. в Ню Джърси и Ню Йорк, бил е инвестиционен сътрудник в ЕБВР в Лондон. Започнал е кариерата си в Procter & Gamble Balkan Markets в Букурещ. Притежава магистърска степен по бизнес администрация от Harvard Business School и бакалавърска степен по икономика от Американския университет в България. **И**

Екипът на Black Peak Capital е готов да проявява гъвкавост, но първоначалният „праг“ за компанията, в която ще се инвестира, е да генерира годишни приходи от няколко милиона лева. Дяловата инвестиция ще е в размер между 1 и 3 млн. евро, което означава коинвеститорът да вложи поне още толкова.

В свои води

Управляващите партньори в Black Peak Capital познават добре българския пазар и в добри, и в лоши години, знаят кои индустрии продължават да се развиват успешно. Нужни са нюх, опит и късмет, за да може благодарение на инвестицията и партньорството компанията да постигне предварително заложените цели. Фондът за рисков капитал избягва да инвестира в бизнес, който под някаква форма е зависим от държавата.

Обикновено дори добрите малки и средни предприятия не са готови за такъв вид сделки и преди да се стигне до инвестицията, е необходимо внимателно управление и структуриране. Ето защо екипът на фонда трябва да притежава комплексни умения - да идентифицира добри компании, да умее да говори на правилния език с предприемачите, да структурира сделките, да привлече коинвеститор, да осъществи на практика тристранна сделка. На следващ етап да подпомогне побързото развитие на компанията и накрая да направи изход от инвестицията, и то по най-добър начин.

Ефектът

В България няма много дялови инвестиции в сегмента, към който Black Peak Capital се насочва, въпреки че в региона оперират немалко инвестиционни фондове. Целта е фондът да стимулира интереса към някои от успешните български компании. Ако заложените цели бъдат постигнати, България ще стане различима на картата за дялови инвестиции. Вече се усеща ефектът от работата на двата фонда Eleven и LAUNCHub, които подкрепят стартиращите компании в начална фаза. Очаква се новият инструмент, свързан с дяловите коинвестиции, също да даде осезаем ефект. Крайната цел на всички тези усилия е България да се припознава като добро място за бизнес.

Израел е добрият пример как дяловото инвестиране може да се развие от нулата с подкрепата на подобни фондове. Дали след 15-20 години и България ще постигне подобен успех, не може да се каже, но със сигурност този вид инвестиции ще наберат скорост. **И**

ИЗИСКВАНИЯ

1. Преди да се пристъпи към преговори за сделка, първо се гледа какъв е екипът, който управлява съответната фирма.
2. Ръководството трябва да е отворено за партньорство и споделяне на обща визия за развитие на компанията.
3. Идентифицират правилните хора в правилните индустрии, но трябва да е налице и потенциал в самата компания, който да даде възможност инвестицията да се превърне в ускорител на развитието. **И**

С дизела на „Лукойл“ пътувате спокойно и през зимата

С понижаване на температурите е добре водачите на автомобили с дизелови двигатели да ги подготвят за студовете. Най-важна е максималната бдителност по отношение на горивото, защото през зимата на пазара попадат големи количества некачествени продукти. Примеси от лятно дизелово гориво могат дори да доведат до повреда на горивната система на автомобила, а пестенето за сметка на качеството може да коства в пъти повече разходи за ремонт. Затова бъдете внимателни и зареждайте дизелови горива единствено на проверени бензиностанции!

С дизеловото гориво на „Лукойл“ ще усетите зимата по съвършено нов начин!

При минусови температури кристалите парафини падат като утайка и блокират системата за подаване на гориво. Поради това за горивната система на дизеловия двигател е особено важна чистотата. Ако върху горивния филтър има замърсявания, през зимата върху тях ще се натрупат и нарастват парафинови кристали, които ще го запушат. Затова много шофьори прибегват до използването на добавки.

В дизеловите горива, разпространявани в бензиностанциите на „Лукойл България“, в заводски условия са добавени вещества, които не позволяват образуването на парафини и не е необходимо да доливате специални добавки за зимни условия.

За да съхрани спокойствието и комфорта при зимно пътуване на своите клиенти, при норма по БДС -15° за замръзване на дизеловото гориво „Лукойл България“ предлага на своите бензиностанции изпитан в лабораторни условия зимен дизел СР-10, който не замръзва до -20°. Други негови предимства в сравнение с конвенционалното зимно дизелово гориво са:

- По-ниска плътност и вискозитет, което улеснява течливостта на горивото при ниски температури.
- Лек фракционен състав и по-ниска пламна температура, което улеснява запалването и стартирането на двигателя при ниски температури.

Сигурно гориво - сигурна кола

На бензиностанции „Лукойл“ можете да заредите и дизелово гориво от серията „ЕКТО“ с подобрени качествени показатели. Благодарение на пакет многофункционални добавки горивото ЕКТО има следните предимства:

- Понижава износването, намалява шума и подобрява мощността на двигателя.
- Образува защитен слой върху металните части на двигателя, който не позволява образуването на корозия.
- Спомага за по-добра течливост и подобрява нискотемпературните показатели на горивото.
- Не позволява образуването на корозия в резервоара на автомобила при евентуално попаднала влага.

Добре е да знаете, че при преминаване на двигателя на миещи горива, каквото е Лукойл ЕКТО дизел, и особено при по-стари автомобили, в резултат на почистващото действие се отделят нагар и боклуци, които могат да задръстят горивния филтър. Затова е препоръчително след известен пробег с ЕКТО гориво да смените филтъра.

ЛУКОЙЛ

ПОДГОТВИХТЕ ЛИ ВАШИЯ ДИЗЕЛОВ АВТОМОБИЛ ЗА ЗИМАТА?



Зимни гуми



Проверете горивната система



Проверете акумулатора



Зареждайте дизелови горива на проверени бензиностанции!



Зимните дизелови горива от ЛУКОЙЛ дават сигурност, спокойствие на шофьорите на пътя и безаварийна работа на дизеловия двигател и при зимни условия!





ЧЕРНИ ДНИ ЗА ЧЕРНОТО ЗЛАТО

Далече от полето на петролния шахмат, България получи неочаквания късмет да извлече ползи от ниските цени

Цветелина Борисова

Петролното господство доскоро изглеждаше непохватимо, а държавите производителки на черно злато винаги разполагаха с поне един сигурен икономически коз. Точният израз е: „Да, ама не.“ – както беше казал един от доайените на българската журналистика. Защото светът не стои на едно място и за последните 6 месеца цената на петрола претърпя истински срив, падайки почти наполовина. Подобно поевтиняване на нефта не е имало от 2009 г., когато светът беше в най-силната прегръдка на финансовата и икономическа криза.


Ако спадът в котировките на петрола трябва да се проследи от самото начало, там ни очакват основните икономически закони: за търсенето и предлагането. Забавянето на водещи икономики, перспективите за слабо икономическо възстановяване на Европейския съюз и Япония, намаляването на растежа във втората световна икономика – Китай, всичко това обяснява по-малкото търсене на ценната суровина. В същото време държавите производителки на петрол не ограничават предлагането, напротив – някои дори го увеличават. Такъв производител са САЩ, които постоянно вдигат добива си и последното нарастване е с 14% на годишна база. Така те вече са производител №1 в света. „Става въпрос за т. нар. шистова революция, която по-скоро е революция в добива на газ и петрол“, коментира Петър Пешев, управител в инвестиционния посредник „Бул Тренд Брокеридж“. И наистина, доскоро подобен сценарий би изглеждал нереален: някой да измести Близкия изток – Меката на черното злато, от челните позиции в добива. Но... какво ли не правят технологиите, а и амбициите.

Групата на 12-те държави в ОПЕК официално намаля прогнозата си за търсенето на петрол през 2015 г. Организацията на страните износителки прогнозира, че търсенето ще падне до 28,9 млн. барела, или с над 1 млн. барела на ден по-малко от добив в момента. Това е най-ниското ниво от 12 години насам. Международната агенция по енергетика също понижи прогнозата си за 2015-а. Залозите сега са дали все пак петролният картел няма да отстъпи и да намали производствените си квоти, за да задържи цената... Как ще се кръстосат интересите и позициите на международната петролна сцена – от това всъщност зависи уравнието за цената на петрола.

Какво ще се случва с цената? – това е въпросът, който възбува всички – от производителите и износителите, до обикновените потребители. Никой анализатор не би се наел с точна прогноза. „Ако допуснем, че обстоятел-

ствата се запазят в близките месеци, то инерцията ще продължи и не е чудно да имаме цена от 50 долара за барел за лекия суров петрол, както и за сорта Брент“, смята Петър Пешев. Подобно дъно ще внесе сериозна тревога сред петролните среди, защото цена под 60 долара е неизгодна за абсолютно всички участници на пазара. „Добивът на петрол от шистовите находища в САЩ вече е ударен силно от ниските цени, тъй като инвестициите са направени с разчети за много по-високи приходи“, коментира главният анализатор на инвестиционния посредник „Елана трейдинг“ Цветослав Цачев. „Остава въпросът кой и докога може да издържи на тази борба между старите и новите доставчици на енергия. Разходите за добив на Саудитска Арабия, обаче, са значително по-ниски от цената за шистовия петрол“, допълва Цачев. Според него от ОПЕК идват сериозни сигнали, че дори цената да падне под 50 долара за барел, тя ще бъде толерирана в следващите три месеца. Москва също декларира, че подкрепя позицията на ОПЕК да не намалява производството си, и на свой ред е твърдо решена да запази обемите на добива и пазарния си дял, независимо че няма гаранции за цената.

Какви са последствията от големия петролен спад? На практика, световната икономика би трябвало да получи много силен тласък от драстичното понижение на петрола, защото се освобождават повече средства за потребление. Тези ползи са главно за страните вносителки на черното злато. За част от държавите износителки положението въобще не е оптимистично. В същото време анализаторите вещаят положителен ефект за най-големия производител САЩ, където богатство и доходи ще се прехвърлят към други сектори на икономиката.

Далече от полето на петролния шахмат, България получи неочаквания късмет да извлече ползи от създалата се ситуация. Като цяло, ниската цена на петрола би трябвало да стимулира българската икономика, увеличавайки потреблението и евентуално – производството, особено в условия на свити чужди инвестиции. Има известно понижение при цените на горивата, но според анализаторите не бива да се очаква забележимо поевтиняване на стоките. Разходите за транспорт обаче ще паднат и това ще бъде добре за фирмите в бранша. „Най-големият плюс за икономиката идва от по-ниските разходи за горива за населението, като тези средства ще се насочат към покупките на други стоки“, заключава Цветослав Цачев. Сумарно прекият ефект за страната ни от ниската цена ще бъде над 1 млрд. лева, изчислява Петър Пешев. Финансовото издание The Wall Street Journal отива още по-далеч в оптимизма си за България, оценявайки ефекта на 1,23 млрд. долара, или 2,3% от БВП. 

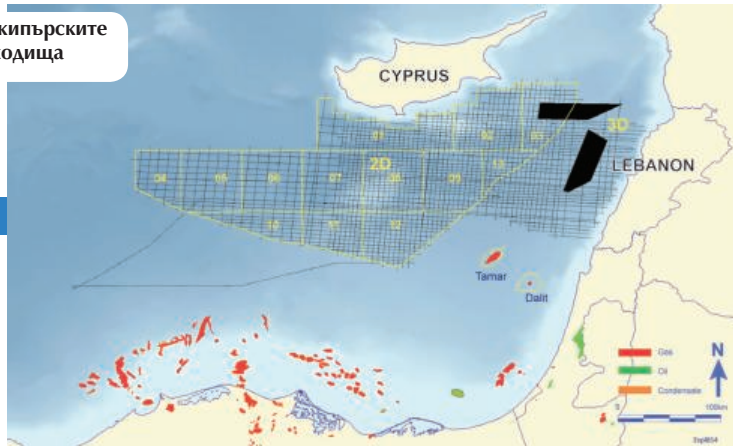


ИЗТОЧНОТО СРЕДИЗЕМНОМОРИЕ

ГАЗОВАТА АЛТЕРНАТИВА
за Европа

Може ли малкият Кипър да се превърне в значим фактор в голямата геополитическа игра с дъх на синьо гориво

Карта на кипърските
газови находища



Бранислава Бобанац, Никозия-София

Природният газ може да бъде спасение или проклятие. Ако той се управлява добре, ще бъде източник на богатство за всички, но ако се превърне в източник на напрежение, ще бъде проблем за всички и ще е по-скоро проклятие“. Така определи ситуацията пред Кипър Еспен Барт Ейде, специалният съветник на генералния секретар на ООН Бан Ки-мун по Кипърския въпрос, докато през ноември правеше дипломатически совалки между лидерите на двете общности на разделения Кипър – кипърските гърци и кипърските турци, в опит /излязъл неуспешен/ да ги накара да възобновят преговорите за обединяване на страната. А те бяха прекратени през октомври именно заради природния газ.

В същото време отказът на Русия да изгражда „Южен поток“ и преместването му към Турция насочи погледи-те към Кипър и го издърпа с ход напред към големите играчи на европейската енергийна шахматна дъска.

Буря с дъх на гориво в Източното Средиземноморие

Близо 3.5 трилиона куб. метра синьо гориво лежат под водите на Средиземно море в района между Кипър, Израел и Ливан, според експертни оценки от световни геоложки проучвания. Количеството превръща региона в изключително важен кръстопът за световните енергийни пазари, който може да осигури на Европа алтернативно трасе и източник на гориво за нейната енергийна независимост от Русия. Засега обаче технически и политически проблеми слагат препятствия пред тази алтернатива.

През 2014 г. в Източното Средиземноморие се разрази истинска газова буря, която обхвана Кипър и съседите му Гърция, Израел, Ливан, Египет, Турция - всички те с интереси към експлоатацията на природните ресурси в региона. Към тях се прибавя и интересът на САЩ за контрол на стратегическия енергиен ресурс в размирния и конфликтен район на Близкия изток.

През изминалата година страните в региона предприеха офанзива за сътрудничество в енергетиката чрез двустранен и тристранен диалог на високо политическо ниво. Стигна се и до среща на върха, проведена в Кайро в началото на ноември, на която правителствените и държавните ръководители на Гърция, Кипър и Египет се споразумяха за създаването на регионален енергиен алианс. Целта е той да „прехвърли“ източносредиземноморски енергиен мост към континента. Пак през ноември на конференция в Италия ресорните министри от ЕС обсъждаха стратегическото значение на Евро-средиземноморската мрежа за природен газ и електроенергия в контекста на енергийната сигурност на континента.

Укрепването на сътрудничеството в областта на енергетиката между Кипър, Египет и Гърция, а също така и с Израел и Ливан, бе коментирано от британския финансов вестник Financial Times като създаване на „анти-турски блок“ в Източното Средиземно море.

Поради геостратегическото положение на острова, Кипър е

възлова брънка в бъдещия маршрут

Малката средиземноморска страна от години заявява амбициите си за важно място в новата европейска енергийна карта, като стане регионален газов и енергиен хъб. За осъществяване на тази стратегия правителството в Никозия прие и специална „пътна карта“. След кризата от 2013 г., която изправи страната на ръба на фалита, на добива и експорта на природен газ се възлагат големи надежди за цялостното възстановяване на кипърската икономика.

Кипър е на път да стане ключов играч в Източното Средиземноморие, превръщайки се в нов енергиен източник, посочи и вицепрезидентът на САЩ Джо Байдън по време на посещението си в Никозия през май 2014 г., подчертавайки „стратегическото партньорство“ между двете страни.

Разработването на първия кипърски газов участък, наречен „Афродита“, в блок 12 на изключителната икономическа зона на Кипър, започна през септември 2011 г. от американската компания „Нобъл Енерджи“. Две години по-късно, през септември 2013 г., бе запален пламъкът на първия газ, излязъл на повърхността от находището. Проведените тогава потвърдителни сондажи показаха, че потенциалните запаси на синьо гориво в полето с площ от около 100 кв. км са от 3.6 трилиона до 6 трилиона куб. фута, или средно 5 трилиона куб. фута гориво, което се равнява на 142 млрд. куб. метра. Тези резултати изведоха „Афродита“ като трето по големина находище в басейна на Източно Средиземно море след израелските Левиатан и Тамар, непосредствено до които се намира. А за проучване и разработване са определени 13 блока в изключителната икономическа зона на Кипър в Средиземно море, на площ от около 51 000 кв. километра!

В края на септември 2014 г. италиано-южнокорейският консорциум ENI / KOGAS започна сондажите на вто-

рия газов участък на Кипър - „Онасагорас“ в блок 9, като първите резултати се очакват в началото на януари. По план той трябва да пробие 4-6 кладенеца в блока. Консорциумът има лицензи за още два блока – 2 и 3. През втората половина на 2015 г. на ред са и проучвателните сондажи на френската TOTAL, която взе концесии за блокове 10 и 11.

Оптимистичните очаквания за богати газови залежи към момента се свеждат до не много оптимистичния технически въпрос за бъдещата газопреносна инфраструктура - как енергоресурсът ще се транспортира до очакващата го Европа: чрез тръбопровод или като втечен газ.

Стратегическият приоритет за правителството в Никозия е изграждането на сушата на

завод за втечен газ

във Василикос, близо до крайбрежния град Лимасол. Въпросът е кога и как ще стане той.

Решение за строителството на терминала ще се вземе само ако той е икономически изгоден. Съоръжението ще струва около 6-8 млрд. евро. Единствените установени към момента запаси от природен газ край Кипър в участъка „Афродита“ с техния обем от малко над 140 млрд. куб. метра не са достатъчни. За ефективна работа на завода за втечен газ е необходимо поне двойно по-голямо количество, по експертни оценки. Затова следващите месеци са ключови – в зависимост от сондажите на ENI/KOGAS правителството трябва да реши дали да изгражда терминала, или да търси други варианти.

Ако всичко върви по план със завода, Кипър може да изнася втечен газ към Европа от 2022 г., прогнозира проф. Тула Онуфриу, председател на Кипърската компания за въгледороди.

Едновременно с това Кипър преговаря с Израел за използване на газ от израелските находища за запълване на капацитета на бъдещия завод. Обсъжда се и изграждане на плаваща установка за втечняване на природен газ.

Друга възможност е кипърското гориво от „Афродита“ да се изнася по тръбопровод към двата терминала за втечен газ в Египет, а оттам и за реекспорт към Европа. За този вариант Никозия и Кайро се споразумяха през ноември, като се договориха да ускорят процедурите за реализацията му. Разстоянието е само 180 км. В началото на 2015 г. ще се направи техническо проучване за възможностите и условията за такъв тръбопровод.

Най-мощният проект за източносредиземноморска газопреносна мрежа е за транспортиране на синьото гориво по подводен газопровод от Израел, през Кипър, остров Крит и континентална Гърция. Той на практика обединява два проекта, по които вече е работено на дву-



странна основа.

Израел участва в проектите, защото също търси път за износ на своя газ. Той вече добива на своя шелф синьо гориво, но за вътрешна употреба. Заради усложнените отношения с Турция пътят на израелски газ през нейната територия е „отрязан“.

По Източносредиземноморския газопровод /East Med pipeline/, част от Източносредиземноморския енергиен коридор, ще могат да се транспортират годишно около 10 млрд. куб. метра природен газ до Европа. При него проблемът е финансов и технически. Изграждането му ще е мащабна инвестиция - стойността му ще е между 10 - 15 млрд. долара, което поставя въпроса дали газът ще може да се продава на конкурентни цени. Той ще бъде и

най-дългият газопровод в света

до 1530 км, като ще минава на дълбочина до 3000 метра. Смята се, че това е технически възможно.

Предложението бе представено от енергийните министри на Гърция и Кипър пред еврокомисаря по енергетиката Марош Шевчович в началото на декември в опит той да бъде приет като проект от общ интерес за ЕС и да получи европейски средства за технико-икономическите проучвания. Според кипърския енергиен министър Георгиос Лакотрипис отказът на Русия от трасето на „Южен поток“ няма да окаже кой знае какъв ефект върху евентуалното финансиране на газопровода, тъй като проектите в региона по принцип се разглеждат от ЕК като алтернативен път за енергоресурсите в Европа. Експерти пък посочиха, че точно сега, след промяната с „Южен поток“, е времето трите страни да постигнат желаното от тях.

Турският кораб „Барбарос Хайредин паша“ навлезе в зоната на Кипър, за да проучва акваторията



Третият път за транспорт на източносредиземноморския газ е чрез тръбопровод през Турция. Решението на Путин за „Южен поток“ направи Анкара изключително силен фактор в региона, като изостри апетита ѝ и за кипърския и израелския газ. Турция отдавна настоява, че най-прекият и най-изгодният икономически и финансов път на газа от Източното Средиземноморие към Европа е през нейната територия - разстоянието от острова до нея е 90-100 км. Тази позиция заявиха нееднократно през ноември и декември министри от правителството в Анкара по време на посещения в окупираните територии на Кипър, както и самият премиер Ахмет Давутоглу по време на разговорите с гръцкия си колега Андонис Самарас в началото на декември в Атина. Този вариант обаче не може да се осъществи в момента по политически причини.

Към съществуващия вече 40 години

конфликт между Кипър и Турция
след турската военна инвазия от юли 1974 г. и продължаващата досега турска окупация на 37% от територията на острова, край на 2014 г. внесе ново високо напрежение.

Започналите сондажи на компании по договор с правителството в Никозия предизвикаха острата реакция и дори военни заплахи от Анкара, тъй като Турция не признава Република Кипър и нейната изключителна икономическа зона в Средиземно море.

Капката, която преля, бе изпращането на 20 октомври на турския сеизмологичен кораб „Барбарос Хайредин паша“ в зоната на Кипър, с ескорт от военни фрегати.

Той проучва акватория, покриваща части от кипърските блокове 1, 2, 3, 8 и 9, и плава само на 50 мили южно от острова. Предварително обявеният от Анкара график за изследванията е до 30 декември, а след това, в зависимост от резултата, ще започнат и сондажи.

Кипър обяви навлизането на „Барбарос“ за грубо нарушение на суверенните му права. Турската провокация в изключителната му икономическа зона стана причина и за решението на президента Никос Анастасиадис да прекрати участието си в преговорите с лидера на кипърските турци Дервиш Ероглу за уреждане на Кипърския въпрос.

Новият конфликт ангажира ООН, Европейската комисия, Европейския парламент, САЩ, Великобритания, Русия. Международната общност защити суверенните права на Кипър върху изключителната му икономическа зона и призова Турция да ги зачита, но в същото време призова страните за съдържаност, за избягване на провокационни действия и намаляване на напрежението.

Турският премиер Давутоглу обвини кипърските гърци, че се държат като „едноличен собственик“ на острова и заяви категорично, че Турция няма да им позволи да установят „монопол“ върху природните ресурси, които принадлежат и на кипърските турци.

Кипърските гърци не оспорват, че природните богатства, включително и газът, принадлежат на всички граждани на държавата, но уточниха, че суверенните права върху тях принадлежат не на двете етнически общности, а на държавата, т.е. на Република Кипър, която е единствената международно призната – самообявилата се Севернокипърска турска република е призната само от Турция.

Експлоатацията на газа и разпределението на приходите от него са от компетенциите на бъдещото федерално правителство на обединен Кипър, така че, след като се постигне решение на Кипърския въпрос, всички граждани на страната ще могат да се възползват от тези блага, подчерта президентът на Кипър Никос Анастасиадис. Кипърската гръцка страна не е съгласна природният газ да бъде включен като предмет на преговорите за обединяването на страната и по него да се водят преговори преди или паралелно с преговорите по Кипърския въпрос. Турция и кипърската турска общност застъпват този вариант, като заявиха, че мирно споразумение не е възможно, ако кипърските гърци не се договорят с т. нар. Севернокипърска турска република за газовите проучвания.

Политическото решение на Кипърския въпрос може да допринесе за споразумение за природния газ, но енергийното сътрудничество няма средства за преодоляване на дълбоко политически конфликт, коментираха анализатори.

Ще стане ли Източното Средиземноморие газова алтернатива за Европа все още е въпрос с много алтернативи. **И**



ПРИЗРАЧНИ градове

С дълг от 18 млрд. долара през лятото на 2013 г. Детройт фалира, в България обаче няма законова процедура, по която община може да обяви несъстоятелност



”
Ако не се намери
решение за
финансовите
корекции по
европрограмите,
броят на общините
пред банкрут ще
продължи да расте

Теодора Дачева,
зам. изпълнителен
директор на НСОРБ

“

2013 г. Планът включва реструктуриране на натрупания дълг от над 18 млрд. долара, с което се очаква да приключи продължителният финансов катаклизъм в града, който се наблюдава през последните години. На практика това е най-големият общински фалит в историята на САЩ.

Възход и падение

Някога Детройт е сред градовете с най-много производства и с най-висок доход на глава от населението в САЩ, преди да претърпи опустошение като след ураган. През 50-те години на XX век Детройт е от големите центрове на машиностроенето в САЩ и се възползва от държавната програма за производство на евтини и достъпни коли. Там се съсредоточават най-големите автомобилни заводи в страната (Ford, General Motors, Chrysler), градът преживява бум в развитието си и става един от най-богатите в Северна Америка. Упадъкът започва през 70-те години заради петролната криза и беспощадната конкуренция на чуждестранните производители на коли. Според Пол Кругман Детройт става невинна жертва на пазарните сили.

Българското цунами

Ако в интернет търсачката напишем „община пред фалит“, ще излязат редица имена на общински центрове в страната. „В България няма процедура за банкрут на община и на практика няма начин българска община да обяви несъстоятелност. Тя може да е със запорирани сметки, да спре плащанията и да изпадне в ситуация трайно да не покрива задълженията си. Законодателят обаче е преценил, че не бива да се стига до фалит. Има редица общини, които имат солидни дългове, не могат да се разплащат, но няма как по съдебен ред да поискат обявяване в несъстоятелност“, обяснява Теодора Дачева, зам. изпълнителен директор на Националното сдружение на общините в Република България (НСОРБ).

Банкрутът невъзможен

НСОРБ не води статистика за общините пред фалит. Казусът е обсъждан в сдружението и има както гласове „за“, така и „против“ законовата възможност за обявяване на банкрут. Надделява мнението, че хората не бива да остават без важните общински услуги. Ако например не се намери решение за финансовите корекции по европейските програми, броят на общините пред фалит ще продължи да расте.

Тихо, чист въздух, без замърсявания, демокрация – какво още чакате, елате в България. [И](#)

В САЩ и в България има градове, които си приличат по това, че животът в тях гасне. Разликата в размерите на проблема може да е огромна, но по-важен е коренът на подобен колапс. Тези места са като от филм на ужасите и много приличат на изоставените индустриални зони в цялата ни страна.

Яна Колева

Около 700 000 души, тихо, чист въздух, без замърсявания, демокрация – какво още чакате? Именно това съобщение предизвика оживено търсене на имоти. Китайският интерес към пазара на недвижимост в Детройт се появи, след като стана ясно, че жилищата там се предлагат едва ли не на цената на чифт обувки. Този американски град стана един от първите по вложения от страна на азиатската държава. Продават се фабрики, търговски площи, жилища в престижни и по-малко престижни райони около и в самия Детройт. Големи корпорации разграбват най-емблематичните сгради.

Гордиевият възел

Наскоро съдът одобри предложението за възстановяване на Детройт след фалита му през лятото на

УРУГВАЙ



латиноамериканската Швейцария

Малката страна е привлекателно място не само за стартиращ бизнес и инвестиции, но и за хора в третата възраст

Яна Колева

Уругвай не е само футбол. Не е само мате. Не е само селско стопанство дори, макар то да има все по-голям напредък. Развитието на страната в последните 20 години показва как една малка и на пръв поглед незабележима държава може да стане различима на световната карта и дори да си спечели име на латиноамериканската Швейцария.

През 2006 г. властите в Уругвай започват осъществяването на амбициозния проект One Laptop Per Child (Лаптоп за всяко дете), чрез който учениците от началното училище получават безплатно преносими компютри, през обучение минава и необходимият брой преподаватели. За целта са похарчени едва 5% от националния бюджет за образование. Така Уругвай става

първата държава

в света, осигурила на учениците и учителите лични лаптопи. Това не е случаен експеримент, тъй като не е от вчера грижата нацията да е грамотна. Още през 1877 г. Уругвай въвежда задължително и безплатно основно образование.

Днес в страната, традиционно възприемана като аграрна, започват да се създават технологични стартапи. Един от тях е Ironhide Game Studio, който е разработил хитовата игра Kingdom Rush, която е особено популярна в САЩ. Тази компания, която постига успехи в условията на огромната конкуренция в областта на електронните игри, се отличава от високотехнологичните предприятия само по едно – своето необичайно местоположение. Основателите на Ironhide разказват, че когато за пръв път чужденци чуят къде е базирано студиото, обикновено питат: А къде се намира Уругвай?

Намерете на картата на Латинска Америка най-малката страна в източната част на Юга, сгушила се между Атлантическия океан и грамадните си съседи Аржентина и Бразилия - точно това е 3,5-милионният Уругвай. Страната е позната с износа на суровини, макар да е по-известна със своите стада от овце и говеда и селскостопанските си стоки. Вниманието обаче започва да се насочва и към нарастващия брой технологични стартапи.

Младите предприемачи посочват различни причини, поради които Уругвай е в състояние да създава конкурентни продукти на глобалния пазар: това са уменията на софтуерните инженери и на графичните дизайнери, как-



Монтевидео привлича стартиращи компании

то и сравнително меките имиграционни норми, но не на последно място поставят широкото използване на компютри в училищата. В страната е създадена силна школа по информатика, същевременно частният университет ORT в Уругвай е един от първите, които предлагат обучение по геймдизайн. Когато обаче младите хора получат висше образование, те осъзнават, че са в малка страна, в която нямат друг избор, освен да си взаимодействат с останалата част на света. Освен това

бизнес средата

тук е твърде щадяща и като се има предвид лекотата, с която чужденците получават право на пребиваване в страната, като се прибавят и по-ниските разходи за поддръжка на бизнес, то Уругвай несъмнено става предпочитана дестинация за предприемачи. Стане ли дума за привличане на таланти от чужбина, властите не поставят бариери пред такива хора.

В доклад на А. Т. Kearney Уругвай е описан като оазис за търговията на дребно. Може и да не сте предполагали, но наред с Чили и Казахстан страната е в първата десетка на най-добрите места в развиващия се свят, в които според Индекса за развитие на световната търговия на дребно си струва да се отвори магазин.

Далечният Уругвай става твърде привлекателно място за чужденци, склони към емиграция. Заради своята добре развита икономика и банково дело страната заслужено е наричана Швейцария на Латинска Америка. За чужденците Уругвай предлага широко поле за работа в различни области, същевременно процедурата за закупуване на земя или имот е проста. В допълнение Уругвай официално признава двойното гражданство и го предоставя на чужденци само след три години, като за придобиването на уругвайски паспорт не е необходимо да се пребивава

постоянно в страната. Изисква се обаче неопетнена репутация, а хора, които имат проблеми със закона, не са добре приети.

Уругвай е предпочитано място от някои представители на бизнеса и заради факта, че е офшорна зона. Напоследък в страната за постоянно започват да се установяват пенсионери от различни части на света, тъй като разходите за издръжка са относително ниски, което им позволява по-висок стандарт на живот. [И](#)

Любопитно

Държавата с най-бедния президент

- ✓ Произходът на името на тази държава идва от езика на племето гуарани и означава „реката на птичката уру“. Това е вид малка местна птица, която живее по бреговете на река Уругвай.
- ✓ Столицата Монтевидео е основен инвестиционен център. В нея живее повече от половината население на страната. Има разнообразие от постройки – от нови жилища до стари колониални къщи. Градът е на 3 часа път с ферибот от Буенос Айрес.
- ✓ Президентът на Уругвай Хосе Мухика е един от легендарните дейци на някогашното ултраляво движение „Тупамарос“ и през 70-те и 80-те прекарва 11 години



Президентът Хосе Мухика доби световна известност като „най-бедният президент“

в затворите на военната диктатура. През 2010 г. е избран за държавен глава, но не се нанася в президентския дворец, а със съпругата си Лусия Тополански, която е член на Сената, остава да живее в селската им къщичка в покрайнините на Монтевидео. От полагащата му се президентска заплата в размер на 12 500 долара взима само една десета, а останалото дарява. ВВС направи за него филм под заглавието „Най-бедният президент в света“.

- ✓ „Беден не е онзи, който има малко, а който се нуждае от безкрайно много“, отсича уругвайският държавен глава. „Виждам днешна Европа, затънала в благоденствие. Но европейците имат възможност да се измъкнат от него, опирайки се на своя интелектуален потенциал. Най-много ме обезкуражава политиката, която провеждат европейските политици, както и преди, те предпочитат да се занимават с празни глупости“, казва още Мухика, известен с пиперливия си език.
- ✓ Уругвай стана първата държава, легализирала със закон отглеждането, продажбата и употребата на марихуана. Гражданите над 18-годишна възраст може да купуват до 40 грама марихуана месечно в лицензирани аптеки. Освен това всеки има право да отглеждат до шест растения в дома си. [И](#)



Ironhide Game Studio са избрали да работят в Уругвай

ECONOMYMAGAZINE.BG С НОВА ВИЗИЯ В МРЕЖАТА



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

Росен Бъчваров:

ДАНЪЧНИТЕ ДЕКЛАРАЦИИ ЩЕ СЕ ПОДАВАТ ОНЛАЙН БЕЗ **Е-ПОДПИС**

Основната мотивация за плащане не са ставките, а наличието на доверие в обществената система и държавното управление, казва директорът „Коммуникации“ в НАП



Росен Бъчваров ръководи комуникационната политика на Националната агенция за приходите (НАП) повече от 10 години. Има богат опит в маркетингови проекти в публичния сектор в България и чужбина. Води практически тренинги за работа с медиите и медийните интервюта, публичното говорене и презентационните умения. Завършил е маркетинг в УНСС и право в СУ „Св. Климент Охридски“, има специализации в сферата на корпоративните комуникации в САЩ и Швеция.



Стилиян Гребеничарски

Г-н Бъчваров, данъчните служби не се ползват с особена популярност. Какъв е правилният подход за изграждане на имиджа им и адресиране на обществото за отговорността му като данъкоплатец?

- Да, безспорно е така и никой в НАП не е имал идеята да превръща плащането на данъци в приятно занимание, но всички наши усилия са насочени към това да го улесним. В този смисъл имиджът на данъчните власти далеч не е най-важният приоритет. Над 97-98% в Западна Европа, над 99% в скандинавските държави, от плащанията са доброволни и нито една данъчна система не е успяла по пътя на принудата, репресията и санкциите да направи събираемостта си успешна. Подходът на НАП по отношение събирането на данъците не може да е друг, освен да насърчава доброволното деклариране и плащане - с прозрачни правила и еднакво прилагане на закона спрямо всички.

- Какви мерки за повишаване на събираемостта бяха предприети през 2014 г.?

- Данъчните власти често се възприемат като своеобразна пожарна бригада, която трябва да потушава различни пожари, да хваща някого, да го санкционира, с тайната надежда това да подейства възпитателно. Истината е, че смисленият подход в данъчния контрол, който прилагаме не за първа година, се нарича управление на риска.

Това означава да се очертае цялата данъчна разлика - сумата на парите, които не са декларирани, тя да се раздели по сектори и да се види всеки конкретен бизнес какво не е внасял, защо и по какъв начин и след това НАП да третира тези рискове с различни мерки - било контролни, комуникационни, информационни, било насърчавайки гражданите да участват и имат позиция по темата. Вероятно е изненадващо, но много по-успешни са комуникационните мерки и другият акцент, на който залагаме, е информация и публичност. Много често неспазването на закона не се дължи на виновно поведение, трайно нежелание или още по-малко на някакви национални особености, а на незнание, тъй като данъчните правила

се изменят твърде често и са сравнително сложни за спазване от физическите лица.

През 2014 г. имаше един много голям проект - създаването на звеното за фискален контрол. От присъединяването на България към ЕС през 2007 г. възникна проблемната тема с вътрешнообщностните доставки. След отпадането на митническия контрол се оказа, че ценността на съюза за свободно движение на стоки влезе в пряко противоречие с данъчната стабилност и определено се налагаше мярка, която да следи физическото движение на определени рискови групи, особено в призмата на ДДС злоупотребите.

- Често на Агенцията се прехвърля гасенето на пожара във финансирането на здравната система. Какви възможности са възможностите на НАП?

- Това е една от най-често спекулираните теми, защото е удобно да се каже, че има милион, два или повече здравно неосигурени граждани. Един наш анализ показва, съвсем не изненадващо, че огромният дял от тези митични 2 млн. неосигурени са емигранти или трайно безработни без никакъв доход. Потенциалът за събиране на осигурителни вноски от тях е почти нулев. Емигрантите обикновено нямат интереси на територията на страната и не са потенциални пациенти. Възможностите за подобряване на събираемостта не са кой знае колко големи, още повече, че през последните две години планът за приходите от здравноосигурителни вноски е трайно неизпълняван. Това съвсем не значи, че не може да се вложат допълнителни усилия, но трябва да се признае, че законът е твърде строг и изискващ по отношение например на трайно безработните. Независимо от липсата на какъвто и да е доход, има задължение за внасяне на 16,80 лв. всеки месец. Това, от една страна, не е толкова социално справедливо, а от друга - не толкова реалистично. Планът на НАП за здравни вноски за 2015 г. е с 200 млн. лв. над този за предходната, което неминуемо ще изисква сериозни усилия, но доказваме през последните години, че Агенцията се справя с всяко едно такова предизвикателство. От друга страна има една доста проста бизнес логика. Ако един човек има среден дълг за здравни вноски

в порядъка на 200-300 лв. и съществува обществено очакване НАП да го събере по принудителен път, се получава парадоксалната ситуация, че разноските за събирането се оказват по-високи от самия приход - модел, който изисква преосмисляне.

- Какви мерки и допълнителен инструментариум са необходими за повишаване събираемостта?

- По отношение на контрола, следва да се работи умно, а не кампанийно и моделът, разработен в НАП, е точно такъв. Всъщност никакъв критерий за успех не е броят издадени ревизионни актове, наказателни постановления или други контролни документи и респективно тяхната стойност, защото промяната се изразява в промяна на поведението на хората, които са избягвали облагане. Ако може да се постигне това с по-малки мерки, информация, комуникация и увереност, че определена икономическа активност се наблюдава, то това е по-евтино и ефективно, защото по-трайно се променя поведението на един контролиран субект. Написвайки ревизионен акт с никакъв начет, с голяма доза сигурност може да се предположи, че след шест месеца субектът ще има същото рисково поведение.

Нашето виждане е, че процесът на принудително събиране в момента е много строг и формален. Той в общи линии притиска длъжника да взема крайни решения, а държавата да опише и продаде имуществото му. Например, поканите за доброволно изпълнение може да са по-гъвкави, да има повече свобода при договарянето на отсрочване и разсрочване за доказали лоялността си длъжници.

- В какви насоки влияят честите промени в изпълнителната власт през последните две години?

- Нивата на доброволно изпълнение на задълженията се оказват не толкова силно свързани с политическата ситуация. Плащането на данъци е много по-дълбок въпрос, в основата на който стои доверието на всеки гражданин към държавното управление като цяло. Има редица изследвания, измерили този феномен в Европа и света. Основната мотивация не са данъчните ставки, а наличието на доверие в обществената система и държавното управление. Липсата му не се „лекува“ с ревизионни актове и наказателни постановления.

От гледна точка на самото функциониране, не мисля, че има какъвто и да е политически натиск и ние сме един от държавните органи, които показват значителен интегритет. Промените при нас са слабо зависими или изобщо независими от промените в политическата среда, което позволява на НАП да има една трайна политика.

- Каква е ролята на НАП в ограничаване използва-


нето на данъчни убежища?

- Европейската комисия работи отдавна и целенасочено за изсветляване режимите на данъчните убежища. Специфичните данъчни юрисдикции, като Швейцария и Люксембург, са обект в последните години на много стриктна регулация и доколкото това е общоевропейско законодателство, НАП следва тези практики. От 2015 г. предстои въвеждане на модел за обмен на информация за доходи и имущество на физически лица между данъчните власти в целия ЕС. Това е един много добър пример за интеграция на информацията, който може да се окаже изненадващ за някои български граждани. От друга страна и действащото национално законодателство предвижда механизми на обмен на информация и съвместни контролни действия с чужди данъчни власти. В дигиталната ера нещата се случват много по-лесно и бързо.

- На какъв етап е развитието на електронни услуги и какво предстои в тази насока?

- Ние сме може би единственият държавен орган, където доминиращата част от комуникацията се извършва по електронен път. Близо 90% от стандартните услуги на НАП функционират онлайн и обменяме над 50 млн. индивидуални единици информация по електронен път. Това пести време, пари и елиминира напълно корупционния риск. Една от ключовите стъпки, които направихме, бе внедряването на изцяло нова софтуерна система за контрол. Тя, освен че прави вътрешните процеси много по-бързи, ефективни и проследими, гарантирайки, че няма да има злоупотреба, но и позволява извършването на ревизии и проверки буквално без контакт, без да се налага някой да пренася огромен обем документи и удостоверява най-различни факти и обстоятелства.

Следващата много голяма стъпка, която планираме за тази година, е да премахнем изискването за електронен подпис за физически лица, заменяйки го с персоналния идентификационен код (ПИК). Средното ниво на ползване на електронните услуги от фирмите е вече над 80%.

По отношение на гражданите ситуацията е съвсем различна и процентът от тях, които подават данъчните си декларации онлайн, е много нисък. Това е разбираемо, имайки предвид, че трябва да похарчат минимум 40 лв., колкото е най-ниската цена на електронен подпис, за еднократно взаимодействие с данъчните власти. Очакваме около 150 хил. физически лица, които вече имат ПИК, да могат без никакъв директен контакт с НАП да подадат данъчните си декларации. От друга страна, Министерство на финансите работи по амбициозен проект за интегриране на електронни услуги по републиканските и местните данъци и такси. 



Стефан Бумов:

ПРОМЯНАТА МЕ КАРА ДА СЕ ЧУВСТВАМ **ЖИВ**



Бизнес на световно ниво и по правилата може да се прави и в България

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

Стефан Бумов е председател на Българска аутсорсинг асоциация, чиято цел е да обединява интересите на компаниите в страната, които предоставят аутсорсинг услуги, да развива конкурентността на средата и да създава допълнителни условия за привличането на чуждестранни инвестиции в сектора.

Татяна Явашева

Аутсорсингът в България... е млада и динамично развиваща се индустрия, даваща добра перспектива на младите и образовани хора.

Късметът... идва при тези, които търсят щастието и са упорити в това.

Най-добрата сделка, която направих... предстои ми.

Смисълът на промяната е... това, което ни държи винаги на 100%, и дава нови хоризонти. Промяната ме кара да се чувствам жив.

Бизнесът изисква... да си последователен и упорит.

Моето най-добро попадение е... Софика.

Урокът, който дадох, е... че бизнес на световно ниво и по правилата може да се прави и в България.

Експериментирах... като се захванах с аутсорсинг бизнес.

Инвестирам в... акции* и образованието на дъщерите си.

Плюсовете и минусите да пра-

виш бизнес на Балканите ... да правиш бизнес на Балканите е предизвикателство. Плюсовете са около потенциала на пазарите и географското положение, докато минусите са свързани с менталитета на хората. Забавно е.

Не мога да се примиря с... посредствеността.

Добре свършената работа... е добра основа за успех, ако си постоянен.

Признанието, което ме зарадва... доста съм критичен към себе си. Поради този факт не съм сигурен, че има признание, което наистина да ме зарадва.

Добре контролирам... случващото се в моя свят.

Празник е, когато... мога да прекарам повече време с дъщерите си.

Моят любим принцип е... залудо работи, залудо не стой.


Мечтая за... повече свободно време.

Очаквам през 2015 г. ... да бъде по-успешна от 2014-а. 

”
**Добре свършената
работа е основа
за успех, ако си
постоянен**
“

Фирмен профил
СОФИКА ГРУП

„Софика Груп“ е основана през 2004 г. и е най-големият доставчик за аутсорсинг на бизнес процеси в България. Компанията е част от TeleTech Holdings Inc. (NASDAQ: TTEC), световен лидер в предоставянето на аналитично и технологично базирани клиентски решения.

„Софика“ предоставя на водещи местни и глобални клиенти богат избор от услуги, свързани с аутсорсинг на бизнес процеси, информационни технологии, човешки ресурси, съобразени с индивидуалните им нужди. 

* Материалът не е препоръка за инвестиционно решение.



ПРОФЕСИИ на утрешния ден

*Изчезват много от дейностите, давали
препитание на цели поколения. Технологи-
те ще са новата „азбука” на бъдещето*

Животът динамично се променя и дори професиите не са това, което бяха. Изчезват много от дейностите, давали препитание на цели поколения. Задава се революция в начина, по който планираме и избираме професията си. Технологиите чертаят нови хоризонти и застрашават статуквото.

Яна Колева

Изборът на професия винаги е бил решаващ и винаги е било от значение да работиш с удоволствие. Не по-малко важно е професията да осигурява добър доход за цял живот. Футуролози твърдят, че дроните ще изместят военните пилоти. С технологичния напредък личните секретари ще се превърнат в излишен лукс, повечето занаяти ще влязат в музея.

През последните години в България са отпаднали редица професии. Младото поколение не знае, че е имало машинописки и оператори в телефонна централа. Пощальоните също са изчезващ вид.

Машина на времето

За да кажем кое ще е най-актуално при избора на работа, трябва да се пренесем в бъдещето, а това може да стане с машина на времето, която все още не е изобретена. Но Питър Дракър уверява, най-добрият начин да предвидим утрешния ден е като го създадем. „Уолстрийт джърнъл“ изготви класация за най-перспективните професии и в нея биомедицинските инженери оглавяват подредбата за дейностите на бъдещето. Пазарните анализатори и маркетинголозите имат шанс да са сред най-търсените. Физиотерапевтите и специалистите, които ще се грижат за нашето здраве и дух, също ще печелят добре.

Нови професии

Най-вероятно телехирурзи ще правят операции дистанционно, дизайнери носталгисти чрез интериора ще връщат клиентите си в атмосферата на миналото. Ще расте нуждата от инженери, които ефективно ще преработват битови и електронни отпадъци в суровини или в готови продукти. Ще

има лични консултанти по роботите, тъй като до 2030 г. предлагането на андроиди за дома ще е голямо. Геймификаторите ще се грижат за забавлението, но и ще приспособяват програми за усвояване на знания и умения под формата на игри. Това е част от прогнозата на канадската фондация Canadian Scholarship Trust.

”

Технологиите стават важен фактор за разслоението, те поставят новата разделителна линия

Светлозар Петров,
управител на JobTiger

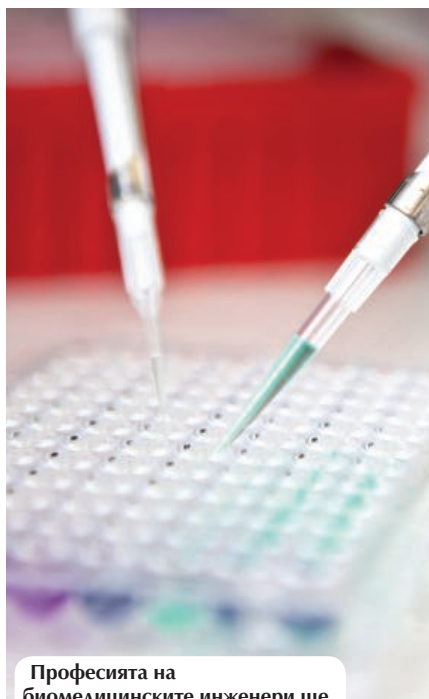
“

Приемственост

Актуални ще останат традиционни професии като лекар, адвокат, архитект, инженер. Добър ориентир е рейтингът на университетите, който е показателен за промените. И напред ще се търсят професии, свързани с това хората да се чувстват по-добре и по-лесно да се справят с предизвикателствата на настоящето. Цивилизованият свят все повече ще се обръща към индивида, ще го поставя в центъра на вниманието и всички професии, свързани с това, имат бъдеще. Информационните технологии ще са „азбука“ на повечето професии и този род умения под една или друга форма трябва всеки да развива. Именно технологиите направиха света по-малък, казва Светлозар Петров, управител на JobTiger.

В глобалната мрежа

Контактите стават лесно и владеенето на чужди езици е от първа необходимост. Чрез интернет всичко е на един клик разстояние, чрез високите технологии производителността на труда ще нараства. Според Светлозар Петров предстои рязка промяна в отношението на работодателите. Мобилността на хората ще расте, тъй като границите на държавите и на континентите не са преграда. Технологиите стават важен фактор за разслоението, те поставят новата разделителна линия. ИТ специалистите и хората, които владеят повече езици, ще останат сред най-търсените на пазара на труда. 



Професията на биомедицинските инженери ще е сред най-търсените в бъдеще



МАРКЕТИНГЪТ

е управление
на промяната

Всяка компания е добре да се научи атрактивно да представя себе си в глобалната мрежа


Татяна Явашева

За забележителното нещо си струва да се говори. Струва си да се отбележи. Изключително. Ново. Интересно. То е Лилава крава. Скучните неща са невидими. Те са кафяви крави. — Това твърди Сет Годин в книгата „Лилавата крава“. Той уверява, че скучното винаги води до провал. И напомня, че вече не работи правилото „Създай сигурен, обичаен продукт и го комбинирай с добър маркетинг“. Новият постулат е: Създай забележителен продукт, който правилните (ранновъзприемащите) хора търсят.

„Златни“ правила може да има много, въпросът е как ще се подходи във всеки конкретен случай и кое ще сработи. Маркетологът Стефан Русев е част от екипа на варненското студио за интериорен дизайн, архитектура и продуктово дизайн INDESIGN. Поддържа свой блог за маркетинг www.stefanrusev.net. От собствен опит знае, че съдържанието продава, и няма никакво съмнение, че интернет дава възможност на всяка компания да намира

клиенти. Днес хората търсят в глобалната мрежа всичко, което ги интересува. Затова е важно всяка организация да се научи как да представя себе си и как да се възползва от възможностите за комуникация чрез интернет. Това е сравнително нова, но твърде динамично развиваща се среда, която позволява директни контакти.

Днес маркетингът е управление на промяната, твърди Стефан Русев. Той вярва, че колкото по-голяма свобода за действие има един маркетолог, толкова по-високи резултати би могъл да постигне. Промените днес стават много бързо навсякъде и във всичко и затова на мястото на старите „златни“ правила идват нови принципи. Социалните мрежи например толкова бурно се развива, че те вече не са просто възможен канал за комуникация, а са и фактор, с който трябва да се съобразяваме.

Съветите на Стефан Русев как бизнесът да се представя чрез социалните мрежи, вярваме, ще са от полза. 



Стефан Русев:

ПОЛОЖИТЕЛНИТЕ ОТЗИВИ

В СОЦИАЛНИТЕ МРЕЖИ ДАВАТ БИЗНЕС ЕНЕРГИЯ

Предполагам, че в училище сте учили сложния Цикъл на Кребс. Ще припомня, че представлява катаболитна верига от реакции, в която става пълно разграждане на пирогроздената киселина до CO² и H²O, при което се отделя енергия за нуждите на клетката. Основното е, че определена реакция циклично се повтаря и така се осигурява енергийното захранване на организма.

Чрез Цикъла на Кребс може да се опише и начинът на действие на маркетинга в социалните мрежи. Дори може да се нарече цикъл на успешния маркетинг в социалните мрежи. Целта на този вид маркетинг е да привлечем вниманието на всички, които биха могли да се заинтересуват от нас и нашите продукти. Трябва да ги поканим или да ги предизвикаме да излязат от социалните мрежи, да се срещнат с нас на живо и да станат наши клиенти. Основна грижа е да оправдаем доверието им, те да останат доволни от срещата си с нас, от използването на нашия продукт или услуга, от посещението на наше събитие. След което отново трябва да ги поканим или да ги предизвикаме да влязат в социалните мрежи и да споделят с приятелите си снимки, видео, мнения, препоръки, статуси, лайкове, отзиви от страхотното си преживяване с нас или с нашите продукти. Следващата ни задача е да популяризираме споделеното от тях преживяване, за да може да го видят колкото се може повече потенциални клиенти. Следващата стъпка е да поканим и тях или да ги предизвикаме за среща извън социалните мрежи, за да правим бизнес. И така цикълът се завърта...

Положителните отзиви онлайн са енергия бизнесът да се върти чрез цикъла на успешния маркетинг в социалните мрежи. Най-трудно е осъществяването на първия цикъл. После става по-лесно, стига да се отделя енергията на позитивното споделяне. Когато знаем как функционира цикълът на успешния маркетинг в социалните мрежи, ще се научим и да го прилагаме.

Споделянето на красиви картинки от гледна точка на маркетинга е безсмислено, тъй като не помага да печелите клиенти, освен ако не работите в туристическия бранш.



Бъдете нащрек, защото не се знае от кой коментар, харесване или споделяне ще изскочи „заекът“

Предлагам някои от моите препоръки за маркетинг в социалните мрежи:

- Кажете какво правите, разкажете за вашите продукти и услуги, ако е възможно, покажете как работите и хората ще ви забележат.

- Не губете време, а споделяйте полезно съдържание, което е свързано с вашия бизнес. Направете го интересно, вълнуващо и впечатляващо. Стрежете се да предизвиквате взаимодействие, защото смисълът на социалните мрежи е хората да общуват помежду си. Те са добър канал за връзка с всички, които се интересуват от вашия бизнес.

- В социалните мрежи трябва да сте достъпни, да коментирате и да отговаряте на въпросите. Обърнете внимание на всеки, потърсил взаимодействие с вас. Той е ваш потенциален клиент или партньор. Постарайте се да спечелите доверието му.

- Не пропускайте възможностите. В социалните мрежи не знаете от кой коментар, харесване или споделяне ще изскочи „заекът“.

- Поддържайте добри отношения с всички и гледайте на всеки контакт като на дългосрочна инвестиция, която може да се реализира в краткосрочен план. Често в социалните мрежи определен потенциален клиент общува известно време с вас, така ви проучва и едва след това ви се доверява.

- Общувайте в реално време. Стрежете се да сте забавни. Така онлайн взаимодействието ще е приятно и при съствието с бизнес цел в социалните мрежи ще постигнете успех.

- Няма ли чар и емоция, магията, наречена маркетинг в социалните мрежи, няма да се получи.

- И докато се стараете чрез интернет да градите доверие, не забравяйте за най-важното: да сте добри във всички онова, заради което сте в социалните мрежи. **И**



Алесандро Мамбелли от Lionsharp вярва, че бъдещето на презентациите принадлежи на Voiceboard

МОБИЛНОТО ПОКОЛЕНИЕ

Арменската Lionsharp и сръбската Strawberry energy са две успешни компании от кохортата на Eleven с шанс за пробив на глобалния пазар

Акселераторът Eleven привлича стартиращи предприемачи, готови да променят света. Сред компаниите в тяхната селекция има и такива, които вече жънат успехи, тъй като продуктите им са с потенциал да намерят място на глобалния пазар. Арменската Lionsharp и сръбската Strawberry energy са само две от тях. Но те дават надежда, че София може да стане популярно място за добър бизнес старт.

Яна Колева

Технологичните предприемачи са тези, с чиито усилия животът ни ще се преобрази до неузнаваемост. Всичко, което днес ни създава неудобство, може да намери решение, но и да даде началото на нов бизнес.

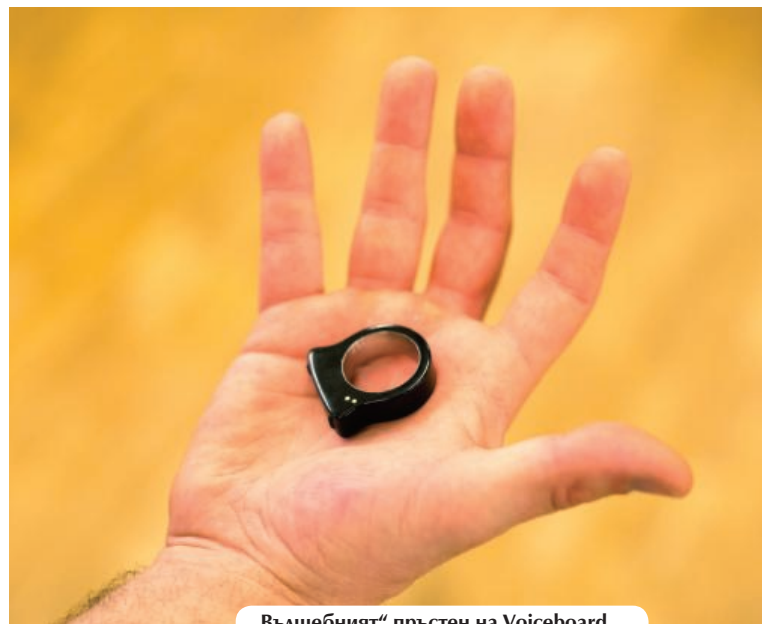
Всеки час по света се правят 1, 25 млн. презентации и всеки би желал неговото представяне пред аудиторията да е запомнящото се, а през цялото време трябва да мисли за следващия слайд. Понякога технологиите не сработват и това ангажира вниманието на всички. Сигурно има начин то да се избегне... Стартиращата фирма Lionsharp предлага улеснение – Voiceboard е платформа за презентации, която позволява като средство за контрол и управление на технологиите да използвате гласа и ръцете си, защото те са най-естествен инструмент за комуникация. Разбира се, софтуерът е от решаващо значение, има един „вълшебен“ пръстен и микрофон, чрез които става командването.

Соларни дървета

Strawberry energy е сръбска компания, която създава соларни „дървета“ – това са съоръжения, захранвани от слънчева енергия, които служат за безплатно зареждане на мобилни телефони, таблети, компютри. Монтират се на обществени места и там се осигурява WiFi връзка, може да се предлага и важна местна информация. Такива „дървета“ са изградени в няколко сръбски града, сред които Белград и Нови Сад. „Исках възобновяемите енергийни източници да влязат в ежедневието на хората. При над 6 млрд. преносими устройства по целия свят, през XXI век енергията и интернет са необходими като водата и въздуха. Така дойде време да отговорим на съвременната „жажда“ за енергия и свързаност, като променим обществените места и ги адаптираме към нуждите на мобилното поколение“, обяснява пред сп. „Икономика“ Милош Милисавлевич, основател на Strawberry Energy.

С бърза крачка

Ограничеността на наличните инструменти при представянето на презентация дава подтик на Найджъл Шарп, главен изпълнителен директор на Lionsharp Inc., за разработването на по-ефективна технология. „Имах чувството, че презентацията ме контролира, вместо да ме улесни“, признава той. Така започва да търси новото решение.



„Вълшебният“ пръстен на Voiceboard

Срещата с Eleven става в началото на 2013 г. в Армения, където негови представители търсят таланти. Екипът печели доверието на фонд мениджърите и през април компанията е включена в акселераторската програма на Eleven в София. Lionsharp показва потенциал и получава от фонда три транша инвестиции. Отделно привлича средства от бизнес ангел и финансова подкрепа от виртуалния акселератор в Армения, като общият размер на инвестицията достига 560 хил. USD.

Зелената енергия свързва

Strawberry energy е създадена от Милош Милисавлевич преди три години, докато учи инженерство в Белград. Екипът се запознава с представителите на Eleven по време на организираните от фонда срещи с млади предприемачи в сръбската столица. Strawberry energy е от първите, които се включват в Eleven 100 – програмата за инвестиции в по-напреднали компании, които получават до 100 000 евро, с възможност за допълнителен транш до общо 200 000 евро за проекти с обещаващо развитие.

Екоплатформата може да интегрира и други технологични решения, за да е още по-полезна. Екипът от осем млади ентузиаста се е обединил около идеята обществените пространства да станат по-удобни за мобилното

поколение, като целта на компанията е да превърне тези места в притегателен център за срещи.

Интернационален микс

Решението за създаването на технологичния стартап Lionsharp е взето в навечерието на 2013 г. от Найджъл Шарп, Геворг Овсепян, Алесандро Мамбелли и Лилит Ревазян. Сега развойното звено на Lionsharp е базирано в Ереван, а компанията има регистрация в България и в САЩ. Щастливата случайност, но и стремежът да направят нещо значимо, събира в Ереван четиримата основатели на компанията. Найджъл е инженер, роден в Лондон и живял във Великобритания преди пристигането си в Армения като доброволец. Алесандро също е инженер. Той е от Флоренция. С Найджъл се познават от университета в Лондон. Алесандро заминава за Армения в търсене на нови предизвикателства. Лилит е дизайнер, израснала е в Русия в арменско семейство, но се премества в Ереван, когато е на 16. С Найджъл се срещат на тяхното предишно работно място. Геворг е местен човек, той е талантлив инженер и математик. Екипът на Lionsharp е от 12 души и е микс от професионалисти от цял свят, в това число от САЩ, Естония и Иран.

Хоризонт

На 9 декември Lionsharp представи своя технологичен продукт на Financial Times Innovate America 2014. През декември стартира кампания в Kickstarter, като освен набиране на финансиране, това ще е своеобразен тест за интереса на т. нар. ранни ентузиастични към новия инструмент за презентации Voiceboard.

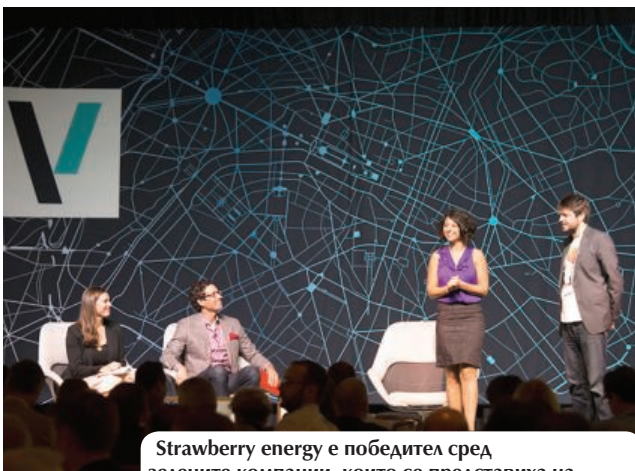
От своя страна, Strawberry energy проучва възможностите за реклама и създаване на бизнес модел за още по-бърз растеж. Добрата новина е, че на конференцията VERGE SF 2014 в Сан Франциско през октомври м. г. Strawberry energy бе единият от двамата победители измежду 15 стартиращи зелени компании, които имаха по две минути и половина за своето представяне. След Сърбия соларни дървета ще „поникнат“ в САЩ, а после и на други места по цял свят. [И](#)

БИЗНЕС ГОРИВОТО

Арменската Lionsharp и сръбската Strawberry energy вярват, че за всеки стартап ентузиазмът е най-силният двигател. Затова, когато започват да сформират екип, в първите няколко месеца се работи на доброволни начала. Основното изискване към кандидатите е да вярват в мисията и целите на компанията и да имат горещото желание да допринесат за един по-добър технологичен нов свят. [И](#)



След Сърбия соларните дървета на Strawberry energy ще „поникнат“ в САЩ, а после и на други места по цял свят



Strawberry energy е победител сред зелените компании, които се представиха на конференцията VERGE SF 2014 в Сан Франциско

Повечето млади предприемачи създават онлайн ориентиран бизнес модел и едва ли вече има новосъздадени фирми, в чиито планове да не влиза изграждането на собствен уебсайт, посочва Любомир Русанов



ВЛЕЗ В ИНТЕРНЕТ ИГРАТА

SUPERHOSTING®.BG

бяга в крак с бързото технологично развитие и променящите се нужди на потребителите

Интернет се развива все по-бързо и почти всяка покупка в днешно време минава през търсене на информация за продукта или услугата. Все повече малки фирми, стартапи и физически лица търсят позициониране онлайн, което води до нарастване броя на потребителите на хостинг услуги. Вместо да наемат скъпоплатени ИТ специалисти, те получават максимално опростена услуга, включваща както хостинг, така и инструменти, осигуряващи техния онлайн бизнес.

Татяна Явашева

Нарастващата нужда от цялостни уебрешения се очертава като най-сериозното ново предизвикателство пред бизнеса, предоставящ хостинг услуги. В интернет се появяват все повече инструменти, които улесняват стартирането на дейности в мрежата и гарантират ефективно присъствие в нея, без нужда от специални технически познания. Сред тях са платформите за лесно създаване на сайтове като Wordpress, Joomla, Drupal, а също за стартиране на онлайн магазини - OpenCart и Magento, обяснява Любомир Русанов, основател и управител на СуперХостинг.БГ.

Лесно и удобно

За улеснение тези инструменти са достъпни направо през хостинг панела, позволявайки на всеки клиент с няколко клика да си създаде фирмен сайт, онлайн магазин, социална мрежа или друга уебслужба. Има и редица други опции, подпомагащи развитието на бизнеса в електронното пространство – създаване на фирмена електронна поща, придобиването на SSL сертификат, ваучер за Google реклама и т. н.

Софтуерът като услуга

Най-значимата промяна в бранша напоследък е навлизането на SaaS услугите (Software as a Services, или софтуерът като услуга). На практика това е предоставянето на множество функционалности под формата на уеб базирана услуга в „облака“, вместо като продукт. Най-популярни са услугите за съхранение и споделяне на файлове, за управление на съдържанието в уеб, за управление на проекти, за поддръжка, за комуникация в компаниите и между екипите. Всичко това променя изцяло начина, по който работим, забавляваме се, общуваме и се учим, уточнява Любомир Русанов.

Електронната търговия

Интернет направи възможна електронната търговия и постоянно расте търсенето на решения за онлайн магазини. През 2013 г. над 12% от хората на възраст между 16 и 74 години са направили онлайн покупки, което е с близо 3 процентни пункта повече от предходната година. За да е в крак с тенденциите, СуперХостинг.БГ пусна собствена „облачна“ услуга – платформата Shopiko,



”
Мрежата влияе на все повече бизнес аспекти - маркетинга и продажбите, организацията на работа, съхранението на фирмената информация и какво ли още не
Методи Дреновски, управител на СуперХостинг.БГ
“

позволяваща бърза изработка на онлайн магазини. Предимство на подобни платформи е, че позволяват лесно да се стартира бизнес в интернет.

Цялостни решения

Хостингът от ново поколение предоставя цялостно решение за успешно онлайн присъствие. Той е предназначен за неспециалисти, интегриран е с разнообразни инструменти за създаване на сайтове, блогове, онлайн магазини, форуми и други уебслужби, поставяйки акцента върху ефективността, естетиката и дизайна, уточнява Методи

Дреновски, управител на СуперХостинг.БГ. Все още има много ниши, в които няма ясно изразени онлайн играчи, а това според него позволява на първите, които ги заемат, да натрупат сериозна преднина пред конкурентите си. **И**



СПОДЕЛЕНО TAXI

Компанията за превози Uber стъпи на българския пазар в момент, когато търпи атаки в редица страни по света. Все още е рано да се прогнозира как ще се приеме у нас, но първите фенове вече са налице

Александър Александров

Едва ли има бранш, който да разтърсва традиционните икономически сектори повече от модерните онлайн платформи. Компании като Google и Facebook поставиха под въпрос нуждата от реклама в традиционните медии, Airbnb застрашава хотелската индустрия, а услуги като Dropbox и Vox са на път да изпратят в забвение файловите сървъри. Едва ли обаче има фирма, която да си е спечелила повече врагове в това отношение от услугата за споделени превози Uber.



Позволявайки на обикновени хора да извършват платени курсове, тя концентрира през последните години омразата на таксиметровите шофьори от Лондон до Делхи и си навлече атаки от всевъзможен тип – от протести, до съдебни иски и проверки на регулаторните органи. Франция обяви, че считано от 2015 г. забранява услугата на своя територия, редица германски градове, сред които Берлин и Хамбург, обвиниха шофьорите на Uber, че не разполагат с необходимите

лицензи, съдът в Торонто обмисля спирането ѝ, а властите в Рио де Жанейро вече я обявиха за незаконна.

Въпреки сложната ситуация Uber продължава своята експанзия по света и в началото на декември започна да оперира в България. Към този момент у нас тя вече има около десетима шофьори, като техният брой се увеличава непрекъснато, както и първите си доволни клиенти. [И](#)



Патрик Щуденер, мениджър по разширяването в Централна и Източна Европа (Patrick Studener, Head of Expansion, CEE):

ПРОВЕРЯВАМЕ щателно Всеки шофьор

- Какви са очакванията ви от българския пазар?

- Изключително много се вълнуваме да сме тук в София - иновативния хъб на Централна и Източна Европа. Uber е интересна с това, че не тя избира градовете, в които да започне, а те избират нас. Технологиата, с която разполагаме, ни позволява да измерим търсенето дори преди да сме започнали да работим в даден град. В София хиляди души си бяха свалили приложението, въпреки че услугата не беше активна. Сега най-после можем да предложим uberX на българските потребители - както за пасажери, така и за шофьори, и вярваме в огромния потенциал на този пазар.



- Какви възможности ще предложи Uber на българските шофьори, които искат да печелят пари от тази дейност? Какви шофьори търсите у нас?

- Пилотният проект uberX предлага услуга за споделяне на пътувания, свързваща пътници и шофьори в твой район, в реално време. Шофьор с uberX може да бъде твой приятел, колега или роднина – всеки човек, който има готовност да раздели разходите по колата си, като споделя пътуването срещу малка такса. Структурно това е различно от търговски предлаганите услуги и е атрактивно за хора, които искат да споделят разходите по личните си автомобили, например поддръжка, гориво и паркинг, като същевременно използват колата си по-ефективно.

За Uber сигурността е приоритет номер едно и всеки шофьор, който използва платформата в България, минава през щателна проверка. В София това включва: валидна шофьорска книжка за управление на МПС, син талон, минимум три години шофьорски стаж, лична карта, чисто криминално минало, регистрация на автомобила, застраховка, технически преглед и право да употребява автомобила (лична собственост или пълномощно).

- Как гледате на атаките срещу Uber от страна на традиционните таксиметрови компании в Европа?

- В Uber считаме, че изборът е красиво нещо и сме горди, че даваме още един избор на този град. София има много опции за придвижване (метро, автобуси, трамваи, тролей,

таксита), а сега вече и uberX. Споделените пътувания са надеждно и приятелско допълнение към съществуващите възможности за транспорт и ние силно вярваме, че наличието на повече избор в крайна сметка води до подобряване на услугите, което облагодетелства потребителите.

Въпреки съпротивата на различни интереси, желанието за използване на плат-

формата от потребителите, шофьори и пасажери расте. Търси се и промяна на национално и европейско ниво от страна на правителства и организации, като например последните дискусии на правителствата на Каталуня и Холандия в посока дефиниране на концепцията за споделени пътувания.

- Очаквате ли подобни проблеми в България?

- София е център на прогресивни технологии и ние сме окуражени от страхотното посрещане, което получихме в този град. Иновациите в технологиите променят начина, по който хората се придвижват из градовете и uberX е част от тази промяна. Искаме отново да подчертаем, че uberX е само една алтернатива за придвижване из града и не означава, че не можеш да ползваш такси, колело или метро за някои от твоите пътувания. Споделените пътувания се отнасят до поделяне на разходите по притежаване и ползване на личен автомобил, като оптимизира използването на наличните автомобили, подобрява градската мобилност и предлага сигурен, надежден и достъпен превоз на хората в София.

- Какво да очакваме от Uber през 2015 г. - нов рунд рискови инвестиции, IPO, нови услуги?

- Горди сме да предложим още една алтернатива за транспорт в България, като част от диверсификацията на транспортния пазар. В други градове вече виждаме, че продуктите на Uber могат наистина да допълнят съществуващите транспортни мрежи и ние сме ентузиасирани за потенциала, който има София.

Като компания ние винаги се стремим да представим повече избор, нови продукти, промоции и предложения из целия свят. Може да следите за последните новини около Uber в България на нашия блог: <http://blog.uber.com/sofia>.



ФИРМЕН МАГАЗИН

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

работно време

понеделник - петък: 08:00 - 20:00 ч., събота: 10:00 - 16:00ч

неделя: почивен ден



www.facebook.com/cheesemarketfivepi



Божидар Чапаров, изпълнителен директор на „Пристанище Варна“ ЕАД:

ПРИСТАНИЩЕ ВАРНА

инвестира 12,5 млн. лева
през 2015 г.

При по-малък обем обработени товари през 2014 г. регистрираме значително по-високи финансови резултати





Стилиян Гребеничарски

Г-н Чапаров, какви са прогнозите за финансовите резултати на „Пристанище Варна“ ЕАД за 2014 г.?

- „Пристанище Варна“ ЕАД е най-големият пристанищен оператор на територията на Република България. Оперираме два пристанищни терминала - Варна-изток и Варна-запад. Започвам с това, за да подсказва, че очакванията към нас са големи, а и така е редно. След абсолютния рекорд, който поставихме през 2013 г., когато обработихме близо 11 млн. т товари, отчитаме една също толкова динамична и успешна 2014 г. Очакваме до края на 2014 г. компанията да реализира приход от над 66,5 млн. лв., който да очертае положителен финансов резултат преди облагане в размер на около 7 млн. лв. Спрямо бизнес плана за 2014 г. отчитаме нарастване на приходите с 10%, а на счетоводната печалба - с над 70%. Положителният финансов резултат е увеличен с близо 40% спрямо 2013 г. Показателите могат да претърпят леки отклонения в посока повишение или намаление с до 10% и ще бъдат окончателни едва след годишното счетоводно приключване.

Впечатление прави фактът, че при по-малък обем на обработени товари (около 9,7 млн. т) регистрираме значително по-високи финансови резултати. Това е така, защото ние като ръководство водим последователна политика, насочена към привличане на все повече скъпотарифирани проектни и транзитни товари, за сметка на нискотарифираните.

Прилагането на подобрени технологии за обработка на товарите и по-ефективната организация на работа от друга страна повишават технико-технологическите възможности за обработка.

- Какви са размерът и структурата на обработените товари за годината?

- Независимо че дейността на едно пристанище е функция на икономиката на региона и страната като цяло, пристанище Варна се утвърждава като износно пристанище, т.е. ние изнасяме повече товари, отколкото внасяме за района.

Това се разглежда като уникална характеристика за което и да е българско пристанище.

Обработваните на нашите терминали товари са с относително постоянна структура. Ето защо все по-често употребяваме термина „емблематични“ товари. Такива са зърнените товари, содите, каолин, руди и др. Припомням, че през 2013 г. ние поставихме рекорд откакто съществува варненското пристанище, като през двата терминала обработихме около 11 млн. тона товари.

В бизнес плана на дружеството за настоящата 2014 г. е заложена обработката на 9,9 млн. тона товари. Към началото на декември остават по-малко от 5 % до неговото изпълнение. Разполагаме с пълна техническа и технологична готовност да направим това. Товарите са налични, имаме над 25 - заявени и кораби на рейд. Създадена е организация за ускореното им обработване. За съжаление единствените условия, върху които като ръководство не можем да повлияем, а само да се съобразяваме с тях, са атмосферните. Валежите оказват неблагоприятно влияние и възпрепятстват обработката на насипните товари. Не можем да си позволим компромис с качеството на обслужване на клиентите. Точно това ни прави надежден и предпочитан партньор.

И през тази година насипните товари имат преобладаващ дял в общия товарооборот (65%). Близо половината от тях са зърнени товари. Структурата на износа, както и дестинациите, са обичайни за този вид товар. Около 45% е пшеница, 30% - царевица, 9% слънчоглед, 7% ечемик, 6% рапица и др. Направления са държави от Европейския съюз (Испания, Италия, Португалия, Франция, Германия и др.), африкански държави (Алжир, Либия, Египет, Мароко, Нигерия и др.), както и някои страни от Близкия изток (Израел). Интересно е да се поясни, че към момента обработените зърнени товари са по-малко спрямо миналата година, но това се дължи на факта, че поради проливните дъждове през лятото прибирането на реколтата и зърнената кампания при нас започнаха значително по-късно. Количества в страната има и по-голяма част от тях отново ще преминат

през нашите терминали.

Делът на контейнерите представлява около 20% от товарооборота. Спрямо 2013 г. е регистриран ръст от около 3%. Макар и неголям, този ръст следва световната тенденция все повече и различни видове товари да бъдат превозвани в контейнери. Наливните товари са 10%. Останалото са генерални и проектни товари.

След закупуването на многоцелевите мобилни кранове (2 бр. с товароподемност 100 т и два по 63 т), ние разполагаме с всички технически условия за обработка на тежки и извънгабаритни товари. Делът на тази специфична група товари вече е значим и сравнително постоянен. Съществува обаче резерв в тази посока.

- По какъв начин ще засегне пристанището спирането на проекта „Южен поток“?

- Принцип в нашата работа е да залагаме на коректност, качество и дългосрочни политики, а не на отделен клиент. Всеки клиент е еднакво важен за нас. Действително положихме много усилия, за да участваме в проекта, но в никакъв случай спирането му не определяме като фатално за нашата работа. Политиката за развитие на „Пристанище Варна“ ЕАД е гъвкава и доказано жизнена. Ние сме адаптивни и готови да привличаме нови товари, които не противоречат на притежаваните от нас експлоатационни възможности. Двата терминала, които оперира компанията, притежават удостоверения за експлоатационна годност, които дават възможност да се обработват насипни товари, генерални товари, наливни товари, опасни товари и контейнери.

Когато разработваме и реализираме политиката за техническо и технологично развитие, ние предвиждаме закупуване на такава кейова и тилова техника, която е приложима за обработка на съществуващите и очакваните нови товаропотоци.

- Каква беше годината за круизните пътувания и какви са очакванията за тях през 2015 г.?

- Ако изключим 2013 г., когато броят на посещенията е едва 13, а туристите са 3000, средно през круизния сезон Варна се посещава от около 20 круизни кораба, а броят на туристите е между 10 и 11 хиляди. Сезон 2014 г. прави изключение. Поради възникналата ситуация в Украйна към всички български пристанища бяха насочени кораби, отклонени от Одеса. В тази връзка броят на посещенията бе значително по-голям от средностатистическия. На Морска

гара Варна акостираха 36 круизни кораба с 20 994 пасажери на борда. Заявките, които имаме за 2015 г., дават основание да очакваме, че тази тенденция се запазва.

- Какви са инвестиционните намерения на дружеството за следващата година?


- Всяка една инвестиция, направена от компанията, е съобразена с утвърден от принципала бизнес план за съответната година. В разработвания за предстоящата 2015 г. бизнес план, съобразно нашите проучвания и очаквания, в пристанищна инфраструктура предвиждаме да бъдат инвестирани около 6 млн. лв. За същия период в кейова и тилова техника ще инвестираме около 6,5 млн. лв.

- Какви са очакванията за динамиката на товарите през 2015 г.?

- Хинтерландът, който обслужваме, определя обичайна номенклатура на обработваните в терминали Варна-изток и Варна-запад товари и тяхната относително постоянна структура. Нормално е около 60% от товарите да са насипни, половината от които – зърно. Около 20 % са контейнери и по около 10% са насипни и генерални товари. Водим активни преговори за привличане на нов проектен товар, в случай, че окончателно бъде прекратен проект „Южен поток“.

- Какви ще бъдат тенденциите в развитието на транспортните функции в региона?

- Предпоставки да очакваме нарастване значението на Варна и региона има. Пристанище Варна е част от националната пристанищна система, част от националната транспортна система на България, входно-изходна врата на ЕС и част от световната пристанищна мрежа. Морската ни столица е част от югоизточната граница на Европейския съюз и 8-ми транспортен коридор, свързващ Италия, Албания, Македония през София с пристанище Варна. Чрез сухопътната отсечка Русе-Варна варненското пристанище е част и от 7-ми транспортен коридор Рейн-Майн-Дунав.

През „Пристанище Варна“ се създават благоприятни условия за връзка на 7-ми и 8-ми коридор с ТРАСЕКА. Тя позволява на товарите от Централна Европа чрез Пътя на коприната да стигнат до страните от Средна Азия. Това и обратно - товарите от Средния и Далечния изток да стигнат ефективно до Централна и Западна Европа. Появата на Интермодален терминал Варна в тази ситуация ще изиграе положителна роля и ще бъде катализатор за засилване на тези процеси. 



И ПРЕЗ 2015 Г. НКЖИ ЩЕ ОБНОВЯВА ЖП ГАРИ

От края на септември 2014 г. напълно модернизираният приемно здание на гара Пазарджик посреща пътниците с топли и уютни чакални

Отиващата си 2014 година за пореден път подложи на изпитание всички нас, работещи в системата на Национална компания „Железопътна инфраструктура“ (НКЖИ). Показваме обаче, че въпреки трудното време, в което живеем, кризата и природните бедствия, когато работим с ясно съзнание за своята отговорност и дълг, можем да се справим с проблемите и да осигурим нормалното функциониране на българските железници, сподели инж. Милчо Ламбрев, генерален директор на НКЖИ.



Инж. Милчо Ламбрев,
генерален директор на НКЖИ

Постигнахме голяма част от целите, които си бяхме поставили в началото на годината. Имайки предвид всичките бедствия, които застигнаха страната, ние успяхме да се справим с предизвикателствата, пред които бяхме изправени. Реагирахме своевременно и успяхме да се справим с аварийните обекти и да възстановим движението след наводнението в Североизточна България, Старозагорска област, на територията на железопътни секции Горна Оряховица и Пловдив.

Взехме своите поуки и въведохме допълнителни мерки за повишаване на безопасността в гарите с изолирана осигурителна техника, като ограничихме скоростта на движение на влаковете с 25 км/ч, която е безопасна скорост, както и въведохме денонощен режим на контрол от органите по безопасност в гарите с ръчно управление на стрелки.

Сред основните ни приоритети е модернизираният и обновяването на железопътните гари в страната. НКЖИ, като управител на железопътната инфраструктура, стопанисва, поддържа и ремонтира сградния фонд на гари-

те, за да се осигурят нормални условия за пътуващите и работещите, да се приведат гарите в съответствие с изискванията на нормативната уредба за изграждане на достъпна среда в урбанизираните територии и да се приведат в съответствие с европейските директиви.

През 2015 г., при осигурени средства от държавния бюджет, е планирано довършването на ремонтните работи по приемно здание гара Белово, приемно здание гара Мърчево и сградата на Разпределителен парк - Фериботен комплекс Варна. Предвидено е и изпълнение на ремонтни работи на гара Ботев.

Предвиждаме и обновяване на приемно здание на жп гара Сливен, частични ремонти на жп гари Кунино, Бобов дол, Долно Камарци, Голямо село, Волюяк, Хитрино, Янтра, както и ремонт на вътрешни помещения и санитарни възли на гара Русе и първи перон на гара Каспичан.

При осигуряване на допълнително финансиране е планирано и изпълнението на ремонтни работи по гара Антон, Благоевград, Дамяница и др. чрез собствени средства на компанията.

Със средства по ОПТ предвиждаме да завършим рехабилитацията на Централна гара София и на гара Бургас, както и още 5 гари, включени в обхвата на проектите за рехабилитация на отсечките Пловдив-Бургас и Първомай-Свиленград. В тези два участъка ще бъдат изградени и 3 нови приемни здания и 4 спирки.

С извършване на тези ремонтни дейности сградният фонд ще придобие съвременен вид, напълно отговарящ на европейските изисквания, подчерта инж. Ламбрев.

ИНФОРМАЦИОНЕН ЦЕНТЪР за корабоплаването по Дунав



Министър Ивайло Московски (вдясно) и директорът на ДППИ Ангел Забуртов открива центъра

фото ДППИ

*РИС-Русе е изграден в
рамките на проекта
БУЛРИС по ОП „Транспорт“*



Центърът за речни информационни услуги (River information Services - RIS) в Русе бе официално открит на 18.12.2014 г. Стойността му е 5,987 млн. лв. без ДДС, а строежът започва през декември 2012 г.

В сградата е разположен високотехнологичен център за управление на корабния трафик, многофункционални зали за тренажор, обучение на специалисти и зала за работа на кризисен щаб при Происшествия във водния транспорт. На територията на RIS-центъра (River information Services) са разположени комплекс от системи, които максимално използват „зелени“ енергоизточници и собствен фотоволтаичен парк, който може да доставя почти цялата необходима електроенергия за нормалното функциониране на сградата.

На церемонията присъстваха министърът на транспорта, информационните технологии и съобщенията Ивайло Московски, областният управител и кметът на Русе, народни представители и Ангел Забуртов, генерален директор на Държавно предприятие „Пристанищна инфраструктура“, осъществяващо проекта.

С въвеждането в експлоатация българският Речен информационен център се нарежда до други седем, вече функциониращи по поречието на река Дунав - в Австрия (два във Виена), Германия (Берлин, Обервесел), Румъния (Констанца), Унгария (Будапеща), Сърбия (Белград) и Хърватия (Вуковар).

В рамките на предпроектното проучване са разгледани успешни практики във функциониращи центрове за управление в Белгия, Великобритания, Естония, Ирландия, Испания, Латвия, Малта, Португалия, Холандия, Швеция, ОАЕ, Русия, САЩ, Синга-



РИС - Русе ще кандидатства за отличието „Сграда на годината“

пур и Япония.

Изграждането на информационния център е част от втората фаза на проекта „Създаване на речна информационна система в българската част на река Дунав – БУЛРИС“. Той се реализира в рамките на приоритетна ос 4 – „Подобряване на корабоплаването по морските и вътрешните водни пътища“, на Оперативна програма транспорт 2007-2013 г. Стойността му е над 37,4 млн. лв., от които 26,6 млн. са от Европейския фонд за регионално развитие.

БУЛРИС е мащабен и комплексен проект, включващ проектиране и строителни дейности, доставка на хардуерно, комуникационно, радиорелейно оборудване, радиотелефонна система, система за контрол, наблюдение и управление и други дейности.

Сградата на Центъра за речни информационни услуги в Русе ще кандидатства за престижното отличие „Сграда на годината 2015“. [\[1\]](#)

В ОБУВКИТЕ на успеха

Малката фирма „ВЕС“ ООД заслужи наградата „Работодател на годината“ за нови работни места



Една от сградите
на компанията



ЛИЧЕН АРХИВ

Бождара Иванова

Една малка регионална фирма от село успя да добие популярност с положителни новини. „ВЕС“ ООД бе отличена от Агенцията по заетостта като „Работодател на годината“ за осигурена заетост по програма „Развитие на човешките ресурси“. Компанията е създадена през 1994 г. и тази година отбелязва своята 20-годишнина. Произвежда обувки - мъжки обувки, боти, ботуши, сандали и други, изработени от 100% кожа. Предприятието извършва своята дейност в собствени производствени сгради на две площадки, намиращи се в селата Бенковски, област Добрич, и Зърнево, община Тервел.

Безработицата в региона е почти 27%. Всички инвеститори искат да инвестират в големите градове, където икономическата обстановка е много по-добра и трудовият пазар също е по-добър. Ние решихме да работим в Добричкия регион, защото хората, които живеят тук, се занимават предимно със земеделие. Това обаче е сезонна работа и в останалата част от годината те нямат постоянна и целогодишна работа. В селските региони безработицата е голяма. Освен това във времето преди преходния период имаше филиал на завод в Добрич, който работеше в едно от тези села. Хората от региона имат опита в обувното производство, разказва Едис Емре, един от управителите на фирмата.

„ВЕС“ изнася 100% от продукцията си на европейския пазар. Най-голямата част от експорта отива за Италия. В двете фабрики на фирмата работят общо 180 служители. Само за 2014 г. „ВЕС“ ООД е открила 40 нови работни места.

„Най-големият проблем в България е инфраструктурата. Специално в тези региони безработицата е голяма. Но най-големият ни проблем е инфраструктурата. Има пътища, които не са асфалтирани от 30 години

насам. Има и проблеми с електричеството. През зимата има много прекъсвания, което пречи на работата ни. Има проблем с телефоните и интернет връзката, която е много лоша в тези села. В градовете вече се говори за 4G, ние едва хващаме интернет. Друг проблем в селските региони е, че в местата, където се създават работни места, не се набляга на образованието. Няма училища и детски градини, които да работят постоянно. Освен това училищата са със смесени групи. Поради тази причина всички хора се опитват да избягат на място, където могат да предложат на децата си по-добри условия. Според мен това е проблем, който може да се реши“, убеден е предприемачът.

„Привлекателното в бизнес средата в България са ниските данъци и стабилността, която произтича от членството в Европейския съюз. Смятаме, че има подходяща бизнес среда, но инфраструктурата определено е проблем. С останалите проблеми бизнесът се справя, но очаква едни нормални условия на работа“, казва Емре.

„ВЕС“ ООД очаква да изпрати една добра 2014 година, с ръст на печалбата и по-голям оборот от предходната. Въпреки че кризата е оказала голям ефект в обувния бизнес в региона, компанията е устояла на предизвикателствата и дори е създавала нови работни места. Компанията е член на Североизточна българо-турска търговско-индустриална камара, в която членуват над 100 фирми. Институтцията е помогнала много за развитието на бизнес средата и инвестициите в региона, каза още Емре, който е и член на Управителния съвет на камарата.

Наградата „Работодател на годината“ е за целия ни екип и всеки служител на фирмата има принос за нея, убеден е Емре. Получихме я за 20-ата си годишнина, но се надяваме да не чакаме още 20 години за следваща награда, затова ще работим с максималния си капацитет, завършва оптимистично той. **И**

Бойко Вучев вече успя да възроди легендарната соц марка, а сега има амбицията да направи и Лаборатория Правец за хардуерни иновации



ЗАВРЪЩАНЕТО НА КОМПЮТРИТЕ ПРАВЕЦ

Предприемачът Бойко Вучев вече представи в София първите лаптопи и настолен компютър с легендарната марка. Плановете му включват още създаване на Лаборатория Правец за хардуерни иновации, както и разработката на собствена операционна система

Александър Александров

Фото Стоян Йотов

През последните години производството на хардуер в България е замряло, почти не се създават нови устройства с българска марка, а малкото фирми, които работят в този сегмент, по-скоро са изключение от правилото. За разлика от софтуерния сектор, който успя да се наложи както у нас, така и в чужбина с десетки разпознаваеми компании, някои от които имат стотици служители. Затова като се имат предвид добрите традиции на страната ни – бивш хъб за информационни технологии в соц лагера, както и добре подготвените ИТ специалисти, донякъде е странно, че производството на хардуер вече повече от две десетилетия не се развива. Днес тази дейност е концентрирана в Китай, Тайван и други азиатски страни, а големите български хардуерни заводи от социалистическо време са унищожени.

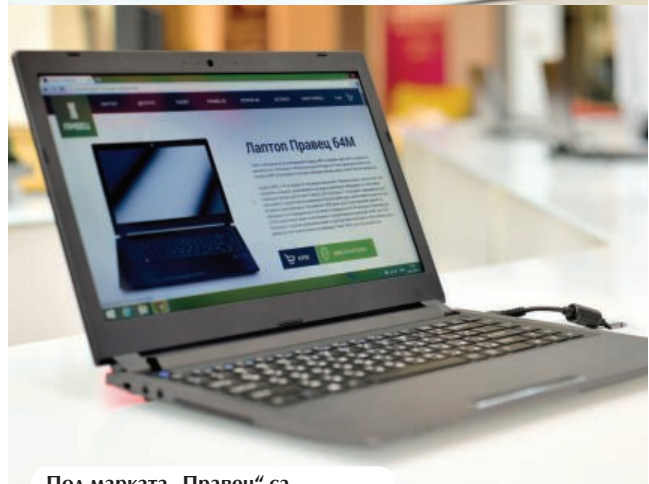
„Едно от малкото неща, с които са ни помнили и познавали като държава, са били именно компютрите „Правец“. Това производство е рухнало в началото на деветдесетте години поради някаква немарливост и никой не е продължил да го развива“ - обяснява Бойко Вучев, ИТ предприемач, който напоследък нашумя с намерението си

да възстанови легендарната марка

През декември той представи първите модели лаптопи и десктоп компютър „Правец“ в София, а очакванията са през януари пилотните 100 машини да бъдат доставени на купувачите.

Първоначалната идея на Вучев е била да създаде безплатен музей на българските компютри, в който хората да могат да видят какви машини е произвеждала страната ни преди време. Самият той е фен на легендарната марка, докоснал се е до нея, когато е бил в шести клас, и днес е събрал доста голяма колекция от „Правец“ модели – от почти легендарния ИМКО-2, през следващите, по-нови конфигурации. С течение на времето във Вучев се заражда идеята да възстанови производството с нови типове устройства с това име. „Реших, че е възможно да регистрирам марката, която беше свободна“ - разказва той пред сп. „Икономика“. На въпроса дали възнамерява в по-далечно бъдеще да възстанови и производството на мястото на затворения Завод за микропроцесорни системи в гр. Правец, той отговаря: „Имам желание, но реалността е друга. Днес ние не можем да се преборим с огромното производство в Тайван, Китай и други страни в региона. При посещенията ми в Тайван видях истински градове – фабрики, които бълват продукция в огромни мащаби, достатъчно качествена и добре направена.“

Към момента компонентите за новите Правец компю-



Под марката „Правец“ са направени десктоп и лаптоп версии



Предприемачът е събрал внушителна колекция от модели „Правец“, правени по време на соц



Новите продукти предизвикаха интерес при представянето им пред публика

три се произвеждат в Тайван, а се сглобяват в София, като плановете са в бъдеще у нас също да започне производство на някои компоненти и функционалности. За целта Вучев обмисля варианта да си партнира с други български фирми.

Първите лаптопи и десктоп устройства бяха представени официално в столичен мол на 20 декември, където посетителите имаха възможност да ги разгледат и да се докоснат до тях. Засега обаче продажба може да се извърши само през сайта Pgravetz.bg, като за момента тя е предварителна. „Първите пилотни 100 броя ще бъдат готови за доставка на 20 януари, а след това ще увеличаваме бройката всеки месец“ - добавя предприемачът и обяснява, че постепенно ще се добавят и по-мощни процесори. В момента фирмата предлага конфигурации, които

не отстъпват по нищо

от останалите машини в класа на бизнес лаптопите. Те са леки, разполагат с последния чипсет на Intel, SSD диск, а батерията им издържа стандартно по 7 часа. „Имаме и прототип на таблет, отново с Intel процесор, който се отличава с това, че е пълноценен таблет, но е с мощността на персонален компютър“ - посочва още Вучев. Засега обаче не е ясно кога преносимото устройство ще бъде на пазара. За сметка на това десктоп моделът е почти готов за пазарен релиз и е възможно да бъде в продажба още през февруари. Той представлява елегантно all-in-one устройство, оборудвано с мощен Intel процесор, Full HD дисплей, който може да бъде и тъчскрийн. Любопитното при него е, че разполага и с вградена батерия, което позволява на потребителите да работят автономно, ако спре токът или се намират на отдалечена локация.


Интерес към новите компютри вече има, потвърждава собственикът на проекта. „Има хора, които още със стартиране на сайта си направиха предварителна заявка

със заплащане на процент от цената“ - разказва Вучев и добавя, че идеята на проекта е в бъдеще под марката „Правец“ да се разработват и нови устройства и хардуерни компоненти. Предприемачът вече разполага с идейни проекти, но добавя, че за него е важно да реализира нещата постепенно. В бъдещите му планове влиза и създаването на Правец лаборатория, в която ентузиастични български инженери ще разработват нови хардуерни концепции.

Друг важен акцент в работата му е разработката на собствена

операционна система

която ще бъде базирана на платформата Tizen на Samsung. „Този проект е някаква основа, на която ще могат да се изградят наш собствен интерфейс и функционалности“ - посочва още предприемачът. Проектът за операционна система обаче е разделен от този за хардуерните продукти и двата са независими един от друг. За сега лаптопите работят с Windows.

На въпроса дали планира да изнася продуктите си на международните пазари, Вучев отговаря: „Интересното на тази марка е, че всъщност в бившия соц лагер всички я познават. Ние сме изнасяли навсякъде - Чехия, Унгария, Русия и други страни. Така че можем да изнасяме отново, но това ще стане постепенно. Човек трябва да знае къде се намира в момента и да прави градация.“ В плановете му влиза още създаването на цяла софтуерна екосистема за приложения около новата операционна система и в крайна сметка – общност, която да разработва и използва софтуер за нея. Софтуер, който да е ценово достъпен и локализиран за българските условия, отношения и законодателство. Дали и това ще се случи, още е рано да се каже, но ако предприемачът успее в своето начинание, бихме могли да станем свидетели на първата стъпка към възраждането на българското хардуерно производство след повече от двадесет години. 

РЕСТОРАНТ ЕДНО ВРЕМЕ

ЕЗЕРОТО Ариана



Ние работим само с
НАТУРАЛНИ ПРОДУКТИ

За резервации и доставки по домовете:

0888 22 33 55

ROCKET INTERNET

ИСКА ДА КОНКУРИРА НАЙ-ГОЛЕМИТЕ В ОНЛАЙН БРАНША



Екипът на Кауми в България

Германската корпорация се наложи като най-голямата интернет група извън САЩ и Китай. За своето разрастване тя залага главно на развиващите се пазари и България също влиза в плановете ѝ

Александър Александров

През последните месеци една германска група е на път да се превърне в явление на интернет пазара и малко неочаквано за мнозина – да стане най-влиятелният европейски онлайн играч. Става въпрос за Rocket Internet, която осъществи първично публично предлагане на ценни книжа (IPO) на 2 октомври и въпреки колебливия старт, цената на акциите ѝ вече започна да расте устойчиво. Основана през 2007 г. от братята Оливър, Александър и Марк Замвер, групата първоначално е критикувана заради практиката си да имитира успешните модели на американските онлайн корпорации, прилагайки ги в други региони по света. Постепенно обаче тя се освободи от този имидж и днес е сред най-успешните европейски инкубатори за стартиращи фирми, а отскоро - и най-голямата онлайн група извън САЩ и Китай. Дъщерните ѝ дружества оперират в над 50 страни по света.

На какво се дължи успехът

на една компания, която доскоро не беше в полезрението на големите интернет играчи и която дълго време носи етикета на имитатор на добри идеи? Отговорът е в комбинацията от силен фокус върху развиващите се пазари и локална експертиза, която американските онлайн гиганти така и не успяват да създадат. Повечето пазари, в които Rocket Internet навлиза, са подценени от големите рискови инвеститори и щатски стартиращи фирми, но същевременно имат огромен потенциал за ръст. Нигерия, Кения, Индия, Русия и Азиатско-Тихоокеанският регион имат огромно население, което обаче трудно свиква с популярните на запад онлайн платформи. Моделът на германската група е не просто да копира eBay или други популярни сайтове, а да създаде техни аналози, съобразени изцяло с особеностите на всеки локален пазар, в който навлиза.

Българската връзка

В самия край на ноември групата анонсира у нас една от най-перспективните си услуги – Каути, която вече се е наложила в над 30 страни по света. Тя представлява онлайн платформа за продажба, насочена както към физически лица, продаващи своите вещи, така и към брандове, търсещи нови търговски канали. „България предлага интересни възможности за големи инвеститори в сферата на електронната търговия. Успоредно с възстановяването на европейската икономика, нови инвестиции на европейския гигант Rocket Internet ще продължат да влизат у нас. В началото на 2014 г. Rocket Internet стъпват за първи път на българския пазар с платформата за онлайн поръчки на храна foodpanda, която цели да улесни потребителите в пазаруването на ястия по интернет“, заяви по този повод Божидар Илиев, изпълнителен директор на Каути.bg. Плановите на фирмата са да заеме първото място в сегмента на онлайн търговията у нас, както и да се превърне в основна онлайн платформа, в която българите да купуват и продават онлайн. **И**



Фокус
МИСЛИМ ЛОКАЛНО ЗА ВСЕКИ ПАЗАР

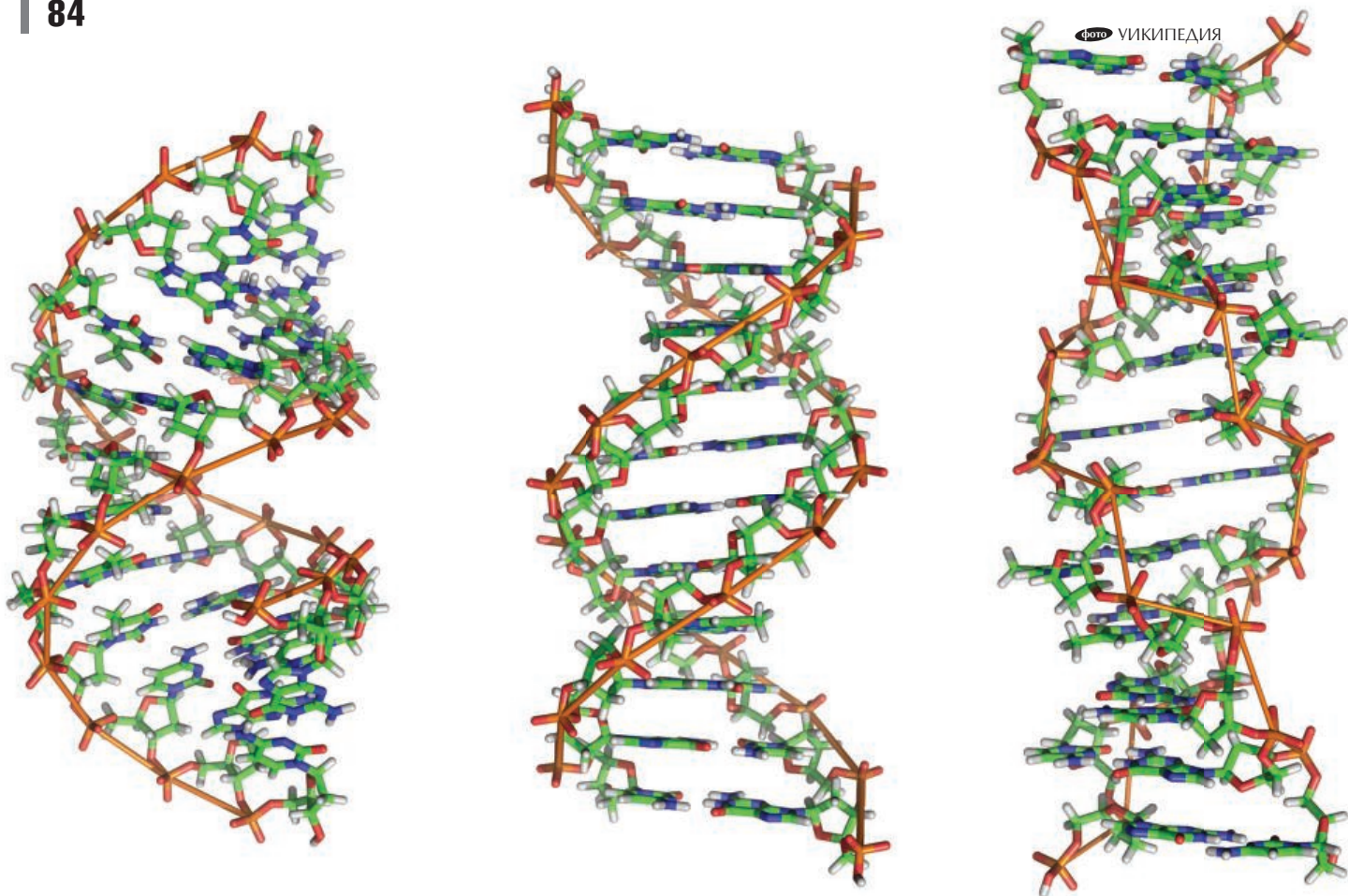
Саад Сикандар Чима,
изпълнителен директор на Каути

Веднага след като завърших образованието си, получих възможност да се присъединя към Rocket и да стартирам операциите на компанията в Нигерия. Това беше перфектният предприемачески старт, защото ме научи, че всичко, което може да се обърка, ще се обърка и не трябва просто да имаи план Б, а план А, Б, В, Г и т.н. След като придобих опит в един толкова динамичен пазар с 200 млн. души население, се преместих в Северна Африка, където стартирах проект за недвижими имоти. След това отидох в Азия, а впоследствие се завърнах в Париж. В момента наблюдавам старта на операциите в Източна Европа.

Когато говорим за онлайн бизнес, не става въпрос само за печалба, а по-скоро за пазарен дял и за развитие. Знаете, че eBay например, беше безплатна през своите първи години, а Амазон продължава да не генерира печалба и днес, защото приходите им са големи, но постоянно ги реинвестират. Така че ако сте в онлайн играта, показателите за печалбите и загубите не са същите като при офлайн бизнеса.

eBay работи и в България, но те не разбират локалния пазар. Различното при нас е, че имаме локални оферти, имаме екипи на място, специализирани сме, имаме клиенти в България и търговци в България. Ако си купите нещо, то ще бъде доставено за 24 часа, а ако имате въпроси, ще можете да си говорите с българин. Моделът ни е фокусиран върху този пазар. Не просто копираме eBay, а мислим какво е важно за конкретния локален пазар.

Много от тези, които могат да бъдат възприети като наши конкуренти тук, не са такива. Те са наши партньори. Не искам да цитирам имена, но става въпрос за всички водещи електронни магазини. Ние сме тук, за да им осигурим повече бизнес. Ние сме платформа. Имаме единствено онлайн маркетинг експертиза и знаем как да достигнем до хората. Не притежаваме никакви продукти. Искаме да сме най-голямото онлайн място за продажба и най-популярната виртуална общност в България. И всеки, който желае да купува или продава нещо, да идва в Каути по подразбиране. Ще предложим много интересни нови функции и ще се стремим да привлечем най-добрите партньори и продукти.



ПОТЕНЦИАЛЪТ И ЗАПЛАХИТЕ НА СИНТЕТИЧНАТА БИОЛОГИЯ

Навлиза ли цивилизацията ни в нов етап от своето развитие, през който ще можем да създаваме живи клетки, да ги разпространяваме и използваме? И как това ще промени икономиката, здравеопазването, патентното право и воденето на война

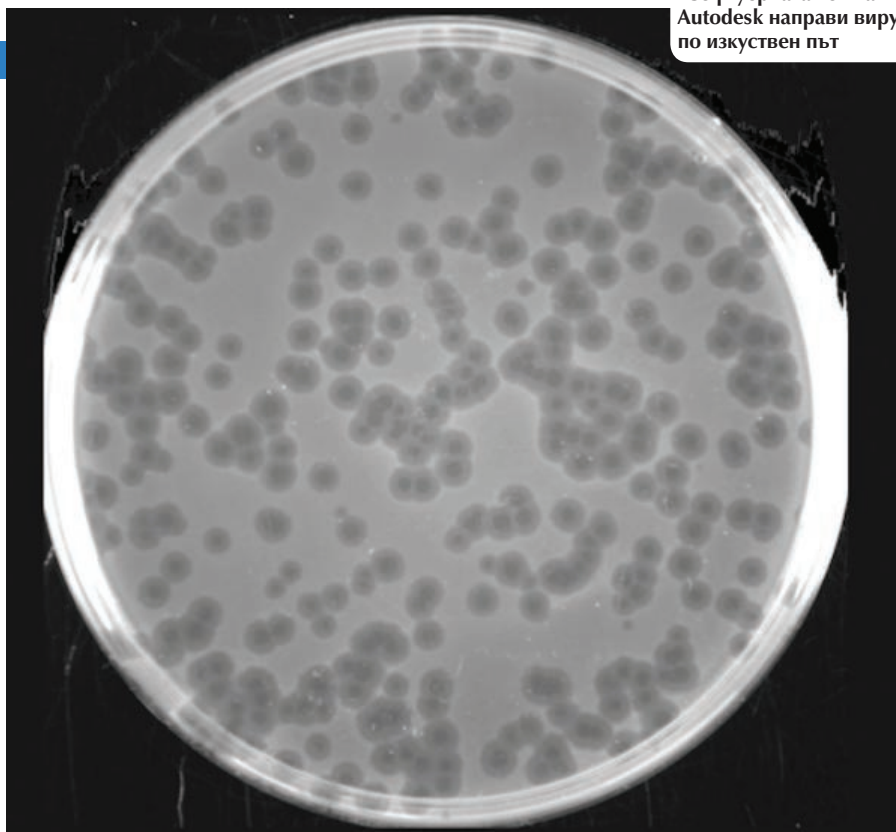
Александър Александров

В началото на месеца една новина разбуди научните среди, но така и не успя да привлече вниманието на широката общественост. Учени от лабораторията по молекулярна биология в Кеймбридж обявиха, че са успели да създадат първите изкуствени ензими. Или с други думи, един от основополагащите елементи за възникването на живота, който подпомага протичането на биохимичните реакции в клетките, включително и синтеза на ДНК, е получен в лабораторни условия от изкуствени изходни материали. Откритие, което открехва вратата към тайните на синтетичната биология и поставя на дневен ред с цялата му сериозност въпросът:

можем ли да сздадем живот

Отговорът се крие в една относително нова и изключително мощна научна сфера, наречена синтетична биология. В основата ѝ е схващането, че ДНК (дезоксирибонуклеиновата киселина) може да бъде разглеждана като своеобразен език за програмиране, който може да се изменя, както и че пълноценни живи клетки могат да бъдат синтезирани от изкуствени материали и програмирани да извършват определени функции. Важно място заема и концепцията за XNA (ксенонуклеинова киселина) – синтетична молекула, наподобяваща ДНК и РНК, на база на която могат да бъдат създавани изкуствени ензими. Именно тези възможности са причина специалисти от Американската космическа агенция NASA да определят синтетичната биология като една от най-мощните технологии в научния свят.

Теоретичните възможности наистина изглеждат неограничени – от разработката на лекарства за всички смятани за нелечими преди болести, включително и рак, през подобряване на човешките клетки, така че да не боледуват, до създаването на изкуствени бактерии, козметични препарати и редица други материали, използвани в различни индустрии, изпращане на живи организми по електронната поща под формата на информация, която след това да послужи като модел за 3D принтиране, и дори отдалечено изпращане на лекарства в региони, в които има епидемии. Сред потенциалните възможности обаче според някои учени са също създаването на биологични оръжия, тяхното разпространение чрез традиционните дигитални канали, синтезирането на микроорганизми, които биха могли да осъществят кон-



трол върху човешкия мозък, и други опасности, за които днес дори не бихме могли да предполагаме. Сред потенциалните заплахи са също избухването на нови патентни войни, както и мащабни екологични катастрофи, които биха могли да възникнат вследствие на изпуснати в природата синтетични организми.

История

Синтетичната биология е относително нова научна сфера, като повечето по-значими стъпки от нейното развитие са станали факт през настоящото хилядолетие. През 2002 г. американски учени успяват да разработат в лабораторни условия първия изкуствен вирус – на полиомиелита, който се отличава с изключителна простота. Две години по-късно изследователи от Медицинския институт „Хауърд Хюз“ към Вашингтонския университет създават и първия изкуствен протеин. Истинският пробив в този нов технологичен сегмент обаче осъществява Дж. Крейг Вентър – откривателят на човешкия геном и определян от някои анализатори за „Бил Гейтс на биотехнологиите“. През 2010 г. той създава първата в историята синтетична клетка. Тя представлява бактерия, способна да се самовъзпроизвежда, която носи името *Mycoplasma mycoides* JCVI-syn1.0.

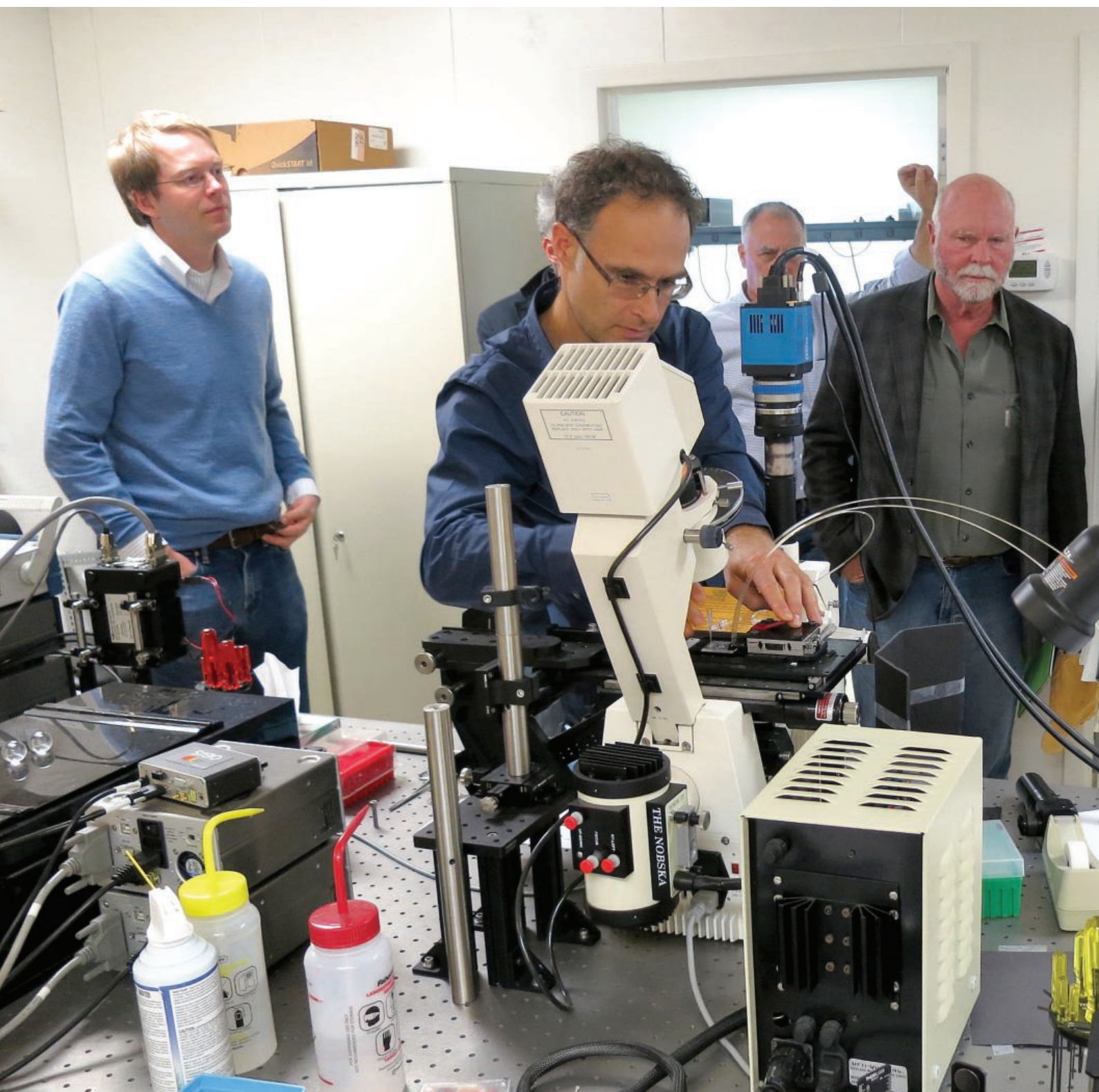
Освен редица въпроси от научно, практическо, икономическо и морално-етично естество, това поставя и чисто философския въпрос: какво всъщност е животът? И можем ли да наречем жив организъм една лабораторно синтезирана клетка само защото тя притежава свой-

ството да пресъздава сама себе си? Междувременно през май тази година беше направена следващата значима стъпка в развитието на синтетичната биология, при това не от някоя лаборатория по генетика или университет, а от ... софтуерната компания Autodesk. Нейни представители обявиха, че са успели да създадат истински вирус по изкуствен път чрез триизмерно принтиране. И макар че синтезираният организъм Phi-X174 е напълно безвреден, лекотата, с която е разработен, вече предизвиква

критики и постави въпроса дали синтетичната биология ще подобри, или по-скоро ще застраши живота ни.

Ползите

от тази нова научна сфера на теория са неограничени. Сред тях са възможностите за лечение на някои от най-ужасните заболявания на съвременното общество – от рак и СПИН, до ебола. В сферата на медицината биха могли да бъдат създадени и качествено нови начини за



подобряване на човешкото тяло, така че то да е имунизирано от болести. В индустрията пък могат да бъдат разработени нови организми, които да синтезират различни химически елементи и съединения, включително водород, бензин и др. Това на свой ред би спомогнало за създаването на нов екологично чист източник на електроенергия, както и за създаването на синтетични организми, които да локализируют и прочистват нефтени разливи или други замърсявания.



ФOTO УИКИПЕДИЯ

Друга значима промяна ще бъде самата възможност за отдалечено изпращане на живи организми под формата на дигитална информация. В по-далечна перспектива това ще промени изцяло начина, по който човечеството ще може да доставя лекарства, ваксини и храна до отдалечени точки на планетата, както и до заселниците в човешки бази на Луната или на други планети. Споделянето на живи организми от разстояние и тяхното пресъздаване посредством устройства за 3D принтиране може да промени обществото ни до неузнаваемост, преобръщайки представите за живата природа. В сферата на космологията синтетичната биология също поставя много въпроси, променяйки изцяло представите ни за това как може да възникне животът или да бъде разпространен във Вселената.

Потенциалните заплахи

от тази впечатляваща нова наука обаче също не са малко. Редица учени и граждански организации посочват, че тя може да улесни създаването на биологични оръжия от ново поколение или да предизвика екологични катастрофи без аналог в досегашната ни история. Това със сигурност не е първата нова технология, която може да бъде използвана както в полза на обществото, така и в негова вреда, а историята показва, че ако една научна сфера има разрушителен потенциал, то той е много вероятно да бъде използван от човечеството (примерите с атомната бомба, химическите и биологичните оръжия са достатъчно показателни).

Какво може да се обвърка

Биологични хакери биха могли да атакуват човешкия организъм или земеделските стопанства със синтетично създадени организми, способни да убиват или да изменят телата ни. Мотивите за това могат да са както терористични, така и чисто комерсиални или активистки. Достатъчно е да си представим например, че някой може да измени ДНК-то на следващото поколение телета в краветофермите, само за да интегрира в него определено послание. За възникването на проблем обаче дори не е необходимо наличието на умисъл – той може да бъде следствие от промишлена авария или излязъл от контрол военен експеримент, при които синтетични организми да бъдат изпуснати в дивата природа.

Затова и все повече учени се обединяват около тезата, че нашето поколение е първото, което е достигнало технологично развитие, позволяващо му да създава живот, и ако искаме да развиваме безопасно такава технология, трябва възможно най-скоро да въведем съответните регулаторни механизми, които да предпазват обществото от възможните негативни последици. **И**

Джей Крейг Вентър (в средата)
създаде първата синтетична клетка



Екипът на Ендрю Хесъл от Autodesk работи в сферата на т.нар. „Дигитална биология“ по създаването на нови организми

ВЪЗХОДЪТ НА БИОХАКЕРИТЕ

*Следващата технологична революция
ще бъде за самия живот*

Александър Александров

Може би една от най-интересните лекции на тазгодишното издание на конференцията за иновации Wired в Лондон беше тази на Ендрю Хесъл от компанията Autodesk. Генетик по образование, определящ себе си като биохакер, специалистът представи своя проект за създаване на вируси, способни да лекуват рак, чрез ... принтирането им с триизмерен (3D) принтер. Въпреки че Autodesk е позната в технологичния свят като разработчик на софтуер за триизмерно моделиране и CAD системи, напоследък тя навлиза все по-сериозно в сферата на науките за живота и Хесъл е един от ключовите й експерти в този нов за нея технологичен сегмент.

Работата на неговия екип е фокусирана върху сфера, която той самият нарича „дигитална биология“ и която според мнозина ще позволи в бъдеще да се създават всевъзможни нови организми. Ако бъде създаден например въпросният вирус за борба с рака, той ще се превърне в първото по рода си лекарство срещу болестта на съвременната цивилизация, което ще може да се разпространява чрез традиционните дигитални канали и да се принтира във всяка точка на света с 3D принтери. Работата на Хесъл е само един пример за бурния възход на едно ново направление в естествените науки, наречено биохакерство.

Какво представлява то?

Това е иновативна научна сфера, обединяваща в себе си различни концепции от биологията и информационните технологии, както и традиционния за хакерите стремеж да търсят отговори за това как работи всяка система и да откриват начини за нейната промяна. Важно място в това направление заема идеята за сходството между начина, по който функционират компютрите, създадени от хората, и живите организми. Клетката, убеден е Хесъл, е най-комплексната машина в познатата ни Вселена, която непрекъснато извършва фантастични изчисления, а всеки жив организъм, съставен от трилиони клетки, представлява сложен компютър.

Вирусите, от своя страна, ученият определя като своеобразни софтуерни приложения на биологичния свят. „Мисля, че рактът всъщност е много лесна болест“ - обяснява той пред аудиторията на Wired 2014, добавяйки, че ключът за създаването на ефективно лекарство е то да бъде персонализирано за съответния болен, който ще го използва, тъй като в случая с рака тялото е атакувано от собствените му клетки. Важно уточнение е, че при биохакерите думата „хакер“ не е свързана с наложилото се в публичното пространство определение за престъпници, които извършват злонамерени пробиви в информационните системи, а по-скоро с неговото първоначално значение на хора, които изпитват стремеж да разберат как работят нещата в дълбочина. Всъщност работата на Хесъл далеч не обхваща всичко, което през



Combinator финансира 5 компании за биохакерство

последните години получава етикета „биохакерство“. В тази иновативна технологична сфера влизат още различни практики за „подобряване“ на човешкото тяло чрез имплантиране на различни изкуствени приспособления в него, тестването на нови лекарства, които подсилват различни човешки способности, записването на биометрична информация, интерфейсите от типа „мозък – машина“ (brain – computer interface), както и културните течения, повлияни от биопънк литературата и филмите. Общото между всички тях е, че свеждат биологията от лабораторна наука до леснодостъпна дейност, която може да се извършва в домашни условия на принципа „направи си сам“. Това може да включва както създаване на техники за ускоряване растежа на растенията или пък добавяне на гени, чрез които да бъде създадено светещо растение (проект, за който сп. „Икономика“ вече писа), така и производството на предмети от ежедневието, които обаче да са

съставени от жива материя

Дейностите включват както промяната на други организми, така и на собствените тела на биохакерите.

Любопитна характеристика на тази общност е също, че много от тях не са завършили биология в университет, а се учат в движение. Факт, който е сред причините за тревогите и критиките към тази технологична сфера.

Същевременно все повече учени от реномирани университети наричат себе си биохакери, което показва стремеж този термин да бъде отдалечен от идеята за хакерите като за престъпници. Според Ери Джентри, който е основател на биохакерския център BioCurious например, понятието хакери е възникнало през 60-те години в Масачузетския технологичен институт и означава хора, които откриват нови начини, по които работят дадени системи. Впоследствие то се е прехвърлило върху създателите на първите компютри, а по-късно – и на компютърните вируси. Без значение дали биохакерите ще бъдат възприемани като потенциални престъпници, или просто като любопитни младежи обаче, проблем с тяхната работа има, смятат критиците. И той е свързан най-вече с факта, че живите организми могат да се възпроизведат и разпространяват в природата и това важи също за техните променени версии. Ако дадени растения или микроорганизми, модифицирани от биохакери, бъдат изпуснати и се разпространят в околната среда, ефектът може да е непредсказуем.

Рискове безспорно има, но и потенциалните ползи биха могли да са огромни, смятат поддръжниците на иновативната технология. Според Нина Тандън, основателка на стартиращата фирма за нови тъкани EriVone, биохакерството може да спомогне за задоволяване на енергийните нужди на цивилизацията ни. Причината е, че всяка клетка в човешкото тяло може да конвертира енергия 10 000 пъти по-ефективно от Слънцето.

Което означава, че в бъдеще могат да бъдат създадени

живи електрически батерии

и източници на енергия. Компанията вижда приложения на дейността си също в медицината, строителството и много други сфери. Към момента тя провежда опити само с тъкани на животни, но планира до 2016 г. да започне и тестове с хора.

Броят на фирмите и рисковите инвеститори, навлизащи в сегмента на биохакерите, се увеличава с всеки изминал месец. Неотдавна например инвестиционният фонд SOS Ventures анонсира новия си акселератор за стартиращи фирми IndieBio, фокусиран върху проекти в сферата на биологията. Всъщност първи се заинтригува от биохакерите най-големият и популярен в световен мащаб стартъп акселератор – Y Combinator, който през отминалото лято включи в програмата си пет такива фирми. „Това, което малко инвеститори в Силициевата долина са осъзнали досега, е, че милиардните стартъпи на бъдещето няма да са само в сферата на информационните технологии. Приложенията в сферата на биотехнологиите със сигурност ще повлияят на живота



на всички хора на планетата и с напредъка на биотехнологиите ще можем да създаваме такива компании със същите инвестиции, както стартъпите за мобилни приложения“ - посочва Райън Бетанкур, който е сред създателите на IndieBio. Новата акселераторска програма ще има по три апликационни прозореца годишно и ще инвестира по 35 000 щ. долара в одобрените стартъпи. Освен това те ще получават също менторство, както и възможност да използват професионална лаборатория.

Инвестиционната общност вече поглежда към био-





Биохакерският център BioCurious

хакерството и първите стартиращи фирми разработват своите продукти. И ако съдим по начина, по който рисковите инвестиции промениха технологичния сегмент, то революцията, която предстои, ще бъде наистина мащабна.

Мислете си за навлизането на Google, Facebook, Skype и приложенията за смартфони, взети заедно, но в сферата на живата природа около нас. Заедно с всичките предимства, но и с всичките страхове, които тези компании вече внесоха в ежедневието ни. [И](#)



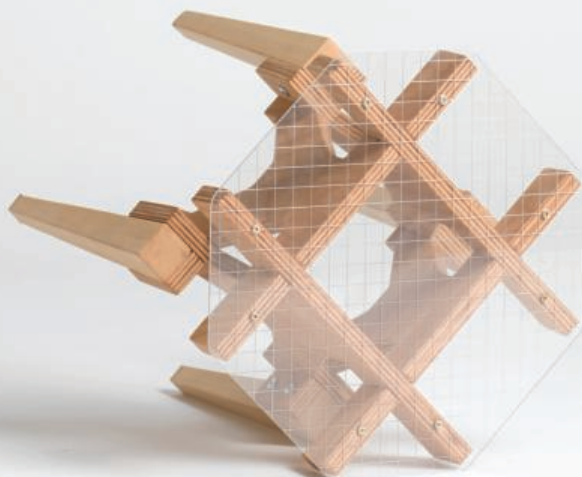
Инвестиционната общност вече поглежда към биохакерството и първите стартиращи фирми разработват своите продукти



Според Нина Танън, основателка на стартиращата фирма за нови тъкани EriVope, биохакерството може да спомогне за задоволяване на енергийните нужди на земята



ДИЗАЙНЪТ ПРОДАВА



Константин Ачков вярва, че ще се намерят производители, с които да развива силата на иновативните български продукти

При столовете всичко вече е казано и ако си дизайнер на мебели, ситуацията е като изписана страница, на която трябва да намериш мъничко празно място, за да прибавиш някоя своя буква, твърдят италиански корифеи в тази сфера. Направата на един стол изглежда проста работа – четири крака, облегалка и седалка, какво толкова. Но опитаеш ли да направиш нещо ново, това съвсем не е така, смята дизайнерът Константин Ачков.

Татяна Явашева

Продуктовият дизайн има за цел да реши конкретен проблем, да предложи ново решение за съществуващ продукт или да създаде изцяло нов тип полезни предмети. И наистина, всички качествени вносни продукти, които ползваме, са проектирани от дизайнери. От автомобилите, през черната и бялата техника, дрехите и обувките, та чак до опаковките. Дизайнът е навсякъде и във всичко и съвременно производство не би могло да разчита на самодейно изпълнение. Но все още има български производители, които не отдават важност на професионалния дизайн, колкото и абсурдно да изглежда това, казва Константин Ачков.

Има или няма

В България продуктивният дизайн в голямата му част е на аматьорско ниво и той практически не съществува, уверява Ачков. Особено голяма е празнината по отношение на мебелите. От едната страна са евтините и грозните, които изглеждат нелепо. След тях са китайските вариации и по-лъскавия кич, а от другата страна стоят вносните луксозни мебели. Липсва българско производство, адекватно на съвременното търсене, което да е и на поносими цени. Като своеобразна реплика на всичко това, на Viena Design Week 2011 Константин Ачков представя свои продукти като част от експозицията „There Is or There Isn't: Bulgarian Product Design Now“ (англ. Има или няма български продуктов дизайн).

Хоризонт

Константин Ачков е скулптор. Насочването му към дизайна е продиктувано от прагматични подбуди – у нас изкуството слабо се цени, а добрата подготовка му дава възможност да разшири своя периметър на професионална изява. Освен това за скулптори и архитекти е въпрос на престиж да правят мебели, тъй като изработването им не е никак лесно, когато се търсят оригинални решения.

Ачков вече има своите постижения в областта на тенсегрити мебелите, които съчетават високото изкуство и изключителната техническа прецизност. В пъзел сглобките е в Топ 10 в света, където влиза и Петър Захаринов, когото сме представяли в сп. „Икономика“. Включен е в сайта на белгийски професор, който събира и представя иновативни сглобки в дизайна от цял свят. Константин Ачков дори попада на задача, давана в Белгийската



СЪЮЗ СТОЯН ЙОТОВ

ВИЗИТКА

Константин Ачков е роден през 1973 г. в София. Завършил е специалност „Скулптура“ в Националната художествена академия през 2002 г. в класа на проф. Крум Дамянов. Насочва творческите си търсения в областта на тенсегрити – това са напрегнати пространствени конструкции, съставени от взаимно уравновесяващи се опънни и натискови елементи. Ачков успява да създаде уникални не само за България, но и в световен мащаб, образци на това направление в изобразителното изкуство. За работата си получава признание от американския скулптор Кенет Снелсън, изобретателят и основната личност, която има принос за развитието на тенсегрити. Проф. Стивън М. Ливайн, който развива революционното медицинско направление биотенсегрити, го помолил за снимки на негови работи в този стил, с които той да илюстрира своите лекции. И за да покаже, че и в България има професионалисти, Ачков редовно представя свои продукти на национални и международни изложения и форуми за дизайн. **И**

академия по дизайн - негов тенсегрити стол служи като база, а студентите трябва да надградят този резултат. В заданието обаче името му не се споменава.

Ниският таван

Макар да има оригинални хрумвания и да се радва на признание навън, Константин Ачков не може да влезе в голямото мебелно производство. Засега повечето български фирми не се интересуват от иновации и дизайн, фабриките предпочитат да залагат на добре познатото, но не и да се доверят на дизайнери с модерно виждане. Българският пазар е ориентиран към по-ниския ценови сегмент. Производителите правят стандартни мебели и опитват в цената да се надпреварват с Китай, участвайки в съревнование с предизвестен край. Константин Ачков обаче остава противник на ширпотребата и не спира да предлага нови и уникални решения.

В последните години стана модерно да си продуцтов дизайнер и всеки, който има компютър, мисли, че може да прави свой продукт. Прекаленото залагане на компютрите обаче убива развитието на професията, тъй като все по-малко са хората, които с ръцете си могат да направят прототип, но и които мислят извън шаблона.

Ниша

Вече има колекционери, които се насочват към новия клас мебели-скулптури, които за ценителите на Запад са новият хит. Те са с необичайни форми, направени са от изключително скъпи материали. Традиционни галерии по света се преориентират към това модно явление. Въпросът е дали ще се намерят български производители, които в симбиоза с дизайнери-инноватори да влязат в тази ниша, да продават зад граница, но и в България да популяризират новата тенденция.

За Константин Ачков няма съмнение, че дизайнът продава. Затова той се надява, че не е далеч времето, когато българските производители ще повярват в това. [И](#)

Детайл от тенсегрити масата V-star



Lese е най-новата серия на дизайнера Константин Ачков



ЕКСКЛУЗИВНО

Картонения Гери

Мебели и лампи от велпапе, защото не... „Картонения Гери“ е колекция, която Константин Ачков за пръв път показва на изложението 100% London. Освен поклон към един от любимите му автори - Франк Гери, това е експеримент с нетрадиционен материал. Навсякъде тези велпапе мебели се приемат добре, защото в тях има не само елементи на изненада и виц, а и нещо магично. Те придават на интериора артистичен уют. [И](#)



АРХИТЕКТУРА - ДИЗАЙН - ИЗКУСТВО

за връзката
между тях,
или какво ги
обединява?

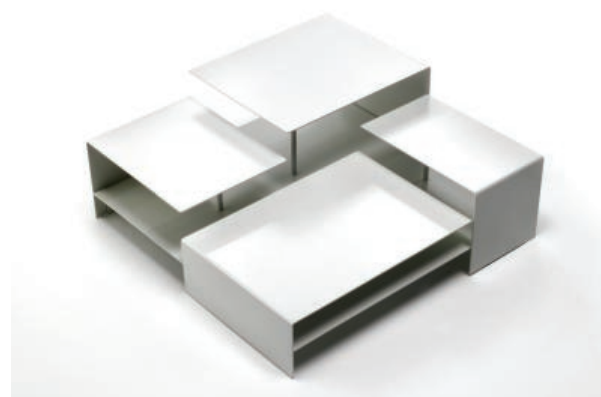


Тук отговорът може да бъде само един - емоцията, проектирана от насладата за сетивата.

Всеизвестен факт е, че много по-трудно е да размееш, отколкото да разплачеш, да доставиш удоволствие и естетическо удовлетворение, да „оцветиш“ сивотата на забързаното ни ежедневие, отколкото просто да бъдеш погълнат от него.

И ако един артист чрез творбите си, независимо дали са сгради, бижута или мебели - успее емоционално да ни докосне, то тогава той е успял да постигне най-висшата цел на Изкуството.

С тази не лека задача - да ни усмихва и да прави ежедневието ни по-слънчево, се е заел и един млад български архитект Виктор Василев. Разработвайки продукти за едни от световните лидери в производството на мебели, като Living Divani, MDF Italia, Antonio Lupi, той успява да се наложи в Меката на съвременния продуктов дизайн - Милано.



Чистота на линията, опростената форма, монохромността - все характеристики, типични за мебелите на Виктор Василев, с които той успява да внесе светлина във всяко едно пространство и да го превърне в среда.

Защото без светлина няма пространство - така необходимо ни, за да се почувстваме макар и за миг свободни.

Продуктите на Виктор Василев, както и тези на Living Divani, MDF Italia, Antonio Lupi, можете да откриете в ГА-ММА ДИЗАЙН, на ул. „Парчевич“ 49А.



Ето това правят автори като Полина Димитрова и архитектите от ZOOM Studio със съвместния си проект - „Пет сгради, интерпретирани в бижута“, който беше представен в края на октомври в галерия Sabai.



ИНОВАЦИИ В ЗЕМЕДЕЛИЕТО

Селскостопански ERP системи, използване на летящи дрони, нови маркетингови подходи и създаване на клъстери – това са само част от тенденциите, които променят бранша



Умни трактори и земеделски машини помагат за по-добро качество на реколтата



Александър Александров

През последните години някои критици на бързия технологичен напредък често посочват, че вместо да разработва нови и нови онлайн услуги и мобилни приложения, човечеството трябва да се завърне към ценностите на земеделието и фермерския начин на живот. Все повече фермери обаче днес биха отговорили, че подобно противопоставяне не съществува и всъщност селското стопанство е сред секторите, в които напоследък навлизат най-много нови технологии.

Дрони и датчици в полето

С навлизането на нови технологии за картографиране, системи от сензори и бизнес софтуерни решения земеделието се променя изключително динамично. Все повече фермери в САЩ използват летящи дрони, за да осъществяват наблюдение над своята реколта. В България пък една малка фирма вече предлага ERP (Enterprise Resource Planning) система, специализирана за птицеферми, и дори планира да я модифицира за пчелари. Датчици за измерване на температура, влажност и други показатели в полетата и софтуер за следене на земеделската продукция – това са само част от другите иновации, свързани с навлизането на т. нар. „умно“ земеделие.

Използването на нови технологии ще става все по-важно за сектора, в който огромен брой фирми фалират всяка година, а природните бедствия и дори най-малките промени в климатичните условия може да са опре-

делящи за това дали реколтата ще е добра. Още повече като се има предвид, че 2015 г. може да се окаже почти „нулева“ по отношение на плащанията на евросредства в земеделието у нас.

Предприемаческото мислене

Самите иновации невинаги се свеждат до нови технологии и включват също нови маркетингови подходи, както и силен акцент върху предприемаческата култура и подобряване на управленските умения. „Предприемачите трябва да познават спецификите на аграрния сектор и конкретната област, в която развиват бизнес, но и трябва да притежават управленски умения, икономически и маркетинг познания“ - обяснява Станислав Червенков, експерт по земеделско предприемачество и част от екипа по проекта „Иновативни предприемачески инициативи чрез транснационално партньорство България – Гърция“, който приключи неотдавна. В неговите рамки беше създадена Академия по предприемачество и бяха проведени поредица от обучения в София, Стара Загора и Пловдив, в които млади фермери бяха запознати с методите за успешно управление на селскостопанския бизнес. Проектът е реализиран от CEED България, в партньорство с American Farm School към колежа Perrotis в Солун, Гърция. Идеята е да се осъществи двустранно сътрудничество и обмяна на добри практики и опит в сферата на агробизнеса, с акцент върху важноста на земеделското образование. Практиката в Гърция е предприемаческото мислене да бъде въведено още на най-ниското ниво на образование, като постоянно се търсят нови технологии,



Датчици в полето следят и изпращат на мобилните устройства показатели като влажност, температура и др.

нови ниши и начини за достигане до пазара. Бизнесът с кълнове, екологично чистите храни, средиземноморската кухня са само малка част от подсегментите, на които залагат земеделските предприемачи в южната ни съседка.

Конкуренцията

Според изследвания в глобален мащаб, от 100 новосъздадени малки фирми в агросектора, едва между три и пет успяват да оцелеят на пазара. Сред причините за това са както натискът от големите компании, с които дребният бизнес трудно може да се конкурира, така и оскъдните познания за развитие и ефективно управление на бизнес при по-малките предприемачи. Според Станислав Червенков и Николай Ярмов, който е изпълнителен директор на СЕЕД България, от критично значение е и липсата на практически програми по предприемачество и селско стопанство във висшите учебни заведения. Една от целите на проекта е именно да внесе полезни практики в това отношение от Гърция в България. Гръцките фермери например са осъзнали, че не могат да се борят с големите корпорации по цени и затова залагат на други параметри на своята продукция, акцентирайки върху уникалността на нейния произход и рекламирайки региона, в който е създадена. Подход, който би могъл да се използва и у нас.

Създаване на земеделски клъстери също е начин за повишаване на конкурентоспособността, често срещан в южната ни съседка. Така например производителите на вино нямат големи шансове да се конкурират по цени с големите международни компании, но комбиниранията предложения от даден регион, включващи местно вино, сирене, зехтин и др. увеличават значително шансовете им.

В създадената по проекта академия редица млади земеделци се срещат с ментори от двете страни и се запознават с ефективните методи за управление на собствен бизнес, сегментирането на пазара, дистрибуцията



на селскостопанска продукция и спецификите на агробизнеса. Акцентира се и върху най-честите причини за провал и неуспех в бранша, както и върху създаването на двустранни взаимоотношения и партньорства между агропредприемачите.

Онлайн платформа за фермери

Също в рамките на проект е изградена и електронна платформа, която има за цел да се превърне в инструмент за обмяна на опит между предприемачи от цял свят, споделяне на успешни проекти и идеи, и изграждане на бизнес партньорство. Към момента в мрежата са регистрирани повече от 120 потребители.

Според актуален доклад на Организацията по прехрана и земеделие към ООН, ако човечеството продължава да унищожава почвата с настоящите темпове, тя ще изчезне напълно в целия свят до 60 години. Информация, която ясно показва колко труден сектор е този на земеделието, но и колко критично е неговото значение за съвременната цивилизация. Затова и привличането на повече млади и предприемчиви хора към фермерския труд, както и въвеждането на иновации в сектора може да се окаже ключово за постигане на крехкия баланс между изхранването на населението и опазването на природата в бъдеще. **И**

ДА СПЕЧЕЛИШ ОТ ЗЕМЯТА СИ ДОРИ ОТ РАЗСТОЯНИЕ




Нямам време да се занимавам с изваждане на документи и да губя време по институции“. Това е най-честото обяснение на собствениците и наследниците защо земеделската земя, която притежават, не им носи желаната доходност. Оказва се, че много от тях притежават ниви в отдалечени краища на страната, но нямат време да се занимават активно с нея – или не е ясно в какво състояние е парцелът, кой го стопанисва и дали рентата, която се изплаща, е адекватна. Точно за хората в тази ситуация компанията за купуване и наемане на поземлени активи „Агрион“ бе първата, която инвестира в развитието на верига от офиси в 21 от големите градове в цялата страна като обещава търговската ѝ мрежа да продължи да се разраства с нови отправни точки.

„Искаме да сме по-близо до клиентите и да им предлагаме гъвкави решения как да спечелят от нивите си. На практика с нашите услуги клиентите вече могат да управляват земята си от километри разстояние“, коментираха от дружеството.

„Агрион“ е изцяло българска компания, предлагаща услуги за професионално управление на поземлени активи. Това, което я различава като бизнес модел, е, че разглежда всеки парцел, независимо от местоположението и размера му. Според данните ѝ, средният размер на една сделка през ноември е бил за 13 дка, но има и

много покупко-продажби за 2-3 дка. Освен това компанията наема земя и предлага възможност за авансово изплащане на рентата. „Това също е добра опция за осигуряване на стабилен финансов резултат“, коментираха от „Агрион“. Експертите съдействат за изваждане на всички необходими документи, без да се налага клиентът да ходи до общината, в която се намира парцелът, като до финализиране на сделката може да се стигне само за няколко дни.

„Можем да сме полезни и при т.нар. „трудни сделки“, с много наследници, защото купуваме и само идеални части от имоти“, разказаха още специалистите. В портфолиото им от услуги се включват замени, безплатни консултации, анализи за цените, решаване на търговски и юридически казуси, свързани със земята. Наблюденията им за пазара сочат, че очакванията на собствениците по отношение на цените не винаги отговарят на пазарните реалности. Затова основна цел на компанията е да предоставя информация, на базата на която да се взимат аргументирани решения, така че колкото се може повече от българската земя да се обработва.

„Надяваме се с отварянето на толкова отправни точки, да сме станали по-достъпни за хората и да ги стимулираме да използват по предназначение земеделския си актив като точно сега е моментът за реална оценка и реализирането му на добри нива“, убедени са от „Агрион“. 

КИЛИМЪТ на краля

*Фабриката в Костандово
изпълнява едни от най-
сложните поръчки в света*



Едно време цариградският султан отишъл с придворните си в земята на кюрдите. Много реки, планини и поля минал керванът, докле стигне в далечната страна. Най-подир пристигнали в едно кюрдско село. Тоя ден там имало панаир и много свят се бил насъбрал. Продавало се какво ли не, но най-хубаво нещо били килимите — с различни шарки и много цветове: кюрдите били големи майстори килимари. Така започва старата арменска приказка „Килимът на княза“, разказана от Николай Райнов. Днес тя има свое българско продължение - по килими от Костандово стъпват кралски особи.

Татяна Явашева

Килимът е важен елемент във всеки интериор. Основно правило е да придава индивидуалност на всяко помещение. Килимът съвсем не е за пренебрегване – бившата лятна резиденция на кралица Виктория няколко години не отворила за посетители, преди в прочутата библиотека да бъде възстановен гладко тъканият килим „Обюсон“. Френският оригинал, правен през 1837 г., бил загубен, а фигурирал само върху рисунка в двореца. С тази трудна задача се заела единствено българската фабрика „Хемус“ в Костандово край Велинград. Истинско произведение на изкуството с размери около 110 кв. м създали златните ръце на тъкачките.

Експозицията

„Да твориш в Родопите“, която включва 15 ръчно тъкани килима по авторски произведения на художника Робърт Баръмов от колекцията му „Балкански приказен реализъм“, наскоро привлече вниманието на ценителите. Те бяха представени в Музея за история на София, а изложбата бе открита от президента Росен Плевнелиев. Килимите са изработени от жени, обучени по проект за придобиване на тъкачески умения от хора в неравностойно положение, осъществен с финансовата подкрепа на фондация „Тръст за социална алтернатива“. Мисията на фондацията е да създава възможности за прекъсване на цикъла на бедността сред икономически уязвими общности, с цел повишаване на икономическата независимост на тези групи. За познавачите обаче това не е просто една от многото изложби, тъй като малцина са наясно, че пресъздаването на картини върху килим е висш пилотаж в този занаят. Изисква се умение, подобно на това да поставиш рекорд от 209 см в скока на височина, тъй като се работи с над 150 цвята. След София изложбата ще гостува в САЩ. „Хемус“ ООД може да произведе до 10 копия от всеки екземпляр. Ако някой от килимите ви хареса, може да го купите. Средствата ще се използват за подпомагане обучението на нови тъкачки.

Двигателят

на това начинание е Нино Парпулов, директор и собственик на фабриката за килими в Костандово. Историята прилича на много други предприятия в България в първите години на прехода – в тъкания цех царяла разруха и имало опасност от закриване. По онова време Нино Парпулов опитвал да намери своя път за оцеляване и развитие и по случайност попаднал в цеха за килими. Но понякога нищо случайно не е случайно, и той решил да изпробва своите предприемачески заложби. Наел се да съживи производството. В онези години обаче това се оказало задача



с повишена трудност. Но също като в притчата за жабата, попаднала в буркана с мляко, Нино Парпулов, въпреки цялата безнадеждност на ситуацията, не се отказал и продължил усърдно да се бори с трудностите и с покриването на огромните задължения, натрупани още преди той да оглави фабриката.

Щастливата развързка

започва, когато един ден в цеха се появява англичанинът Дейвид Бамфорд, който бил готов да изнася ръчно тъкани български килими с екстра качество за най-високопоставени клиенти по цял свят. Постепенно фабриката се специализирала в изпълнението на сложни поръчки, придружени от сертификат за качество на всяко изделие. Най-големият килим, който е правен в Костандово, е от 160 квадратни метра. Качеството зависи от гъстотата на възлите, а за най-сложните поръчки по-опитните близо 30-те тъкачки



Клиентите

- ✓ Британското кралско семейство
- ✓ Британската Национална организация за запазване на културното наследство
- ✓ Историческият дворец „Озбърн хаус“ на остров Уайт във Великобритания, построен като лятна резиденция на кралица Виктория
- ✓ Кабинетът на бившия британски премиер Тони Блеър
- ✓ Замъкът „Алнуик“, където са заснети някои от филмите за Хари Потър
- ✓ Холандската кралица Беатрикс
- ✓ Историческата резиденция „Давентър“ в Холандия
- ✓ Замъкът „Перин“ в Уелс
- ✓ Albert Museum във Виена
- ✓ Легендарният Мик Джагър
- ✓ Английският филмов режисьор Джон Елиът

успяват да изтъкат 0,7 кв. м за месец. Цената за кв. м варира от 220 евро до 420 евро. Дизайнът се прави от двама специалисти, единият е във Великобритания, а другият е в Костандово и това е Тодор, синът на Нино Парпулов.

Освен с управлението на фабриката, Нино Парпулов е ангажиран с боядисването на преждата и единствено от него зависи колоритът на килимите. В България няма друг производител, който може да тъче толкова големи килими, максимумът е до 25 кв. м. Фабриката в Костандово обаче се научила да

„скача“ според поръчките


Оказало се, че кралските фамилии трудно намират производител за килими над 100 кв. м площ, и това било ясен сигнал за директора на „Хемус“ ООД да направи нов стан за фабриката. Той се възползвал от услугите на местното горско стопанство, което специално подбрало дървен материал. Новият стан в новия цех може да тъче килими с ширина до 8 м.

Най-сложната засега поръчка за тъкачките от Костандово е килимът за лятната резиденция на кралица Виктория. Нито една друга фирма по света не се заела да го изработи, тъй като никой не можел да поеме риска шарките да не

съвпадат при сглобката. Наложило се килимът да се направи на три части, които на място да се съединят, което изисквало парчетата перфектно да бъдат изтъкани, за да няма разминаване. Тъкачките тренирали с мостри и когато Нино Парпулов се убедил, че стават като две капки вода, започнала същинската работа.

Мечтата

на Нино Парпулов е в неговата фабрика да бъде направено копие на най-стария килим в света, който е на над 2500 години и се съхранява в Ермитажа в Санкт Петербург. Открит е дълбоко замразен в леда на долината Пазирик в Сибир, откъдето е получил и наименованието си Пазирикски килим. Изследванията показали, че при направата му е използвана твърде фина вълна, която е само от гърдите на овцата.

Често голямата политика се прави върху най-красиви килими. Нино Парпулов разказва как през 2011 г. принц Чарлз заявил желание да посети фабриката край Велинград, за да види къде се изработват тези приказни творения, достойни за британската кралска фамилия. Но покана на най-високо ниво не била отправена и така килимите от Костандово остават една неизползвана възможност за сближаване в отношенията между двете страни. 

*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 m² до 65 m² 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



Рекламните послания на компанията са запомнящи се

БЕЛЕЖНИК ЗА ПОЛОВИН МИЛИАРД

Moleskine възроди тефтерите на Пикасо, Хемингуей и Чатуин и ги превърна в запазен знак на младите творчески личности



Ния Илиева

Едва ли има човек, който да не е чувал за легендарната марка бележници Moleskine. Всеки, на когото се е налагало да направи приятен и полезен, но едновременно престижен и символичен подарък, вероятно е разглеждал тефтерите на италианската марка като една от най-предпочитаните опции. И това едва ли е учудващо. Брандът си спечели хиляди запалени почитатели по света, защото ги накара да се чувстват близки до специфична култура и усещане, свързани с начина на живот на свободните творчески личности.

Всичко започва преди много, много години с един малък черен тефтер в джобен размер. Бележникът Moleskine е наследник на легендарния тефтер, използван от мислителите и артистите през последните два века, сред които Винсент ван Гог, Пабло Пикасо, Ърнест Хемингуей и Брус Чатуин. Изчистен черен тефтер със заоблени краища, ластик, придържащ корицата към страниците и малко вътрешно джобче – безименен обект, напълно свършен и произвеждан повече от век от малка френска книгоезница, която зарежда канцеларските магазини в целия Париж по онова време.

Бележникът се превърнал в любим на пътешественика Брус Чатуин, който му дава името Moleskine. През средата на 80-те години на миналия век тези бележници започват по-

степенно да изчезват. Тогава Чатуин решава да закупи всички малки тефтери, които успее да открие на пазара преди своето пътешествие до Австралия. Но те се оказват недостатъчни. През 1987 г. в своята книга „Песенните пътища“ авторът пише: „Да загубиш паспорта си беше най-малката грижа. Да изгубиш бележника си бе истинска катастрофа.“

Вдъхновена от тази история, през 1997 г. малка италианска компания, базирана в Милано - Modo & Modo SpA, решава да съживи една невероятна традиция и създава търговската марка Moleskine. Бележниците постепенно започват да се разпространяват извън Италия, а през 2004 г. навлизат и в Азия.

Днес Moleskine е символ на култура, пътешествие, съзнание, въображение и идентичност - и всичко това едновременно в двата свята – дигитален и реален. Продуктите на Moleskine са неизменни помощници за креативните и творчески професии днес. Навсякъде по света те се превръщат в символ на съвременните пътешественици.

Сред интересните факти за марката е този, че думата Moleskine няма точно произношение. Така няма опасност да сбъркате с ударението или произнасянето на думата. Марката се самоопределя като „търговски бранд с неопределена национална самоличност“ и всеки може да произнася името както му се струва най-добре.

Друга странност е, че всъщност италианските тефтери се произвеждат... в Китай. И въпреки че множество фирми са критикувани, че изнасят там продукцията си заради ниската цена за производство, от централата на Moleskine са на мнение, че няма по-добро място за изработка на техните тефтери и бележници.

„Тук не става дума толкова за финанси, колкото за история. Китай е известен с дългогодишна традиция за преработка и производство на хартия“, твърдят от компанията. Обяснението дори фигурира на официалния сайт на компанията. Гаранция за качеството е уникалният идентификационен код на всеки един бележник. Така че реално няма два еднакви продукта. От централата на фирмата молят всеки, който има техен тефтер, да пази уникалния код, за да сигнализира при евентуален дефект или проблем с артикула.

Марката залага на нетрадиционна реклама от уста на уста, по препоръка на приятел, а също – и на участия в различни популярни медийни и филмови продукти. Като „Дяволът носи Прада“ или в хитови сериали като „Изгубени“, „От местопрестъплението“, „Д-р Хаус“, „Герои“, „Грозната Бети“ и още, и още. Всички филмови участия на звездата Moleskine са качени на сайта на компанията.

Разбира се, световната популярност върви ръка за ръка и с добри финансови резултати. През 2013 г. компанията направи първично публично предлагане на фондовата борса в Милано и оттогава над 50% от книжата ѝ се търгуват свободно. IPO-то оцени Moleskine на 488 млн. евро, като набра над 244 млн. евро. Отчетът на компанията към 9-месечието на 2014 г. показва нетни приходи от 65 млн. евро, което



Приложението Evernote позволява записките от бележника да бъдат организирани и качени онлайн

е ръст от почти 7% спрямо 9-месечието на 2013 г. и чиста печалба от 11,4 млн. евро за януари-септември 2014 г.

Днес, в разцвета на цифровата ера, Moleskine продължава да продава хартиени тефтери, които сякаш не са заплашени да се превърнат в изчезващ вид заради все по-широката

и масова употреба на дигитални умни устройства. Но все пак компанията прави жест и към своите клиенти, които са поклонници на новите технологии. Специално приложение позволява всеки притежател на бележник Moleskine да „дигитализира“ своите записки. Evernote дава възможност ръкописните бележки да бъдат организирани и качени онлайн. С помощта на малки цветни стикери, които се лепят върху листа в бележника, приложението сканира, автоматично категоризира и тагва всяка бележка. Само с едно щракване на камерата всичките бележки са автоматично подредени. Това е още едно доказателство, че интернет и мобилните технологии могат само да засилят ролята на добрите печатни продукти. Още повече когато говорим за символ на цяла култура като Moleskine.

За да илюстрираме този житейски модел, ще кажем само, че съществува специален портал, наречен Moleskinerie.com (заигравка с името Moleskine, нещо като виртуална държава Молексиния, в която всички са фенове на този стил, начин на живот, поведение, усещане за Moleskine). В сайта млади автори, блогъри, художници, артисти непрекъснато публикуват истории за своите преживявания, картини, снимки – въобще всякакви съвременни легенди с Moleskine, по начина, по който навремето са го правили величия като Хемингуей и Пикасо. [V](#)



Магазин на марката в Милано



ЗИМНА ВАКАНЦИЯ В ЛЪКИ БАНСКО

Има дни, в които човек успява да изживее мечтите си. Точно това ще бъде времето, прекарано в напълно обновените апартаменти и студия на Lucky Bansko през зимен сезон 2014/15.

Невероятна е възможността да се наслаждаваш на белите писти на Банско с напълно подготвен ски гардероб с подгреватели за ски обувки, с редовен транспорт на всеки 15 минути до пистите и съботно-неделни трансфери директно до пистите.

Цените за ски оборудване и обучение са преференциални.

Най-новото, с което Лъки Банско радва гостите си, е услугата закупуване на ски билет директно в хотела. Освен удобство, тази изцяло нова услуга спестява доста чакане на опашки на станцията на лифта.

Камините в лобито и ресторантите допълват усещането за удобство, уют и топлина, а отдъхването с чаша чай или фреш след пълен с емоции ден е още по-незабравимо.

Блажен релакс ви очаква в топлия басейн с вградено джакузи и хидроджет, сауните и с нови терапии в СПА центъра на хотела.

Новият италиански ресторант „Леонардо“ впечатлява не само с изискания си интериор и топлината на камината. Вкусните ястия по оригинални италиански рецепти, ястията на BBQ и домашно приготвените паста и десерти са истинска кулинарна наслада, допълнена от атракцията на шоу-кукинг.

Просто си заслужава да опитате вкуса на оригиналната италианска кухня в Банско и да бъдете поглезени от безупречния сервиз на екипа на „Леонардо“.

Хотелът посреща гостите си с нови ски услуги, италиански ресторант „Леонардо“, както и със специални оферти

Класическият ресторант „Ле Бистро“ е не по-малко привлекателен с богата си селекция български вина и вина от Стария и Новия свят. В кухнята акцентът за поредна година е върху био продуктите и здравословното хранене. Комбинацията на подобрите продукти с билки, ароматни подправки и сосове, както и кулинарните умения на екипа ще Ви донесе приятни емоции и задоволство от избора.

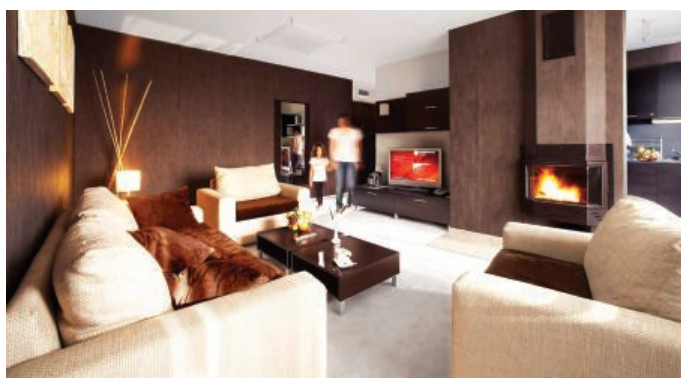
Бар-билярд бар „Спирит“ различа гостите на Апартхотел Лъки Банско с модерен дизайн, алкохолни и безалкохолни коктейли и партия бiliarд за деца и възрастни.

Професионални детегледачки се грижат за най-малките гости на хотела през целия ден, за да могат родителите им пълноценно да спортуват и почиват.

Безплатният интернет дава усещане за постоянна връзка с близки и бизнес партньори, независимо в коя част на хотела се намират – в апартамента си, до басейна, в лоби-бара или в ресторанта.

Зимата може да бъде най-щастливият ви сезон, особено ако се възползвате от специалния пакет с включени до 30% отстъпки - „Семейна ски ваканция“.

Апартхотел Лъки Банско****
2770 Банско, ул. „Кир Благо Тодев“ 4-10
Телефон: 02 806 61 78; 0879 111 222
e-mail: reservations@luckybansko.com
www.luckybansko.com





ПЪРВАТА ЖЕНА МИЛИОНЕР В АМЕРИКА

*Историята на Сара Брий-
длав, известна като Мадам Си
Джей Уокър, е вдъхновяваща.
Тя се ражда в семейство на
роби, но постига несметно за
времето си богатство*

Ния Илиева

Америка е страната на неограничените възможности и доказателствата за това са многобройни. А сред любимите на американците истории е тази на първата тяхна сънародничка, сама превърнала се в милионер – Мадам Си Джей Уокър (Madam C.J. Walker). Нейната биография е вдъхновение и до днес.

Мадам Уокър се появява на белия свят под името Сара Брийдлав (Sarah Breedlove) на 23 декември 1867 година в Делта, Луизиана. Родена е наред полето с памук, където цялото ѝ семейство се трудило като роби. Но при нея нещата стоят различно, защото е първата, родена в семейството като свободен човек. Най-малка от петте деца, тя се ражда точно след подписването на Прокламацията за Освобождението (Emancipation Proclamation) – документ, издаден от президента Ейбрахам Линкълн на 1 януари 1863 г., по време на Гражданската война, с който се дава свободата на робите в 11-те южни щата.

На 7 години Сара вече е сираче и е изпратена да живее с по-голямата си сестра в Мисисипи, където се смята, че се е занимавала с бране на памук и домакинска работа. Животът ѝ там, макар и като свободен човек, не се различава особено от този в робство, тъй като на юг все още, въпреки отмяната на робството, чернокожите не са третирани като равни, а заплащането на труда им е сравнимо с подаяние. Семейството ѝ продължавало да плаща непосилни такси, за да живее в бараката, където сестра ѝ е живяла и като робиня. Положението се влошавало от факта, че зетят на Сара упражнявал физическо насилие върху нея и сестра ѝ и това я принудило на 14-годишна възраст да се омъжи за Моузес МакУилямс, главно за да се измъкне от тежкия си живот. През 1885 г. Сара ражда момиченце. Две години по-късно Моузес почива, а тя и дъщеричката А`Лейла се местват в Сейнт Луис, където да са по-близо до по-големите братя на Сара. Там двамата братя живеели скромен живот като бръснари. В Сейнт Луис Сара започнала да работи като перачка и получавала по 1,50 долара на ден. Повечето от тези пари отивали, за да плаща образованието на дъщеря си, както и за различни курсове, които самата тя посещавала. Впоследствие Сара среща Чарлз Джей Уокър (Charles J. Walker), за когото се омъжва. Той работел в рекламата и двамата имали щастлив съвместен живот.

Постепенно Сара започва да губи косата си вследствие на лошите условия на живот през годините. И докато е в кухнята, забърквала сама продукти за грижа за косата, експериментирала с различни продукти. Случайно една чернокожа дама на име Ани Търнбо Малоун (Annie Turnbo Malone), която се занимавала с производство и маркетинг на афроамерикански продукти за коса, научава за Сара и я кани да работи за нея на комисиона. Така семейство Уокър се мести в Денвър, Колорадо, и стартира козметичен бизнес под марката Ms. Malone. Под влиянието на съпруга си Сара променя името си на Madam C.J. Walker и започва свой собствен бизнес. Благодарение на ефективните продукти и рекламните съвети на съпруга ѝ, бизнесът се разраства скокообразно. В началото на новия век, след 1900 г., семейството прекарва доста години пътувайки, за да продава продуктите из целия Юг. През 1908 г. Сара открива фабрика и свое училище за красота в Питсбърг.

Компанията продължава растежа си и Сара, вече Мадам Си Джей, премества операциите в Индианаполис. Започва да обучава група служители, които са едновременно експерти по продажбите и по разкрасителните процедури. Познати като



Снимки от семейния архив на А`Лейла Уокър

„Агентите на Уокър“, тези афроамерикански предприемачи започват да продават продуктите на Сара из целите Съединени щати. Мадам Уокър отделя немалка част от средствата си за подкрепа на различни прояви, награди и обществени събития. Развежда се със съпруга си през 1913 г. Но това не довежда до спад в бизнеса, а напротив. Сара пътува из Карибите и Латинска Америка, където добавя още и още „агенти“ към фирмата, увеличавайки продажбите си.

По това време в бизнеса вече се включва и дъщеря ѝ А`Лейла. Тя купува първокласен имот в Харлем, Ню Йорк, който се превръща в новата централа на предприятието Madam C. J. Walker Manufacturing. И след като по-голяма част от дейностите е поета от дъщеря ѝ, Сара се отдава главно на благотворителност. Тя създава училищни фондове, спонсорира изграждането и поддръжката на домове за възрастни хора, дарява на организации за подпомагане на афроамериканци.

Построява собствена къща в Ървингтън-он-Хъдсън (Irvington-on-Hudson), Ню Йорк, между 1916 и 1917 г., но през 1919 г. почива от хипертония на 51 години.

Тя е единствен собственик на компанията Madam C.J. Walker Manufacturing през по-голямата част от нейното съществуване, а към времето на смъртта ѝ предприятието струва над 1 милион долара. В допълнение, личното ѝ богатство включва още и 700 000 долара по онова време, което днес се равнява на 13 милиона долара, пресмятат от сайта celebritynetworth.com. За 1919 година това е астрономическа сума!

По това време г-жа Си Джей Уокър е най-богатият афроамериканец в САЩ. Тя също е приемана за първата в страната жена, забогатяла сама до мултимилонер. Ако при смъртта ѝ богатството ѝ достига близо 2 милиона долара, то днес тези пари се равняват на 37 милиона долара.

Волята на Сара била след смъртта ѝ две трети от състоянието ѝ да бъде дарено за благотворителност. Една трета останала за дъщеря ѝ. Домът на Мадам Уокър в Ървингтън-он-Хъдсън сега е национална забележителност, а нареченият на името ѝ Уокър Център в Индианаполис е световноизвестен център за изкуства.

Сара е пример за едно цяло поколение афроамериканци, много от които са се родили в робство, че успехът е постижим. Исторически погледнато, примерът, който тя им оставя, е многократно по-ценен от натрупаното от нея богатство. **И**

КОГАТО СВИТАТА играе краля

Тенорът Костадин Андреев има общо 38 централни роли, от които Отело е най-любимата, Зигфрид е най-трудната, а Самсон е най-новата

Операта „Самсон и Далила“ бе поставена в Софийската опера и балет през декември м. г. от световноизвестния режисьор и сценограф Уго де Анна. В нея Самсон е най-новото превъплъщение на тенора Костадин Андреев, за когото това е 38-ата роля за 22 години на сцената. Зигфрид е сред ключовите му изяви, а любимата роля, която му е донесла и най-много успехи, е *Отело*. Тя е вокален и театрален вихър, защото в едноименната опера си дават среща двама гении – Уилям Шекспир и Джузепе Верди.

Татяна Явашева

фото Стоян Йотов

В театъра има поговорка, според която свитата играе краля. Това означава, че партньорът трябва да съумее да те доведе до твоята висша форма на изява. Публиката обаче е съдникът, за когото работим, обяснява тенорът Костадин Андреев. Според него артистът трябва да чувства флуидите на своите колеги и да усеща пулса на зрителите. И когато голямата магия се получи и залата се „взриви“ от аплодисменти, това е най-великият миг.

Опиат

Операта е най-забележителното изкуство, защото съчетава в себе си много пластове. Когато прекрасната музика на класическите произведения се съедини със съвременните средства на театралното и сценографското изкуство, а в редица спектакли се включва балетно и хорово изкуство, ефектът става още по-силен. Модерните технологии пък спомагат спектаклите да станат още по-ярки. За всички нас, които сме се посветили на операта, тя е нашият живот и нашият опият, казва Костадин Андреев. Той вярва, че ролята на изкуството е „да повдигне на пръсти“ зрителя, за да усети сърцето и душата си.

Златната среда

Операта пресъздава легенди, разказва за страсти и в нашето забързано време даровити режисьори и изпълнители съумяват да пренесат на сцената емоции, вълнували авторите преди векове. Точната мяра в изкуството е особено важна - ако нещо не достига, ако друго е пресилено и не се намери златната среда, спектакълът ще куца.

Пътят към София

Софийската опера и балет е голяма отговорност и висока чест за всеки артист. Тя е и любим театър за Костадин Андреев и той скоро ще отбележи 20 години присъствие на тази сцена. Роден е в Стара Загора, а пъ-



тят му в голямото изкуство започва от Бургаската опера. Там е три години, но през това време успява да направи много централни роли в ключови заглавия като „Бохеми“, „Кармен“, „Отело“, „Дон Карлос“, „Фауст“, „Риголето“, „Травиата“, „Аида“. Проф. Иван Вулпе му дава шанс още като студент в консерваторията да стъпи на професионална сцена. Там израства бързо, затова и до днес Бургаската опера е като негов втори дом.

Професионализъмът

Софийската опера и балет поставя още по-високо неговата летва, а гастролите в чужбина са блестяща възможност да свери своя часовник. Костадин Андреев е пял във Виенската Щатсопера, в Театро Реджо в Турино, в оперите в Монте Карло, в Бон и в Лион, както и на много други прочути сцени по цял свят. Работил е с редица изтъкнати режисьори и изявени оперни изпълнители и от всеки е взел по нещо. Гена Димитрова, с която е имал удоволствието да си партнира в „Турандот“, му казвала, че талантът е онзи „дявол“, който артистът трябва да умее да носи на гърба си. Костадин Андреев продължава да овладява тази професионална тайна. **И**



събра над 10 000 зрители
в „Арена Армеец“

*Музикално-филмовото
зрелище бе озвучено на
живо от 250 музиканти*


Първото музикално-филмово зрелище у нас - LORD OF THE RINGS IN CONCERT, събра над 10 000 зрители за спектакъла в зала „Арена Армеец“. Събитието, за което бяха разпродадени всички билети, бе първо за Източна Европа и стана част от честването 80 години БНР „Властелинът на ефира“.

Първият филм от трилогията на Властелина бе озвучен на живо от над 250 музиканти, в пълен синхрон с картината. Начело с швейцарския диригент Давид Райц, концерт-майсторът Мариан Краев и любимото сопрано на Хауърд Шор - Кейтлин Лъск, пътешествието от Графството до Мордор бе показано както никога досега пред българската публика, която имаше възможност да усети магията на двете велики изкуства - кино и музика, в една перфектна симбиоза.

Музикално-филмовото приключение бе разделено на две части от приблизително 90 минути. Филмът се прожектира на огромен екран с размерите на триетажна сграда. Основни герои в дългоочакваното приключение бяха музикантите от Симфоничния оркестър, Смесеният и Детският оркестър на Българско национално радио,

както и хорът на Софийските момчета.

Оркестърът даде нов живот на любимия на поколения зрители филм „Властелинът на пръстените: Задругата на пръстена“. За България спектакълът бе премиера на формата Movie in Concert, който представлява филмов саундтрак, представен на живо, в пълен синхрон с картината. Характерно за концепцията филм - концерт е, че музиката е поставена в центъра на възприятието за разлика от стандартното кинопреживяване, където водеща е картината. Една от най-важните задачи на диригента в тази продукция е да осигури пълния синхрон между сменящите се кадри на филма в HD прожекцията и живото изпълнение на 250-те музиканти на сцената.

„Досега не бяхме представяли шоуто пред толкова голяма публика. В България поставихте своеобразен световен рекорд, а реакцията на хората беше зашеметяваща. Всички на сцената настръхнахме на няколко пъти. Това е рядкост при нас след над 200 подобни спектакъла, но все пак вие, българите, успяхте да ни накарате да се почувстваме на най-правилното място, където това шоу трябва да бъде изпълнявано. Задължително ще се върнем и с „Двете кули“ следващата година“, сподели солистката на музикалния спектакъл Кейтлин Лъск. 



ЖИВОПИСНИ АБСТРАКЦИИ

НА ДВА ГЛАСА

*Приятелството и сходството
в търсенията събра платна на
Ралица Стоицева и Александър
Балкански в обща изложба*



Автопортрет,
или слушам
си джаза и
помпонт ми
подскача -
Ралица
Стоицева



Александър Балкански
и Ралица Стоицева
намират допирни точки
в абстрактното изкуство

Ако сте ценители на абстрактното изкуство, Ралица Стоицева и Александър Балкански са автори, които вероятно вече добре познавате. В началото на декември м. г. двамата подредиха обща изложба в столичната галерия „Юзина“ на „Московска“ 11. Свързва ги дългогодишно приятелство, но то е по-скоро добра предпоставка за съвместни изяви. Те си допадат в търсенията, намират допирни точки в абстракцията, но щастливото обстоятелство е, че между творбите им има невидим диалог, колкото и да са различни по стил.

Татяна Явашева

Ралица рисува на музика, най-често слуша джаз. Затова и към най-новия ѝ автопортрет стои пояснението „Слушам си джаз и помпонът ми подскача“. В изложбата е включила цикъла „Глухарчета в градината на баба ми“, затова и картините ѝ са игра на форми и колорит. Те дават усещане за лекота и за пътешествие на крилете на вятъра. Платната на Ралица Стоицева се радват на интерес и затова тя има привилегиата да прави онова, което ѝ доставя най-голямо удоволствие – да рисува. Според нея художникът трябва да е отличен професионалист, но същевременно да е добър мениджър и да умее сам да се справя с маркетинга и продажбите на творбите си. Тя мечтае за дълги и чести пътувания, тъй като те ѝ дават заряд и вдъхновение за нови „глухарчета“.

Александър Балкански е внук на проф. Пенчо Балкански и син на скулптора Тодор Балкански. Израснал е в ателието на дядо си, имал е шанса да се учи от майстор като него и, както наследствените художници обичат да казват, мил е четките му. „За да се занимава с изкуство, художникът трябва да е щастлив с това, което прави. Пазарът на изкуство страната е много труден. Навън обаче вратите за българските художници не са широко отворени, колкото и да се говори, че изобразителното изкуство да е конвертируемо. Има широко разнообразие от култури, а съответно и възприятията на хората са различни. В чужбина толерират своите автори, галериите развиват определени имена, те стават скъпо продаваеми и това носи добри доходи и на галеристите“, разказва художникът. Според него в България липсват галерии, които да правят професионален маркетинг и реклама. Слабата платежоспособност на населението също е негативен фактор. Пътят за продажби навън обикновено минава през биеналетата и форумите за съвременно изкуство, но българската държава вече се е дистанцирала от подкрепа за подобни участия. Този факт налага художниците да се справят сами с всичко, това обаче не е по-различно от организацията на целия живот у нас, уточнява живописецът.

Абстрактното изкуство, което държи ниво, радва познавачите. Картините на Ралица Стоицева и Александър Балкански са заредени с емоции, те „звънтят“ и е добре почитателите и колекционерите да не пропуснат срещата с тези двама майстори на четката. **И**



Жена - Александър Балкански



Остров - Александър Балкански



Звуките на Амстердам - Ралица Стоицева

КОМПОЗИЦИИ от багри и ноти



Рапсодия в синьо

Българинът в Канада Виктор Павлов съчетава рисуването с музициране и писане на книги



Вътрешна светлина



Флирт с миналото

Весела Янева, Отава-София

Рисувам, откакто се помня“, казва българинът в Канада Виктор Павлов. Неговите картини - акварел или масло - са оригинално съчетание на идеи и цветове. Носят своеобразен емоционален заряд и се запомнят лесно. Но рисуването не е единственият начин на изразяване.

Виктор Павлов пее и свири на китара, а също колекционира музикални инструменти. Има и един издаден музикален албум. Сам е автор на песните и на музиката. Обложката на диска е също негово изпълнение. Подобно уникално съчетание на изкуства е и детската му книжка - Polka-Dot Troubles. В нея той разказва в рими за приключенията на една малка калинка, загубила своите точки. Илюстрациите на приказката са негови. Иначе творецът, който е в Канада от над 20 години, по професия е... програмист.

Всичко започва преди години в София, когато Виктор Павлов е едва 6-годишен. Тогава прави първата си книжка-поема със свои илюстрации. На 12 вече е запален по рисуването. На 14 рисува композицията „Гроздоберачки“ на една от стените на къщата на баба му в село Герман.

Но съдбата не отрежда на Павлов място в Художествената гимназия в София - не му стигат няколко стотни. По подобен начин се стичат и обстоятелствата, когато кандидатства в Художествената академия. Продължава обаче да ходи на курсове в „Славянска беседа“ и да рисува всяко лято по морето. Учи се от имена като проф. Тома Григоров, Георги Кьосеилов и скулптора Емил Мирчев. Междувременно завършва Инженерно-строителния институт (сега Университет по архитектура, строителство и

геодезия). Решава, че на математиката може да се разчита, защото е точна наука. И това, че има стабилна професия, му помага и след 1990 г., когато пристига в Отава. „Тук е трудно да си само художник“, разказва Виктор Павлов. Хората казват: „Много е хубаво, че рисуваш, но какво работиш, за да живееш?“. Въпреки натовареното си ежедневие, не спира да твори и досега има над 20 участия в изложби. Осем от творбите му са отличавани със специални награди - на журито и на публиката. Получава и почетно членство (fellowship) от отавската асоциация по акварел Ottawa Watercolour Society, което е престижно звание и свидетелство за майсторските му умения.

Творбите на Виктор Павлов се отличават ярко. Той обича акварела, защото е спонтанна техника, която не търпи корекции. Също използва техниката „мокро в мокро“ и така оставя водата да работи за него, което винаги крие елемент на изненада и неповторимост.

„Рисуването за мен е като мелодията за музиканта и движението за танцьора“, споделя художникът. То идва като спонтанно желание от видяното. Без това желание не може да твори и заради това не е в състояние да рисува по поръчка. Обича да рисува по памет, защото това му дава повече свобода и се концентрира върху емоционалното въздействие на творбите си. В пейзажите му често присъстват български възрожденски къщи. Друг чест елемент в картините му са музиканти, инструменти и ноти. **И**



Художникът сред свои творби

ПЪСТРИТЕ МИКРОНАЦИИ




Една от микронациите - Молосия, където има указателни табели с разстоянията до останалите микродържави

По света съществуват над 400 самопровъзгласили се държави

Ния Илиева

Представяте ли си да имате собствено кралство - държава, в която сами определяте правилата? Може и да не изглежда напълно реалистично, но не-малко хора са го превърнали в действителност, създавайки т.нар. микронации. Това са държави, които са обявили независимост и суверенитет, макар да не са признати от никое световно правителство. Те се създават по множество причини - едни като знак на протест, други с цел да насърчават местния туризъм, трети - просто за забавление. Според неофициалните данни в света съществуват над 400 подобни микродържави и нации.

Калсахара

Травис МакХенри е на 15 г., когато основава своята първа микронация. Оттогава е създадено общо 3, като последната е Калсахара, намираща се в Южна Калифорния (името ѝ идва от комбинацията на Калифорния и Сахара). Тя е създадена през 2009 г. на парче земя от 9,5 кв. мили, завещани му от баба му. Калсахара е на около 3 часа шофиране от Лос Анджелис и има между 3 и 10 жители. Има свой държавен печат и валута, и двете – с усмихнат портрет на МакХенри, който е избрал да се нарича Крал Монтагю. 




Крал Монтагю

Сийланд



Сийланд

Една от най-популярните микронации е Княжество Сийланд (Principality of Sealand), която е създадена върху изоставена военна платформа от Втората световна война на 8 мили от брега на Великобритания в международни води в Северно море. Тя е първата микродържава, основана през 1967 г. от Пади Рой Бейтс с цел да излъчва от там пиратско радио. Със своите 5920 кв. фута жилищна площ Сийланд разполага с множество спални, капела и затвор. Принц Майкъл, синът на Пади Рой Бейтс, поема контрола над държавата през 1999 г. Сийланд има свой флаг, валута и дори издава паспорти. Твърди се, че през 2006 г. след голям пожар електрическата система на платформата се е повредила и Принц Майкъл се е опитал да я продаде за сума от 906 млн. долара. След като не намерили купувач, правителството на Сийланд и фамилията Бейтс решават да реновират базата и да я задържат. В момента там живеят 4 души. 

Пади Рай Бейтс със съпругата си Джоан и дъщеря си Пени през 1966 г.



La Boirie



Консулство Ла Боари (The Consulate of La Boirie) е създадено през 2006 г. от трима приятели – Филип, Паскал и Себастиен, които споделят взаимна страст към френската история, география и политика. Тяхната държава на площ от 7 хектара има собствен календар, церемонии и предлага туристически пакети с подслон и закуска за посетители. Редовно се провеждат балове, а основателите са последователи на екологичния начин на живот. [И](#)



В Ла Боари туристите са добре дошли

Соже

Соже (Saugeais) е микронация във Франция, чийто президент е Жоржет Бертан-Пурше (Georgette Bertin-Rouchet). Близо до френско-швейцарската граница, Република Соже е направена от 11 града през 1947 г. на шега. Днес тя е популярна туристическа атракция, издаваща входни визи, и с държавен печат. [И](#)



Президентът на републиката и митнически служители на входен пункт на държавата

Империя Атлантиум



Принц Джордж

През 1981 г. трима австралийски тийнейджъри отцепват 110 кв. фута от предградие в Сидни и основават Империя Атлантиум (Empire of Atlantium), провъзгласявайки един от тях за Император II и давайки му правото да управлява. Оттогава Атлантиум оцелява като микронация. Император Джордж II, чието истинско име е Джордж Крукшанк, става посланик на всички микронации по света, служейки като президент на ПолиНациите, годишната конференция на лидерите на минидържавите. [И](#)

Себорга също е създадена с цел привличане на туристи



Местната валута

Себорга

Княжество Себорга в Италия е една от най-старите оцелели микронации на планетата. През 1960 г. местният цветар Джорджо Карбоне открива документи, включително Акта за обединение на градовете в Италия от 1861 г., в който Себорга не бил включен. Оттогава градът претендира за суверенитет, главно като туристическа дестинация. [\[1\]](#)

Conch Republic



Летището на Conch Republic

През 1982 г., когато пункт за граничен контрол започва да създава проблеми с трафика близо до Път 1 – единствения вход към Флорида Кий – кметът на Кий Уест Денис Уордлоу обявява отцепване от САЩ и основава Република Конч (Conch Republic) като иронична форма на протест срещу блокадата на пътя. Днес републиката е главно туристическа атракция. На всеки 23 април местни жители и туристи отбелязват Деня на независимостта, който прераства в едноседмичен фестивал. Сър Питър Андерсън е главен секретар на републиката. [\[1\]](#)

Кристияния

Кристияния (или Християния) е може би най-известната микронация в Европа. Основана е през 1971 г. от група хипари, които незаконно се заселват в бивши казарми в квартал Кристиансхавн в датската столица Копенхаген. Разположена е върху 85 акра, общността няма изявен владетел. Легалният статут на района дълго време е неопределен и властите неведнъж безуспешно се опитвали да очистят помещението на казармите. Известно време е контролиран от група байкъри. През 1995 г. жителите на Християния сключват споразумение с Министерството на отбраната, собственик на казармите, и оттогава плащат данъци.

Градът става изключително популярен, защото там е разрешена свободната продажба на леки наркотици. Но все пак това не става директно на улицата, а и полицията патрулира и внимава. Ако хванат някого с дрога, любезно пишат фиш за глоба. Забранена е твърдата дрога, носенето на оръжие и насилието. Главната улица е Пушър Стрийт, където е пълно с барове, магазини и културни



Входът на Кристияния



Главната улица Пушър Стрийт

центрове. Мястото е пълно с галерии, където се излага модерно изкуство и се правят редица културни събития. През годините градът е населяван предимно от хипарски настроени хора на изкуството, които се препитават, като продават на туристите своите произведения. Освен това градът се счита за зона извън Европейския съюз. А един от най-странните закони на Кристияния забранява снимането. [И](#)

Молосия



Президентът на Молосия

Една от най-популярните микронации в САЩ е Република Молосия (Republic of Molossia), парцел от 1,3 акра в пустинния град Дейтън, Невада, създадена от трима тийнейджъри през 1977 г. След като преминава през няколко режима и промяна на името ѝ, което при основаването е Велика Република Вулдстайн (Grand Republic of Vuldstein), настоящият президент Кевин Бау (Kevin Baugh) се е посветил на нацията, създавайки пощенска станция, знаци и собствен тв канал. Президентът Бау си е спечелил популярност сред общността на микронациите и много други лидери го следват като модел. Той е и създател на първите Олимпийски игри на микронациите, където печели златен медал по фризби. [И](#)

Кралство Елеора

Кралство Елеора (Kingdom of Elleore) е основано през 1944 г. на остров до датското крайбрежие. Създадено е, след като група учители закупуват мястото, за да организират летен лагер. Впоследствие територията се обявява за независима, а от началото на съществуването си досега „тронът“ е бил зает от шестима монарси. Елеора има дори свои пощенски марки и монети. Днес островът не е населен, с изключение на една седмица в годината. Жителите отбелязват през 2014 г. 70 години от създаването на държавата с ексцентрични фолклорни традиции, сред които забрана на консервираните сардини и книгата „Робинзон Крузо“. Историята на кралството се изучава в датските училища и за нея са създадени редица песни, танци, а дори и спорт, наречен „кракет“. [И](#)

Елеора



СПИСАНИЕ **ИКОНОМИКА**

Абонамент 2015

6 месеца - 30лв.

1 година - 55лв.





Новият Genesis. Правилата. Пренаписани

Идеално разпределеното тегло между предната и задната част в съотношение 51:49 осигурява завладяващо ускорение и ефективно спиране. Мощен 3.8 V6 двигател с 315 к.с. и 8-степенна автоматична трансмисия се грижат за комфортното управление, подобро ускорение и намален разход на гориво. Напълно новата система за задвижване на четирите колела HTRAC контролира всички движения за оптимален баланс и сцепление. Интелигентен, комплексен сензор използва информацията от камерата и радара, за да реагира светкавично при внезапна опасност на пътя, поддържа безопасна дистанция спрямо автомобила пред вас или спира автомобила при внезапно възникнала ситуация. Head-Up Display изобразява информация на челното стъкло, за да не се налага водачът да откъсва погледа си от пътя, а четирите камери изобразяват 360° Around View на огромен 9,2" 720p HD дисплей за по-лесно маневриране, комбинирано със системите за успоредно и перпендикулярно автоматично паркиране. Lexicon® Discrete Logic 7 Surround Premium Audio System със 17 високоговорителя и 12-канален усилвател с мощност 900 вата. Новият Genesis, създаден от Hyundai. [Разберете повече на www.hyundai.com](http://www.hyundai.com)



София Младост 02/ 80 44 100, 0894 600 110, София Люлин 02/ 80 44 330, 0894 600 186, Бургас 056/ 861 717, 0894 600 154, Варна 052/ 749 999, 0892 212 232, Пловдив 032/ 51 11 55, 0898 452 946, Велико Търново 0894 600 157, Стара Загора 042/ 660 560, 0894 600 159, Русе 082/ 504 444, 0894 600 015
Изображението е илюстративно. Среден разход 11,6 л/100 км, CO₂ емисии 270 г/км