

# ИКОНОМИКА

брой 47 / март 2015 г. / цена 5 лв.

ЗДРАВЕН  
СЕИЗМОГРАФ

ЖЕНИ НА  
ВЪРХА

ПРЕДПРИЕМАЧИ  
ТВОРЦИ

ПРИЛОЖЕНИЕ  
АГРОБИЗНЕС



*Весела Илиева:*

**ЛУКСОЗНИТЕ  
ИМОТИ СА  
НАЙ-СИГУРНАТА  
ИНВЕСТИЦИЯ**



## 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 отмества 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)

 **HYUNDAI** | NEW THINKING.  
NEW POSSIBILITIES.

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, CO<sub>2</sub> емисии 270 г/км

# ECONOMYMAGAZINE.BG С НОВА ВИЗИЯ В МРЕЖАТА



Четете на [EconomyMagazine.bg](http://EconomyMagazine.bg)  
пълния архив на списание  
„Икономика“ на български,  
руски и английски език



8

8 | ТЕ ГОВОРЯТ

Здравен сеизмограф

26 | ЗДРАВЕ

Abbvie - иновации за по-добър живот

28 | ИНТЕРВЮ

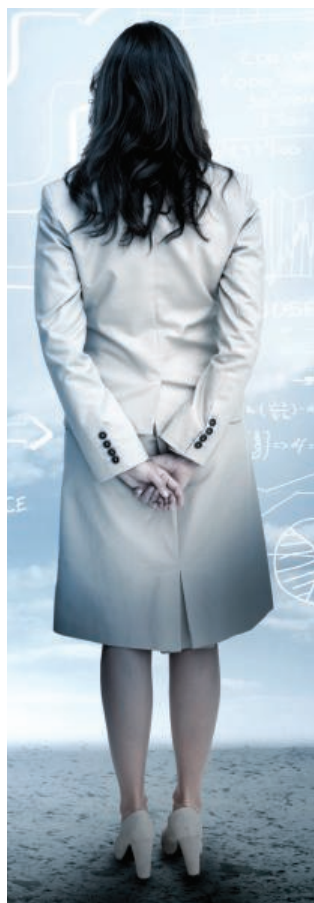
Весела Илиева: Луксозните имоти са най-сигурната инвестиция

34 | ВИЗИОНЕРИ

Виолина Маринова: Нараства ролята на банките в персоналните съвети "лице в лице"

36 | УСПЕЛИТЕ

Жени на върха



36

44 | ПАРТНЬОРСТВО

Н. Пр. Шаул Камиса Раз: Северозападна България може да се превърне в икономическо чудо

48 | СЪТРУДНИЧЕСТВО

Българският Давид на пазара на китайския Голиат

50 | ФИНАНСИ

Кипърският експеримент: как се спасява банка

54 | ПАЗАР

Чупят се оковите на голямата имотна стагнация



54

58 | МЕНИДЖМЪНТ

Клиентът е истинският работодател в компанията

62 | РАЗВИТИЕ

Предприемачи творци

66 | НОВОТО ПОКОЛЕНИЕ

Вирусът на промяната

68 | ЗНАНИЕ

Шансът на учените

70 | БИЗНЕС С КАУЗА

Социалното предприемачество става все по-популярно у нас



78

74 | ЛАБИРИНТ

Бизнесът & пъзелът

77 | ТРАНСПОРТ

НКЖИ изгражда интермодални терминали с евросредства

78 | НАУКА

Запахите на изкуствения интелект

82 | ТЕХНОЛОГИИ

Какво се крие зад инвестицията на Google в Space X

86 | Ще завземем

ли Космоса с ... балони

## Жени на върха



# 98

90 | ДРОНИ  
над закона

94 | РЕТРО  
Как Никола Тесла  
можеше да бъде  
първият  
милиардер

98 | ЕКРАН  
50 нюаса...  
богатство

102 | АРТ  
Брандът  
Уорхол

106 | СТИЛ  
Александър  
Георгиев избра  
модата и модата  
избра него



# 110

109 | ВИНО  
Katarzyna  
Premium Club  
отпразнува  
Трифон Зарезан

110 | РИТУАЛИ  
Магията на  
фолклорната  
сватба

114 | СЦЕНА  
Концерти  
за бебоци

116 | ГАЛЕРИЯ  
Полетът на  
въображението

118 | ПЪТЕШЕСТВИЕ  
Да преживееш  
Голуей



В месеца на жените „Икономика“ залага на силно дамско присъствие на страниците си. Лице от корицата ни е г-жа Весела Илиева, изпълнителен директор на „Юник Естейтс“ – една от най-големите компании в страната за луксозни имоти.

Поставяме началото и на нова рубрика, в която от първо лице бизнес лидери се обръщат към своите партньори. Първият ни гост в нея е г-жа Виолина Маринова, главен изпълнителен директор на Банка ДСК, която споделя основните предизвикателства пред сектора.

Десет успели дами говорят за мисията да ръководиш голяма компания и да намериш баланс между кариера и семейство. И повечето са категорични, че професионализмът и лидерските качества не се определят от пола, и то не само в корпоративния свят.

Основната тема на броя сме посветили на реформата в здравеопазването, подготвяна от екипа на здравния министър д-р Петър Москов. Освен него, необходимите спешни промени коментират именити специалисти – директори на държавни и частни болници, представители на лекарското съсловие и пациентските организации. Всеки от тях добавя своите шрихи към рецептата за реанимиране на системата.

Началото на пролетта отбелязваме и със специалното приложение „Агробизнес“, което очертава основните моменти във финансирането на сектора за идните 5 години. На страниците гостуват също министърът на земеделието и храните Десислава Танева и изпълнителният директор на ДФ „Земеделие“ Румен Порожанов.

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

FOR  
FREE



Online Magazine  
economymagazine.bg

## Стартира конкурс за предприемачество

За шеста поредна година стартира националният етап на конкурса „Европейски награди за насърчаване на предприемачеството“. Това е инициатива на Европейската комисия (ЕК) за активизиране ролята на публичния сектор на местно, регионално и национално ниво в насърчаване на предприемаческия дух и развитието на малкия бизнес. В България координатор на конкурса е Министерството на икономиката. Проектът ще се приемат в срок до 15 юни 2015 г. Участие могат да вземат национални, регионални, местни публични органи, както и публично-частни партньорства между публичните органи и неправителствени организации,



университети, фондации, браншови организации, предприятия и др. Национално жури под ръководството на МИ ще отличи две кандидатури, които ще получат право на участие в европейския етап на конкурса. Още информация

може да се намери и на страницата на конкурса във Facebook: <https://www.facebook.com/EnterpriseBulgaria>. През 2014 г. Проект „Брандико“ на МИ (на снимката) спечели в категория „Инвестиране в изграждането на предприемачески умения“.

**Повече за предприемаческите инициативи на МИ четете на стр. 62-65.**

## ЕИБ отличава социални иновации

Институтът на Европейската инвестиционна банка (ЕИБ) организира за поредна година конкурса за социални иновации Social Innovation Tournament. Инициативата е насочена към кандидати от всички страни членки на ЕС. Те могат да участват с проекти, свързани с борбата с безработицата, изолацията на общности в неравносечно положение и насърчаване на достъпа до образование с помощта на нови технологии, нови системи и нови процеси. Класиралите се на първо и второ място ще получат парична награда, съответно от 25 000 и 10 000 евро. Крайният срок за подаване на предложенията е 21 март 2015 г.

Тази година в надпреварата е предвидена и специална категория, в която могат да участват проекти, посветени на равните възможности с фокус върху хората с увреждания. Победителят в тази категория също ще вземе 25 000 евро.

Заявленията за участие се подават онлайн на адреса на Института на ЕИБ - <http://institute.eib.org/>.



Отличените проекти през 2014 г.



## Виенският бал подкрепи деца в неравносечно положение

15-ото издание на Виенския бал в София, което се провежда в края на февруари, подкрепи каузи, свързани с деца в неравносечно положение. С приходите от продажбата на сувенирите и благотворителната том-



бола ще бъдат подпомогнати проекти на Фондация „Конкордия България“ и Сдружение „Деца с онкохематологични заболявания“.

Балът започна традиционно с речи на кмета на София г-жа Йорданка Фандъкова и посланика на Република Австрия Н.Пр. Роланд Хаузер (на снимката). Балът се организира от г-жа Мария Нейкова - генерален секретар на сдружение „Виенски клуб“. Сред гостите бяха министърът на туризма Николина Ангелкова, множество посланици и военни аташета, представители на бизнеса и неправителствени организации.



# 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**

ТЕ ГОВОРЯТ

8





*Лекарите и пациентите са  
единодушни,  
че българското  
здравеопазване е тежко  
болно.*

*Д-р Петър  
Москов се зае  
с първия етап  
от лечението*

# Здравен сеизмограф

Татяна Явашева, Стилиян Гребеничарски

**Н**апоследък всички говорят за здравеопазването. Преобладават, разбира се, критиките, и те са така силно негативни, че всеки с право би се запитал дали не рискува здравето си, ако стъпи в българско лечебно заведение. Ето само малка част от диагнозата, поставена на българското здравеопазване от български лекари, които добре познават системата: Здравеопазването е толкова болно, колкото и цялото ни общество. Лобизмът превърна медицината в псевдотърговски Квазимодо. Има огромни финансови интереси, които пречат на всяка промяна, тъй като без прошка се краде. В сегашната здравна система медицината е сведена до проста аритметика на доходи. Стартът на частното здравеопазване бе направен типично по мутренски начин...

### *Код Опасно*

Не по-добра оценка получи страната ни и в тагдошния Индекс на европейския здравен потребител, който се изследва по поръчка на Европейската комисия вече осма година. България е на 29-о място по качество на здравната помощ от 36 изследвани страни в Европа. Тя е единствената държава от индекса, чиито показатели за предоставяните от системата услуги са само в червено, което е знак за лошо качество. Държавата с най-добри здравни услуги е Холандия. Тя събира 898 от възможни 1000 точки. В дъното на класацията са Босна и Херцеговина с 420 точки. България събира 547 точки. Системата за здравеопазването у нас здраво зацikli и е в състояние да дава все по-лошо качество на услугите срещу все повече усвоени средства. Но вместо да е наблюдател и коментатор на случващото се, министърът на здравеопазването д-р Петър Москов показва решимост за значителни промени, а не просто за освежаващ лифтинг. Реформите поетапно тръгват, но осезаем резултат министърът обещава да се усети в началото на следващата година.

### *Операция „Реформи“*

Както лекарите уверяват, българското здравеопазване вече е тежко болно и без „скалпел“ няма да се оправи. Като анестезиолог, министър Москов има стремеж първият етап от операция „Реформи“ да премине успешно, за да може „хирургът“ да продължи с премахването на метастазите. Лекари предупреждават, че не бива да очакваме в рамките на един управленски мандат да се решат всички проблеми. Въпросът е диагнозата да бъде правилно поставена и да започне ефикасно лечение.

### *Прозрачност*

Живеем в дигиталната ера и здравеопазването



трябва да държи „под око“ и тази промяна. Цифровизацията навлиза и в този сектор и освен улесненията за лекари и пациенти, тя може да даде голяма прозрачност на цялата система. Стъпка в тази насока са електронните търгове за лекарства, на които правителството даде „зелена светлина“. И със сигурност точно прозрачността предизвиква най-голямата съпротива на онези, които са намерили вярното русло за финансовите си потоци, свързвани със здравни продукти и услуги. Именно цифровизацията е „билка“ за много от болките на нашето здравеопазване.

### *Глобалната мрежа*

В условията на глобална свързаност и пациентът не е същият. През последните няколко години има бум на сайтовете със здравна информация. Разбира се, само лекар може да назначи правилното лечение, но все повече стават хората, които при всеки здравословен проблем търсят информация в мрежата, за



годишно, а задълженията нарастват с над 200 млн. лв. Тези данни обобщава пред сп. „Икономика“ Живко Иванов, управляващ партньор във финансово-счетоводна къща „Симбула“. Фактите според него красноречиво показват, че системата на болничната помощ в България е болна и има нужда от спешна промяна. И още данни: Към 31 декември 2013 г. броят на болниците, регистрирани като търговски дружества, е 375, към тях има още над 1500 медицински центъра. Частните болници вече са над 170. Има болници с особен статут, като ВМА, която не е търговско дружество. За 2013 г. бюджетът на НЗОК за болнична помощ е бил 1,2 млрд. лв. Разликата от около 800 млн. лв. е платена от пациентите, а държавата е абдикирала от управлението на този ресурс. Според Живко Иванов около 4 млрд. годишно минават през НЗОК и фондовете на здравното министерство, още 4 млрд. лв. са разходите за здраве, които пациентите правят всяка година. Въпросът е колко точно и за какво всъщност се плаща.

### *Червената нишка*


Преди триста години Великобритания е имала най-големия военен и най-големия търгов-

ски флот. Кражбите на корабни атрибути нараснали толкова много, че в средата на XVIII век станали истинско бедствие за британската хазна. Тогава адмиралтейският секретар Джон Амхърст предложил по цялата дължина на въжетата и на всеки фут от ширината на платната за кралския флот да се вплита нишка червена коприна. Прокаран бил закон, отреждащ 10 години каторга за всеки боцман на търговски кораб, на който бъде намерено въже или платно с червена нишка. По този начин кражбите спрели напълно. И при реформите в българското здравеопазване може да се вплете „червена копринена нишка“, така че злоупотребите да секнат. Въпрос на политическа воля.

да се ориентират в намирането на вярното решение. Медицината се развива с бързи темпове, правят се нови революционни открития, въвеждат се нови терапии, разкриват се причините, стоящи в основата на социалнозначими болести, но следенето на всички новости вече не е по силите дори на тесни специалисти. Това само затвърждава увереността, че при реформите, които ще се правят, цифровизацията е важен компонент, тя е и фактор в промяната.

### *Разходи*

Цифрите сочат, че през 2013 г. оборотът на болничните заведения в страната е бил около 2 млрд. лв., а печалбата е 22 млн. лв. Две трети от този оборот е формиран от лечебните заведения с публична собственост, които наред с това реализират загуба от 5 млн. лв. Приходите на системата през 2009 г. са били 1,6 млрд. лв., до 2013 г. са станали 2 млрд. лв. годишно. Печалбата остава в рамките на около 20 млн. лв.

**Сп. „Икономика“ потърси мнения от специалисти, ангажирани в здравеопазването на България. Всеки от тях има своя гледна точка към проблемите и тяхното ефикасно лечение. **

*Министърът на здравеопазването д-р Петър Москов:*

## Здравната реформа започна

- *Министър Москов, колко болно е здравеопазването в България?*

- Също толкова, колкото е болно и цялото общество.

- *Какво следва от тази диагноза?*

- Тя сочи, че трябва да бъдат предприети разумни, но спешни действия, за да може то да оздравее. Няма здраво общество с болно здравеопазване.

- *В различни формати вече представяте вижданията за реформи, но срещат ли те консенсус?*

- Концепцията, която правителството предлага, беше обсъдена и защитена пред Висшия медицински съвет – това е органът, който отстоява гледните точки на лекарски и на пациентски организации, на фармацевтични компании, Националната здравноосигурителна каса (НЗОК), ректори на висшите медицински училища и др. Получихме пълна подкрепа. Отразахме всички бележки на колегите по нея. Представяме я пред различни организации, които имат отношение към реформите в здравеопазването.

- *Колко дълбоко в раната ще бръкнете?*

- Раната трябва да бъде изчистена докрай, за да оздравее. Здравната система функционира поради нуждите на пациентите, а не по други причини. Затова целта ни е всеки да усети, че има причина да заделя средства за здравното си осигуряване. Като говорим за мерките срещу стряскащите демографски тенденции, ние всъщност посочваме една от пистите за излизане от демографската криза. Анализът за 2013 г. показва, че 19 хил. души в работоспособна възраст от 20 до 65 години са починали от онези групи болести, които в 95% от случаите са причина за смърт, висока заболяемост и инвалидизация. Това е само защото системата на здравеопазването не е ориентирана към истинските предизвикателства на нашето здраве и на бъдещето на нацията.

- *Има силен сблъсък на интереси. Как ще постигнете консенсуса между орел, рак и щука при реформите, които замисляте?*

- Като пациенти има стремеж да даваме по-малко и да получаваме повече – това вероятно е кодирано у нас като биологичен вид. Промяната на системата включва на входа ѝ да е ясно какво влиза. Нужна е висока дисциплина и ясни правила и механизми, по които всеки български гражданин ще се осигурява. Мерките за затягане дисциплината за здравните осигуровки ще са комплексни, те се разработват от здравното, финансовото и социалното министерство. Ще има яснота дали за всеки български гражданин

**Въвеждаме нови правила за събирането на здравните осигуровки и за използването на публичните ресурси**



месечно постъпват здравни вноски. За онези, чийто социален статус не позволява да се осигуряват здравно, предвиждаме нови правила. Те трябва да предявят искане, че са социално слаби, и ако това се докаже, те ще се осигуряват от държавата чрез предвиден за целта ресурс от държавния бюджет. И всеки, който избере да не бъде част от това солидарно усилие, няма да може да ползва наравно с онези, които почтено внасят своите вноски.

- *Ще се изправим пред сложна бюрокрация...*

- Бюрокрацията зависи от начина, по който е организиран процесът и от това как администрацията ще бъде накарана да работи. Един от приоритетите за правителството е електронното управление на здравеопазването и до края на годината поне на тестово ниво ще има изградени сериозно количество модули на системата. Това ще освободи от административния гнет. Същевременно ще има прозрачност и контрол.

- *Темата за отпадане монопола на НЗОК продължава да се поставя, но дори представителите на частното здравеопазване не са единодушни, че този монопол трябва да се разруши. Вие как гледате на*

”

**Скоро лечебните  
заведения  
ще поръчват  
лекарствени средства  
единствено чрез  
ясен и прозрачен  
електронен търг**

“

*проблема?*

- Като говорим за монопол, инстинктивно твърдим, че става дума за нещо лошо. Дали един или повече субекти ще ви предложат лоша услуга, крайният резултат е лоша услуга. Затова по-добре да подредим източниците на финансиране, да изясним критериите, по които на изпълнителите на лечебни дейности се предоставя определен публичен ресурс, т. е. да започнем да плащаме за качество, а не просто за услуга. Тогава може да пристъпим към подобен разговор. Сега с една от стъпките по разделянето на осигурителния пакет на касата на базов и на допълнителен, даваме реална причина доброволните здравни застрахователни фондове да развият своята кампания. Така хората ще имат и реална причина да надграждат за своето здраве.

- Отново има искания за приватизация на болниците. Твърди се, че това ще гарантира по-добро здравеопазване. Така ли е според вас?

- Въпросът е доколко формата на собственост определя кое е по-добро и кое по-лошо. Далеч съм от мисълта да дележирам изпълнителите на лечебна дейност според формата им на собственост и по този признак да има дискриминация. Трябва да си даваме сметка на какво стъпваме, тъй като уверенията, че така би било по-добре и затова да преобърнем радикално действителността, е форма на социално инженерство, което е дълбоко ляво в същността си. По политически причини в годините се стигна до два свята в здравеопазването – на частното и на държавното здравеопазване. Те съществуват паралелно, понякога в битка, понякога в сътрудничество. Животът го наложи като практика заради лоши управленски решения. Всеки от тези два свята има своите предимства и недостатъци и унификация не бива да се търси. А кое е по-добро, зависи от качеството на услугите на всяка лечебна заведение. Затова променяме философията на работа на касата

- дотук тя беше гише, на което изпълнителите на медицински дейности даваха фактури и касата плащаше безотказно. Сега НЗОК ще изследва, планира и купува при най-добри условия услуги за здравно осигурените. Тя може да сключи договор с определено лечебно заведение, но може и да откаже, независимо дали е частно или държавно.

- В рамките на вашия мандат предвиждате ли стъпки към приватизация на отделни болници?

- Не мисля, че на този етап подобряването на здравеопазването може да се получи чрез повишаване дозата на частните лечебни заведения. Те вече са достатъчно. Но сме отворени за разговор за възможността за навлизане на частен капитал като ПЧП, като приватизация на дейност, като надграждане в частните и общинските болници.

- Частният капитал обаче предпочита цялостна приватизация на болници, а не смесени форми...

- Здравеопазването никъде по света не е просто пазар и трябва да спрем с мантрата, че в България то е пазар и, видите ли, най-добрият пазарен субект ще спечели. Най-лъскавият невинаги е най-добрият.

- Ще дозирате ли колко да са нововъзникващите болници?

- Ако попитате белгийския здравен министър дали може да откриете болница в Брюксел, той ще ви каже, че това е ваша работа. Друг е въпросът, че по никакъв начин няма да получите достъп до публичните фондове за здравеопазване. Там има яснота какво е достатъчно от гледна точка на медицинската необходимост на населението. София е с над 100 болници, Пловдив – с над 50, а има цели райони в страната, където няма нито една болница. Здравната карта на България, базирана на реалните медицински потребности на населението, ще



бъде готова до средата на годината. Тя ще има задължителен характер и, ако искате да развивате дейност, може да го направите в районите, където такава услуга липсва.

- *Фармацевтичните компании имат своите интереси, ще бъдат ли накърнени при промените, които предвиждате?*

- От гледна точка на нарастването на техните печалби – да, интересите им ще се окажат накърнени. Но и самата фармацевтична индустрия е наясно, че нещата повече не може да продължават, както досега. Недопустимо е разходите от публичния ресурс да са с 40% завишени за определени позиции. Това показва отсъствие на лекарствена политика на държавно ниво и лош контрол от страна на финансиращия орган НЗОК. Интересите на определена индустрия са надделели над публичните. Фармацевтичната индустрия не е нито приятел, нито враг. Ще се формират ясни, прозрачни и дълготрайно валидни правила. Мисля, че ще изведем това усилие докрай. Безконтролният растеж на средствата за медикаменти от публичния ресурс ще трябва да бъде ограничен.

- *В предишния кабинет на Бойко Борисов имаше четири ваши предшественици. Преди да направите тази концепция, поинтересувахте ли се кой качва и кой сваля министрите на здравеопазването?*

- Мисля, че стъпките, които предприемаме, се ползват с доверие. До момента, в който обществото има поносимост да чува истината, тези мерки ще бъдат привеждани в действие. Позитивните резултати ще се усетят от пациентите и от лекарите още в началото на следващата година.

- *Сложен е проблемът с медицинските кадри. Как ще ги задържите в България?*

- От години тече процесът на миграция на медицински специалисти от места с по-ниско заплащане

”  
**Новите болници ще получават средства от НЗОК само ако са съобразени със Здравната карта на България и са в райони, където такива услуги липсват**  
“

към такива с по-високи стандарти. Правим усилия и сме горди с Наредба 34 за специализация на младите лекари, с която премахнахме редица нормативни пречки. Те ще работят на трудов договор и вярвам, че ще оценят възможността да са по-близо до своята приятелска и семейна среда. Болниците ще преценяват критериите, по които да избират кандидатите за специализация.

- *Някои болници толерират ненужния престой на пациентите. Как ще пресечете появилия се „болничен туризъм“?*

- Сега системата финансира престоя, а не резултата от лечени-

ето. Когато говорим за здравеопазване, залитането както в държавния контрол, така и към „невидимата ръка на пазара“ е лош съветник. Именно „невидимата ръка на пазара“ доведе на човек от населението да имаме повече болници от всяка друга държава. През тази година ще променим правилата и методиките за разпределение на средствата за болничната и за доболничната помощ от Рамковия договор. Нито една болница няма да може да надвиши тези ясни финансови параметри, които са формирани на базата на всяка дейност, която болниците са заявили през миналата година.

- *Кога ще задвижите всички тези промени?*

- Те са в ход и правителството вече прие концепцията за централизиран орган за обществени поръчки за системата на здравеопазването. Така не по-късно от три месеца всяко българско лечебно заведение ще поръчва лекарствени средства единствено чрез ясен и прозрачен електронен търг. Навсякъде, където е въведена подобна система, разходите по чуден начин падат с поне 20%.

- *Предвидихте ли анестезия за реформите?*

- Понякога болката ни държи трезви. **И**

✓ Електронното управление на здравеопазването ще бъде въведено до края на годината

✓ Осигурителният пакет на НЗОК се разделя на базов и на допълнителен

✓ Всеки, който избере да не бъде част от солидарната здравна система, няма да може да ползва наравно с онези, които почтено се осигуряват

✓ Безконтролният растеж на средствата за медика-

менти от публичния ресурс ще бъде ограничен

✓ Разговорът за отпадане монопола на НЗОК ще се води едва след като сегашните реформи дадат резултат

✓ Променят се правилата и методиките за разпределение на средствата за болничната и за доболничната помощ

✓ На изпълнителите на лечебни дейности НЗОК ще плаща за качество, а не просто за услуга **И**

Проф. Генчо Начев:

## Да се приватизират не болниците, а услугата, която предлагат



Проф. Генчо Начев е изпълнителен директор на СБАЛССЗ „Св. Екатерина“ ЕАД. Притежава специалностите обща хирургия и кардиохирургия. Специализирал е в Кралски колеж по хирургия – Лондон, Англия, Немски сърдечен център (DHZ) - Берлин, Германия, Медицински колеж Baylor – Хюстън, САЩ, Сърдечен институт – Минеаполис, САЩ. Национален консултант по кардиохирургия, председател на Общото събрание на Медицинския университет в София и ръководител на Катедрата по сърдечно-съдова хирургия в него. Председател на Българското дружество по кардиохирургия.

Поверяването на човешкото сърце в ръцете ми ме товарва с отговорност, която често ме кара да се събуждам нощем и мислено да преповтарям етапите от операциите, предстоящи ми на другия ден. И това, въпреки повече от 30 години кардиохирургичен стаж и повече от 11 000 оперирани сърца.

Отговорността да ръководиш болница е сериозна, ако я приемеш сериозно, което значи да се стремиш да не е на загуба и да осигуряваш както качествено медицинско обслужване и милосърдно отношение на пациентите, така и достатъчно финансово и кариерно мотивиране на служителите.

Алегорично казано, българското здравеопазване е в абсолютна аритмия, т.е. водещ е хаосът, а не последователността и синхронът. Преобладава търгашеството и стремежът към печалба, а не състраданието и опитът да се помогне и да се облекчат оплакванията на пациента.

Финансирането е объркано, няма зависимост между качеството на лечение и заплащането за него. Медицинските услуги не са остойностени реално. Няма връзка между пари и качество (т.нар. cost effectiveness), защото никой не следи за качеството. Хоспитализациите са изкуствено завишени, в болница се лекуват заболявания, които трябва да се лекуват в домашна или амбулаторна обстановка. Отчитат се дейности, които не са извършени, и се извършват дейности, които не са

**Няма на света бизнес като българското здравеопазване, който да има предварителна гаранция, че цялата му продукция ще бъде изкупена, без някой да се интересува от качеството ѝ**

показани. Стигна се дотам да се плащат на спешни линейки или лекари от извънболничната помощ, за да изпращат пациенти в определени болници, нарушавайки правото им на избор.

По мое време в НЗОК имаше принципи и регламенти, които важаха за всички. Нямахме привилегировани болници, нямаше лимити и актуализация на бюджета.

За решаването на структурните проблеми вече са необходими само хирургични методи. Всичко останало ще доведе само до „замитане“ на проблемите и тяхното задълбочаване. Крайно време е държавата да определи мястото на университетските болници в системата на болничното здравеопазване и съобрази качеството и тежестта на работа там със съответното финансиране.

Крайно време е да се приеме национална здравна карта и въз основа на нея да се преценят необходимите и достатъчни болници. Крайно време е в ползването на публични средства да участват само „non profit“ болнични заведения и да отпадне задължението на НЗОК да сключва договор с всички играчи на па-

зара.

Най-простият пример – реформата на спешната помощ в Румъния – може да се вземе наготово. Друг пример: Естония за 2 години намалява здравните си заведения трикратно, благодарение на строг лицензионен

режим по отношение на кадри и апаратура.

Броят на болниците ще се увеличава, докато липсва национална здравна карта и НЗОК е задължена да сключва договор с тях. Няма на света такъв бизнес като българското здравеопазване, където, ако речеш да започнеш дейност, имаш осигурени кадри, без да си дал 1 стотинка за тяхното професионално усъвършенстване (просто ги привличаш с по-високи заплати), и имаш предварителна гаранция, че цялата ти продукция ще бъде изкупена, без някой да се интерес

сува от качеството ѝ.

Трябва да се приватизират не болниците, а услугата („service“), която предлагат. Университетските болници все още разполагат с най-модерната апаратура и с най-подготвените кадри (независимо от продължаващото източване в частни структури). Освен високотехнологичните дейности, те трябва и да подготвят бъдещи специалисти, а това е определящо в медицината. За съжаление, дейността не се финансира подобаващо, а за преподавателската дейност въобще не се планират средства.

**Проф. д-р Стоян Миланов:**

## Спешната помощ обира негативите

*Проф. д-р Стоян Миланов е изпълнителен директор на УМБАЛСМ „Н. И. Пирогов“ от януари 2013 г. Преди това е изпълнявал дейността изпълнителен директор, бил е заместник-директор по лечебната дейност и началник на Клиниката за интензивно лечение. Той е национален консултант по спешна медицина, доцент по анестезиология и интензивно лечение и доцент към Катедрата по спешна медицина при МУ София. От лятото на 2013 г. е председател на Българското дружество по спешна медицина.*

Основният проблем на здравеопазването ни е, че сме много бедни и липсва силна икономика. На този фон услугата, получавана от пациентите за тези пари в системата, всъщност е доста добра. Тя се дължи единствено на знанията, уменията и донякъде „pro bono“ работата на тези медицински специалисти, които все пак са положили Хипократова клетва. Единствено на това се крепи цялата система. Вървим по обратна спирала надолу и има сериозен риск всичко да се счуши.

Ситуацията е следствие на още две неща. Първо, неразбиране от страна на финансистите, че медицинската добавена стойност е изобщо добавена стойност. Те първо искат реформи, за да предоставят след това пари. Това не работи, защото в тази болница се произвежда продукт, чиято бъдеща полза те отказват да осмислят. Годиш спечелен продуктивен живот и работоспособност, както и връщане в семейството - това е следствие от нашата работа и тази стойност няма кой да я оцени. Една стотинка, дадена за здраве, е сто стотинки след време. Въпросът е, че от сегашната система страда потенциалът на цялото население.

Второ, финансирането днес не е способно да отговори на предизвикателството на медицината. Тя е светлинни години напред. В „Пирогов“ има 200 лекари, обучени на Запад да работят с определен тип апаратура, но тук я



няма. Да не можете да приложите уменията си, е геноцид, и когато говорим, че нямаме специалисти - това въобще не е вярно.

Системата за спешна медицинска помощ бе използвана като буфер, обиращ негативите на недовършените реформи в здравеопазването, и случилото се в нея е резултат от неблагоприятния в извънболничната и болничната му част. Нужна е реформа, проведена по правилния начин в извънболничната помощ, включвайки урегулиране на болничното здравеопазване и възобновяване на спряната преди 15 години приватизация на заведенията, веднага би довела до положителен ефект по отношение финансиране, логистика и регулиране на спешната медицина. Ако там нещата са добре, спешната медицина повече няма да е патерица на системата, отдушник и възможност пациенти, които не могат


**Една стотинка,  
дадена за здраве, е сто  
стотинки след време**



Финансовото състояние на Университетска болница „Св. Екатерина“ е стабилно. Няма просрочени задължения, нивото на общите задължения е многократно по-ниско от наличните медикаменти и консуматив в складовете ни и паричните средства по банкови сметки. Болницата има разширение, което е на ниво груб строеж, притежаваме акт 14. Упорито търсим европейско финансиране за завършването и оборудването на това разширение.

Струва ми се, че по-важен е въпросът с недостига

на медицински сестри и на решаването на този проблем трябва да се наблегне. Без пълна отдаденост на професията и без жертви се постига само посредственост.

С оплакване и хленчене не се стига далеч. Цената за успешния лекар и мениджър е много безсънни нощи и лишения както персонални, така и по отношение на най-близките хора, а наградата е усмивката в очите на изписаните пациенти и удовлетвореността на сътрудниците. 

## НА НЕДОВЪРШЕНАТА РЕФОРМА


да се възползват от медицинско обслужване на друго място, да влизат в нея като обекти извън спешността. Системата трябва да се дефинира и да се отърве от несвойствени дейности, за да не обираме негативите на цялото здравеопазване.

В момента мизерията в българското здравеопазване ражда единствено мизерия. Нека да помислим какво отделя българинът за здраве от джоба си за година в сравнение с други европейски държави. При това ниво на финансиране ние не можем да очакваме да се доближим и на минимален процент до качеството на обслужване там. Тук има големи длъжници и на първо място това е самата държава, която все още не изплаща в пълен размер осигуровките за групите, за които е отговорна. Някой трябва да сложи чертата и да каже какви дейности може да се извършат за тези пари. Действията на правителството в тази насока са много добри, определяйки основния и допълнителния пакет, който българският гражданин може да получи. Контролът може да дойде само през пациента и то само по един начин - когато той си доплати за услугата.

Държавата, позволявайки лобизъм, ощети цели подсектори на здравеопазването - хирургията, травматологията, детската травматология, урологията. Допускането му в продължение на толкова години укрепи възможността за непрозрачност в медицината, увеличи посредниците и превърна нашата система в гротеска, в псевдотърговско квазимодо, от което никой не е доволен. Чрез приватизация на лечебни заведения държавата трябва да се отърве от несвойствени дейности и да пусне свободно развитие на лекарската професия. Свободата

на пазара е в основата на развитието на съвременната медицина.

Населението намалява, но броят на лечебните заведения расте - това е нормална реакция на нерегламентирани бизнес отношения, свързани основно с образуването на нови лечебни заведения, които по естествен бизнес механизъм се занимават с по-леки и добре финансирани случаи. Това е обществена тайна. Аз в никакъв случай не съм против частното здравеопазване. То може да бъде конкурент на публичното, стимулирайки го да повиши качеството си. В България обаче съществува понятието нелоялна конкуренция и стартът на частното здравеопазване бе направен типично по мутренски начин. Донякъде това се случи целенасочено с възможност за буквално убийство на държавни болници. Някои от тях трябваше да бъдат определени като ключова база, без която не можем да се развиваме.

Важен е въпросът как да се определи кои болници да имат достъп до публичен ресурс. Решението минава през обединение на публичните болници, сформирани на по-конкурентоспособни холдингови структури, след което кандидатстването за нова частна структура в даден регион да се обвърже с възможност за вмешателство в така наречената здравна карта. В София има около 700-800 травматологични легла и ако искате да направите частно заведение с подобна дейност, при задоволена нужда, ще трябва да откупите квота и цената за едно легло би била около 100 000 лв. Тези средства би трябвало да се наляят вътре в обединението. По този начин държавата би регулирала и стимулирала останалите структури, които поддържат травматологични легла, да бъдат конкурентни на частните. 

”  
Лобизмът превърна  
медицината в  
псевдотърговски  
Квазимодо, а от това  
никой не е доволен  
“

Д-р Мими Виткова:

## Здравето не е стока

Д-р Мими Виткова е изп. директор на ОЗОФ „Доверие“ ЗАД и председател на Асоциацията на дружествата за здравно застраховане. Тя е лекар с две специалности - вътрешни болести и кардиология. Има магистратура по здравна политика и здравен мениджмънт. В периода 1990-1995 г. е народен представител, след което две години е министър на здравеопазването в кабинета „Виденов“.



Най-тежките проблеми на здравната система са нейната свръхпазарна ориентация, липсата на политически и експертен капацитет за реална оценка на проблемите и за предприемане на действия за излизане от кризата, хаотичният характер на извършваните промени - преди всичко политически и съсловно мотивирани, без ясна цел и без отчитане на обществения ефект.

Най-големите „пробойни“, през които изтичат най-много средства, идват от тежката дезорганизация на здравната система, немотивираното и ненужно разкриване на нови болници в големите градове, раздробената и доведената до гаражен тип извънболнична помощ и липсата на ефективен контрол върху дейността на лечебните заведения от страна на МЗ и НЗОК.

Най-големият проблем не е само в монопола на НЗОК, а в начина на управление на средствата за здравеопазване и на самата система. Тежките структурни и организационни проблеми на здравната система генерират непрекъснати дефицити на финансов ресурс. Няма отговор на въпроса защо след като публичните разходи за здравеопазване са се увеличили над 1000% след въвеждане на осигурителния модел на финансиране в периода 1999-2013 г. и към тях добавим 48% частни разходи, здравеопазването ни се намира в това незавидно състояние. Мисля, че най-бедната страна в Европа трябва спешно да предприеме мерки за повишаване ефективността в дейността на здравната система и възстановяване на нейния дълбоко социален характер. Това няма да стане с въвеждане на алтернативен избор за пациента, който добросъвестно плаща здравни вноски - листа на чакащи за болнично лечение или цялостно заплащане на лечението, а с преустановяване на злоупотребите със средства в здравната система. Включването на дружествата за доброволно здравно осигуряване (които направихме застрахователи под натиск от Брюксел и политическа безпомощност в България) в системата на задължителното осигуряване може значително да повиши контрола върху разходите и качеството на здравните услуги. За това не е необходимо да се разрушава НЗОК, а да се разпише допълнителен пакет здравни услуги и да се даде право на избор на осигурителна институция от осигурените лица.

**Вместо да се разрушава НЗОК, може да бъде предложен допълнителен пакет здравни услуги и да се даде право на избор на осигурителна институция**

Искаме ли да имаме по-добро здравеопазване и по-ефективно използване на средствата, предвидени за това, на първо място трябва да се преодолее структурният и организационният хаос в системата, като се спре разкриването на нови лечебни заведения, най-вече болници, които ползват обществен ресурс. Трябва да се регламентират ясно регионалните и националните потребности от болнични легла и медицински специалисти, да се премахне търговският статут на всички лечебни заведения, които ползват обществени средства.

Необходимо е увеличаване на публичните разходи за здравеопазване и намаляване дела на личното участие на пациента, а също освобождаване на държавата от задължението да заплаща здравните вноски на категории граждани с доходи и ангажирането ѝ със здравното осигуряване на лицата без доходи, за които здравната вноска да се начислява върху минимален осигурителен доход. Нужно е нормативно регламентиране на услугите и пределните цени, за които лечебните заведения, финансирани с публични средства, може да получават доплащане от пациента или други източници. Време е да се възстанови централизираното снабдяване на държавните болници с медикаменти, консумативи и апаратура с цел освобождаването им от безконечни тържни процедури, трябва да се намалят и уеднаквят цените на доставките за отделните болници, както и да се ограничат възможностите за корупционни практики.

Може да се въведат единни цени на лекарствата в аптечната мрежа, а реимбурсната политика на НЗОК да насочи социално значимите заболявания към генерични форми и договаряне на цени за реимбурсираните медикаменти. Съсловната организация на лекарите трябва да е ангажирана с решаване проблема на финансовото обвързване на лекарите с фармацевтичните компании и производителите на медицински изделия. Това са само фрагменти от една друга философия за развитие на здравеопазването, в която здравето се оценява като обществено благо, а не като стока. И за да не повторим добре познатия модел „Промени заради самата промяна“, трябва ясно да определим целите, нужно е да се поеме съответната политическа и професионална отговорност и всички промени в здравната система да се правят в защита на обществения интерес. **И**

Проф. Николай Петров:

## Повече здравни каси, повече конкуренция

Бригаден генерал проф. Николай Петров, дмн, е началник на ВМА от юни 2014 г. От 13 март до 29 май 2013 г. е министър на здравеопазването на служебното правителство. От 2004 г. е началник на Катедра по анестезиология, реанимация и интензивно лечение към ВМА. Заместник-началник по диагностично-лечебната дейност на МБАЛ – София към ВМА, от 2007 г. до 2013 г.

Реформата, първо, трябва да стъпи на база задълбочен анализ на здравното състояние на нацията - на заболяванията по региони, възраст, пол, причини за инвалидизация и смъртност. Това ще определи пакета от здравни услуги, от които има нужда страната. Второ, трябва да се направи прецизен анализ на наличния финансов и кадрови ресурс, а също и на материалната база. Знаейки с какво разполагаме, ще може да предложим различните стъпки. Друг е въпросът, че това е изключително трудна задача. Дори ако опитаем да направим статистика за честотата на различните заболявания, то и това ще е предизвикателство, защото информацията е силно изкривена. Има хиляди пациенти, регистрирани с инфаркти просто за да бъде усвоен ресурс. Ето защо и базата данни, върху която трябва да стъпи всичко, не е достоверна.

Не е логично да се изразходват все повече и повече средства, без да се постига промяна в качеството. Повечето пари трябва да водят до по-добра профилактика, по-добро наблюдение, лечение в ранен стадий и удължена продължителност на живот.

Колкото повече финансиращи органи като НЗОК има, толкова по-висока ще бъде конкуренцията между тях. Често си задаваме въпроса защо при здравноосигурителните фондове контролът е по-добър и по-трудно се пилеят средства. Тогава да се вземе техният модел и да се приложи в НЗОК. Да има същите лостове за контрол и санкция.

Контролът не е толкова сложен. Ако се направи статистика за болниците и се види, че имат изключително голям ръст в някои операции, това е сигнал за контролните органи. Санкциите трябва да са много сериозни, за-



щото забележките и глобите не може да спрат тези процеси. Те трябва да опрат до отнемане на лиценза, за да имат дисциплиниращ ефект. Приложена няколко пъти, подобна санкция ще окаже влияние на всички болници.

На д-р Мирослав Ненков, като служебен министър, дадох следния съвет: „Само едно нещо да направиш, пак ще е достатъчно – създай електронна борса за лекарства. След това, ако не те убият с камъни, направи и електронна борса за медицинска изделия.“ Дано настоящият здравен министър успее да реализира тази идея. Така всичко ще е на борсата – няма обществени поръчки, няма отклоняване на средства, няма огромни разлики в цените за различните болници. Представителят на болницата влиза в платформата, вижда кой предлага на най-ниската цена търсения продукт и го купува без какъвто и да е досег с търговеца. Моята прогноза е, че само тази мярка ще свали с минимум 30% разходите за лекарства и изделия. Обществена тайна е на каква цена се внася и на каква се продава една става, един винт, една плака и т. н. Бивш ръководител на НЗОК ми е споделял, че в бизнеса с медицински изделия се осъществява оборот за 300 млн. лв. годишно, от които 100 отиват някъде. Дори доставчиците и вносителите искат това нещо. [И](#)

**Електронната борса за лекарства и за медицински изделия би свалила разходите с минимум 30%**



**Семир Абумелих:**

## Монополът на

*Инж. Семир Абумелих е депутат от ГЕРБ. Той е компютърен инженер, завършил AL-Mansour University College в Ирак. От 1993 г. живее постоянно в България. Заедно с баща му д-р Хусеин Абумелих са собственици и управители на медицински център „Света София“ в Бургас.*

Нашето здравеопазване трябва да гледа опита и най-добрите практики в Европа. Там няма монопол на здравната каса, който обаче е проблем у нас. Там постиженията на здравеопазването се дължат на факта, че са махнали монопола на здравната каса, пациентът е поставен в центъра на системата и всичко гравитира около това. Така са получили качество на ниска цена. Системата в Холандия може да служи като пример какво трябва да се направи и у нас и вече трета година имат водещата

позиция. Отпадне ли монополът на НЗОК, всички ще се обърнат към клиента, който все още не е станал пациент. Ще има надпревара за вноските на човека, който все още е здрав, но фондовете ще трябва да приемат всеки, без разлика в неговото здравословно състояние. Ако в края на годината регистрират загуби, защото имат множество тежко болни пациенти, ще се налага да доказват, че това е истина. Тогава буферният фонд ще ги компенсира. При такъв сценарий ще има превенция на здравето и добра грижа хората да не се разболяват. С такава цел в Германия се дават безплатни карти за фитнес.

Най-доброто за системата ще е монополът на НЗОК да падне изцяло. Тогава солидарността става още по-голяма, тъй като всеки фонд ще отчислява средства, които ще се събират в централен буферен фонд за социално слабите. Солидарността

**Д-р Станимир Хасърджиев:**

## Пациентите с допълнителни здравни

*Д-р Станимир Хасърджиев е председател на УС на Национална пациентска организация от нейното създаване. Основател е на Националното сдружение за борба с хепатита "Хепастист".*

Интересите в здравеопазването и групите, които то засяга, наистина са огромни. Но то, за съжаление, обслужва всякакви други интереси, но не и на болния човек. Там е основният проблем и това трябва да променим.

Прекалено се забавиха всички реформи, а това, което се правеше през последните години, бяха кръпки – всеки променя закони, лансира идеи, но нямаше цялостна визия за това какво и как трябва да направим. Намеренията на министър Петър Москов имат много позитиви, но дяволът е в детайлите.

Най-накрая някой каза, че „царят е гол“, т.е., че парите за здравеопазване са малко. Държавата най-накрая призна, че не е редно тя да ощетява здравеопазването, като заплаща по-малко средства за групите от населението, които трябва да осигурява. Беше анонсирано, че поетапно ще бъде повишаван процентът, който внася за огромни групи от населението. Това са пенсионери, деца, ученици, студенти, хора с увреждания и др., но забележете и още една огромна група, които имат сериозни доходи - цялата държавна администрация, съдебната власт, МВР и др. Всички тези над 4 млн. души се осигуряват от държавата. За съжаление, тя осигурява едва около една трета от бюджета на НЗОК. Несправедливо е всички други пари в нейния

**Лекарствата за болестите с най-висока смъртност трябва да са напълно безплатни**

бюджет да идват от 2,5 млн. граждани, които работят, плащат здравни осигуровки и носят на гърба си цялата система. Колкото по-бързо това се случи, толкова по-скоро ще се възстанови справедливостта и ще се генерира допълнителен ресурс в системата.

Откъде обаче ще дойде допълнителният ресурс? Първо, от повишеното участие на държавата. Крайно време е да престанем да живеем в илюзии и държавата да каже честно пред гражданите си – това са парите, с които разполагаме. За вашите 8% здравна вноска, която е сред най-ниските в Европа, можем да осигурим толкова здравни услуги, които са напълно безплатни. Оттук нататък идва въпросът откъде ще се осигурят парите за допълнителните услуги. В това се състои и предложението на здравния министър да има основен пакет, покриван с тези 8% здравна вноска, и допълнителен пакет, който да бъде финансиран по друг начин. Ние напълно подкрепяме това, което се предлага, а именно - допълнително здравно осигуряване. На практика това означава, че за хората, които са отговорни към здравето си и желаят да се осигуряват допълнително, този втори стълб да бъде напълно гарантиран от допълнителното здравно осигуряване. Това ще генерира допълнително средства, но за да бъде успешна тази реформа, трябва да се изпълнят няколко условия.

# НЗОК да отпадне

не бива да отпада. Страните с добро здравеопазване са отредили на държавата ролята за превенция и контрол. Хората в България обаче са опарени и вече не вярват, че нещо е добро, просто защото то наистина е добро. Съмняват се, че има умисъл във всичко. Наговарени сме с негативно минало и това не означава, че не бива да имаме бъдеще. Но да погледнем цифрите - средната продължителност на живота на мъжете в България е 70 години, а в Холандия 80.

В момента в центъра на вниманието са парите, а не пациентът. Затова, правим ли ремонт на системата, трябва да приложим най-успешното от световния опит.

Оставим ли сегашната система, идва краят на годината, парите не стигат, дават се пари от бюджета и животът си продължава с нарастващ дефицит за здравната каса. Другият вариант е паралелно да развием и втори стълб на здравното осигуряване. Ще има подобрене, но той е доброволен и няма да има особен резултат от това заради ниските доходи на голяма част от населението. Философията е да

**Всеки здравен фонд ще отчислява средства и ще се събират в централен буферен фонд за социално слабите**

тръгнем с добри намерения и да направим всичко възможно нещата да не се изкривят.

Парите ще следват пациента и пациентът ще избира къде да се лекува. Ако бургазлията е предпочел да се лекува в София, а не в Бургас, това става проблем на бургаските болници и те трябва да се постараят, за да спечелят доверието му. Никой няма да им дава пари просто за да не фалират. Пациентът се превръща в работодател на болниците. Ето защо отношението към българския пациент трябва да се промени, а това не може да стане, ако някой по един или друг критерий разпределя парите. Има начини да се въведат механизми за контрол. Желанието на пациентите е да живеят повече и по-добре и трябва да направим така, че да го уважим. Всички решения трябва да се въртят около това, че пациентът е център на вниманието.

Чрез добри законови промени трябва да реорганизираме здравната си система. Няма проблеми това да се направи, но има огромни финансови интереси, които пречат, тъй като без прошка се краде. [И](#)

# ВНОСКИ ДА НЕ ДОПЛАЩАТ

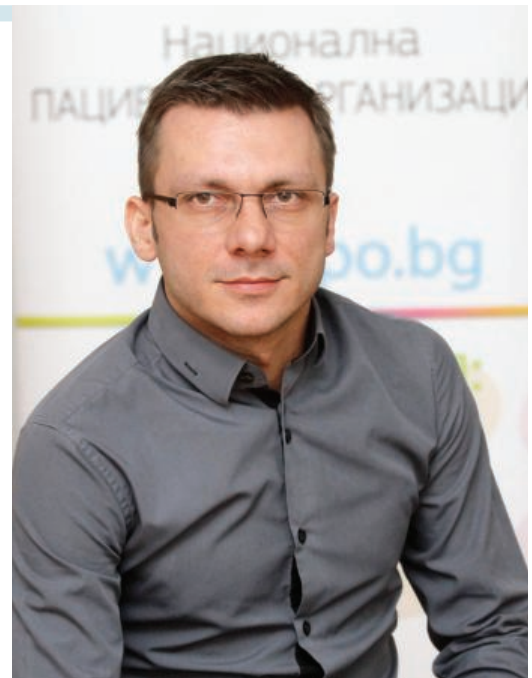
Първо, основният пакет да бъде ясно дефиниран. Четири групи заболявания са причина за над 90% от смъртността на българите - сърдечно-съдовите заболявания (в това число диабет), онкологичните, някои гастроентерологични (цироза и рак на черния дроб след вирусни хепатити) и болестите на дихателната система. За тях, както и за детското и майчиното здраве бе поет ангажимент, че не само ще бъдат гарантирани, но и ще се разширяват услугите, поемани от основния пакет. Редно е общественият ресурс да бъде насочен именно към заболяванията, причиняващи най-висок дял в смъртността. Лекарствата за тях трябва да са напълно безплатни, а не както сега - медикаментите за високо кръвно, например, се поемат едва на 25% от НЗОК.

Споровете кои заболявания да останат във втория пакет ще са големи. Вероятно е да има и листи на чакащи. Те трябва да се сформират само когато са изчерпани лимитите за съответното здравно заведение. Трябва да има механизъм, по който пациентът да научи кога един лимит е свършил и в коя близка болница все още не е, за да отиде да се лекува там, без да чака.

Ако човек е осигурен допълнително, то той няма да попада в листата на чакащите. За да бъде успешно и атрактивно допълнителното здравно осигуряване, трябва ясно да се дефинира и гарантира допълнителният минимален пакет, който всички частни дружества ще предлагат. В момента хората не се осигуряват допълнително, защото никъде не им е гарантирано срещу парите, които плащат, какво ще получат. Здравноосигурителните дружества пък ще могат

да се конкурират какво повече да предложат. Това е начинът да убедим хората, че има смисъл да плащат за здравно осигуряване.

В много държави съществува доплащане, но то не е в такива грандиозни размери и то на фона на доходите в страната. Българската здравна система е най-скъпата в цяла Европа. По официални данни българинът доплаща над 50% от стойността на лекарствата, при дял за Европа между 10 и 20%. Виждам шанс с регламентирането на допълнителния здравен пакет да се гарантира, че на този, който го ползва, няма да му бъде поискана нито стотинка доплащане и който си позволи да го изнудва, незабавно ще му се прекратяват договорите с НЗОК и тази болница ще излезе изцяло на свободния пазар. Който иска да ползва публичен ресурс и да работи с дружества за допълнително осигуряване, ако обича, да забрави думите корупция, изнудване и доплащане. Ако искаме хората да плащат повече пари, трябва да им гарантираме, че това ще е достатъчно, за да ги лекуваме. [И](#)



Д-р Цветан Райчинов:

## Лична здравна карта ще помогне



Д-р Цветан Райчинов е председател на Българския лекарски съюз, като го оглави през 2009 г. Той е акушер-гинеколог, има и специалност по здравен мениджмънт. Бил е управител на Диагностично-консултативен център в Русе.

От гледна точка на лекарите, най-тежък е проблемът как да задържим младите специалисти. Текуществото и недостигът са много големи в някои региони, но започнаха да се усещат и в големите градове. Въпросът до голяма степен се решава с новата наредба за специализациите. Младежите няма да плащат такси, ще работят на трудов договор, с всички произтичащи права, плюс възможността за кариерно развитие. Основен проблем за нас е и квалификацията на лекарите след получаване на специалност и критериите за качество както на обучението, така и на дейността. Другите проблеми са широко известните – спешна помощ, болнично лечение, прехвърляне на дейности от болнична в доболнична помощ. Като обобщение на всички тях е финансирането.

Мерките на министерството в огромната си част са приемливи за съсловието. Хубаво е, че се стартира със спешната помощ, тъй като тя е връзката между отделните звена в здравеопазването и наистина е много важно да е ефективна, ясна като правила, начин на достъп и гаранция, че пациентът ще попадне на най-доброто място, необходимо за лечението. Следват мерките в доболничната и болничната помощ. Тези широко огласени пакети като че ли остават доста неясни. Трябва да се изясни какъв всъщност е обхватът им, а те не са само три. Хората трябва да знаят, че спешният пакет включва дейности, които не зависят при никакви обстоятелства. Във втория пакет – основен, са включени заболяванията, които са водещи по причина за смъртност, хронифициране и инвалидизация. Допълнителният пакет, където се очаква да има листа на чакащи, е съставен от дейности, които търпят отлагане и при

Проф. д-р Карен Джамбазов:

## Заплащането да е за резултат, не

Проф. д-р Карен Джамбазов е изпълнителен директор на УМБАЛ „Свети Георги“ ЕАД от средата на 2010 г. Възпитаник е на Медицински университет – Пловдив. През 2009 г. завършва второто си висше образование с образователно-квалификационна степен „Магистър по здравен мениджмънт“. От октомври 2006 г. досега е преподавател в Медицинския университет в Пловдив. Национален консултант е по УНГ болести.

Действително показател за държавната политика по отношение на собственото население е готовността да се заделят повече средства за здравеопазване. Но проблемът не е толкова в размера, колкото в разпределението на паричния ресурс. Наличието на стетоскоп и диплома за завършено медицинско образование отдавна не е достатъчно. По-бързото и по-точно диагностициране на здравното състояние е обвързано с наличие на подходяща апаратура.

Техниката и технологиите навлизат все по-широко в медицината. Този прогрес изисква много повече инвестиции и се превръща в предизвикателство пред всички лечебни заведения, без оглед на тяхната собственост – държавна, общинска, частна. Лекарите непрекъснато трябва да повишават квалификацията си за прилагане на последните съвременни и най-щадящи методи за лечение, а този процес също изисква финансови

средства.

Няма еднозначен отговор дали връзката „пари – качество“ е правопрпорционална. От една страна, парите са база за по-добро качество, но сами по себе си нито парите, нито скъпата апаратура може да доведат до желания здравен ефект. Материалното осигуряване и оборудването на едно

лечебно заведение не го правят ефективно. Ефективността в здравеопазването е резултат от оптимално разпределение на всички ресурси – човешки, парични, материални - и то на всички нива в националната здравна система. Ето защо, за да лекуваме качествено, а и за да има кой да лекува, крайно време е да бъде решен въпросът за правилното финансиране на здравеопазването. В момента здравната каса е разпределител на почти целия финансов ресурс за здравеопазване. Контролът, който НЗОК извършва спрямо лечебните заведения, създава впечатлението, че има за цел пестене на средства чрез налагане

При финансирането не се отчитат важни фактори като компетентност, сложност и тежест на случаите

лия финансов ресурс за здравеопазване. Контролът, който НЗОК извършва спрямо лечебните заведения, създава впечатлението, че има за цел пестене на средства чрез налагане

## ЗА КОНТРОЛА

които няма пряка опасност от влошаване на състоянието. Той изисква ясни критерии и срокове за контролни прегледи, за да няма риск с нещо да се влоши състоянието на пациента. Тук имаме разминаване в детайлите и според нас при този пакет не би трябвало, поне в държавните и общинските болници, да се минава по-напред в листата, освен по ясни медицински индикации. Пациентът, записан веднъж и с направени контролни прегледи, изчаква реда си, щом се обслужва в държавно или общинско заведение 100% безплатно.

Хората, които желаят да минат по-напред в списъка, да могат да го направят в частни лечебни заведения с изцяло или частично плащане, може и посредством допълнително осигуряване. Например във Франция 70% поема фондът, а 30% - пациентът, но там около 95% от населението има допълнително осигуряване. Тогава той минава по-напред в списъка, но не е редно това да се прави в държавни и общински болници - там правилата трябва да са еднакви за всички. Това няма да оцети публичните болници, тъй като при тях всичко ще е безплатно и ще имат много по-голям обем работа. Това показва и практиката в Европа, където съществува тази система. Редно е също тези листи на чакащи по някакъв начин да са публични и прозрачни, за да няма корупционни елементи.

Четвъртият пакет, който също е много важен, е каква част от болничната помощ ще се изнесе в доболничната, защото тези листи на чакащи могат да се скъсат значително, ако голяма част от дейността се оказва в доболничната помощ и тя е достатъчно ефективна.

Петият основен пакет са неосигурените. Въпреки всички мерки, които чуваме, според нас е добре този, който участва в системата, само когато има нужда, да плати цялата сума за времето, в което не се е осигурявал. Не може един да си внася осигуровките цял живот, а друг, решил да надхитри системата, но имащ нужда от лечение, което може да е за десетки хиляди, да го получи срещу около 600 лв. за три години назад. По този начин той използва ресурса, осигуряван от всички останали и след това отново излиза. Към тези, които могат да плащат, но не го правят, не бива да има никакво състрадание. Това не може да стане с плащане на всички вноски назад, поради тяхната давност, но може да се въведе глоба, равна на имаш нуждата от лечение, макар и по минимални вноски. Остава обаче една група от около 300-400 хил. души, които никога не са работили и няма перспектива да получават постоянни доходи. За тях би трябвало да има допълнителен пакет, който да включва минимум медицински дейности, необходими за поддържане на тяхното здраве, но това да става през държавата, а не за сметка на осигурените и спешната помощ, защото тя е много по-скъпа.

Много са предизвикателствата, но всичко това трябва да е обвързано и с цялостна информационна система и лична здравна карта. Не изисква толкова средства, но няма достатъчно разбиране, че това ще спести много пари на държавата. Без нея ефективен контрол няма как да има. Всичко друго е субективно, плод на интереси и аз продължавам да си мисля, че това се случва основно заради фармацията. Там са големите интереси, а не толкова в медицината, и считам, че това е източникът на най-голямата съпротива срещу ефективния контрол. Упрекват нас, че едва ли не не искаме контрол, а се оказва, че май само ние го искаме. **И**

## ЗА ДЕЙНОСТ

на финансови корекции на изпълнителите на медицинската помощ и че не е предназначен да защитава правата на болните чрез проследяване и осигуряване на правилното им лечение. При финансирането и в контролната дейност не се отчитат изключително важни фактори, обуславящи нивото на медицинската помощ - като компетентност, сложност и тежест на случаите. Методиката на финансирането не поощрява качеството на лечението и постигането на здравен ефект. Важно е разбирането, че системата трябва да бъде пренасочена от заплащане за дейност към плащане за резултат.

Наложително е да се намери решение на проблема с неосигурените пациенти. Необходимо е да се приеме здравната карта на страната и да се премине към електронно отчитане на медицинската помощ към момента на осъществяването ѝ.

Ефективността на здравните дейности се намира в пря-



ка връзка с тяхното качество. Не е създадена и не действа система за осигуряване, управление и контрол на качеството. Досегашната дейност на контролните органи не дава достатъчна ефективност както в системата на болничната помощ, така и в системата на първичната и специализираната извънболнична помощ. Нивото на качество на здравните дейности се определя от редица фактори, сред които са професионалната компетентност на екипите и възможностите за участие на повече различни специалисти в обсъждане на случаите в хода на тяхната диагностика и лечение, използваните методи и технологии, достъпа и условията, при които се извършват здравните дейности, и др.

Повишаване нивото на качеството може да има само чрез създаването и функционирането на система за осигуряване, управление и контрол на качеството, с която да се обвърже финансирането на здравните дейности. **И**

Доц. Спас Спасков:

## Промените не са едноактна пиеса

*Доц. Спас Спасков е потомствен лекар. Специалността му е рентгенология, има и магистратура по здравен мениджмънт и финанси. Близо 20 години е работил в УМ-БАЛСМ „Н. И. Пирогов“, където стигна до длъжността изпълнителен директор. В момента е консултант в здравеопазването.*

В системата трябва да се въведе ясен финансов ред. Голяма част от разплащанията са по правилото „Толкова можем да платим“, а не „Толкова струва“. Това създава тежки проблеми. Ако това се поправи, системата ще започне да работи по правилен начин. Същевременно трябва да се възвърне доверието в здравната система, което не е никак лесно, тъй като то е силно разклатено. Лечебните заведения трябва да направят така, че хората да им повярват. Иначе все повече пациенти ще търсят медицинска помощ в чужбина.

За последните 15 години средната продължителност на живота в България се е повишила със 7 години и половина, сочат данните на НСИ. Сам по себе си този факт показва, че хората получават и по-добра медицинска помощ. Това не би могло да се постигне, ако системата на здравеопазването не работеше. Ако се вгледаме в кардиологичната помощ например, ще видим, че достъпността до нея е на изключително добро ниво у нас, и то из цялата страна.

Едни искат да се премахне монополът на НЗОК, а други искат той да се засили. И двете страни твърдят, че трябва да се прави реформа. Всъщност промяната трябва да е във въвеждането на ясен и категоричен ред в системата на здравеопазването. Поддържането на теза, че някой може да ползва, без да плаща, носи сериозни вреди. Трябва да се знае кое от кого се плаща и да има ясна персонална отговорност. Политиците трябва да постигнат консенсус какво точно да е съдържанието на тази реформа.

Разпоредбата през 2015 г. да не се сключват договори с нови болници и с лечебни заведения, които започват да извършват нова дейност, е спирачка за развитието и това може да доведе по дълготрайни проблеми.

Проблемът с кадрите като обща бройка засега не е чак толкова остър. Има специалисти, които отиват да работят в чужбина, но като се върнат един ден, те ще бъдат много по-добре квалифицирани. Трябва да направим така, че лекарите, които остават в България, да се чувстват комфортно по отношение на своя бит и на своята квалификация. Основен е проблемът с новозавършилите лекари. НЗОК има изискване и плаща за услуги само на специалисти. Младите лекари са в нача-



лото на своя път и не бива да се чувстват излишни за системата. И по отношение на тяхната специализация може да се намери добро решение, има достатъчно натрупана практика и не е нужно да се измисля някакво чудо. Нека не забравяме, че те са пълноправни лекари, завършили медицина, и да не поставяме препятствия, които да ги карат да напускат страната.

**Всеки трябва да  
внося своите здравни  
осигуровки, а който  
иска повече и по-добро  
здравеопазване, да намери  
пътищата за доплащане**

Като се говори за реформа, трябва да сме наясно, че няма да има нито един екип на Министерството на здравеопазването, който да извърши всичко едноактно. Нещата ще се развиват постепенно. Нереалистично е да очакваме в рамките на един мандат да се решат всички проблеми. Първо, ние като граждани имаме своята отговорност – да плащаме здравните си осигуровки. Който иска повече и по-добро здравеопазване, да намери пътищата за доплащане. Така всеки ще може да живее спрямо собствените си изисквания и възможности. Не бива да смятаме, че държавата ни е длъжна. Според мен НЗОК трябва да остане като основен социален елемент в системата – добре е тя да предлага минимален и допълнителен пакет. Който иска да получава нещо повече, може да се ангажира с доброволното здравно застраховане. Ако това не го задоволява, може да прави официални плащания в болниците за конкретни услуги. Първата крачка е здравната каса да обещава само това, което може да плати, съобразено с продукта, който болницата дава. [И](#)



ИЗДАТЕЛСТВО СИЕЛА  
ПРЕДСТАВЯ

# СИМЕОН ДЯНКОВ

## КРИЗАТА в ЕВРОПА ПОГЛЕД ОТВЪТРЕ

*Тази книга е за всички, които искат да разберат какви са трудностите и компромисите на едно управление в условия на глобална икономическа рецесия. Читателят ще намери отговор на много от въпросите, които предизвикваха публични спорове през изминалите години.*

**Бойко Борисов**  
министър-председател на България

*„Симеон Дянков е написал изключително поучителна книга за еврозоната и за реформите в своята родна България. Книгата отразява забележителното за Дянков съчетание от блестящи аналитични умения и успешен политически опит.“*

**Лешек Балцерович**  
полски реформатор



 **ciela**

[www.ciela.net](http://www.ciela.net) • [www.ciela.com](http://www.ciela.com) • [www.ciela.bg](http://www.ciela.bg)



# abbvie

## - ИНОВАЦИИ ЗА ПО-ДОБЪР ЖИВОТ

---

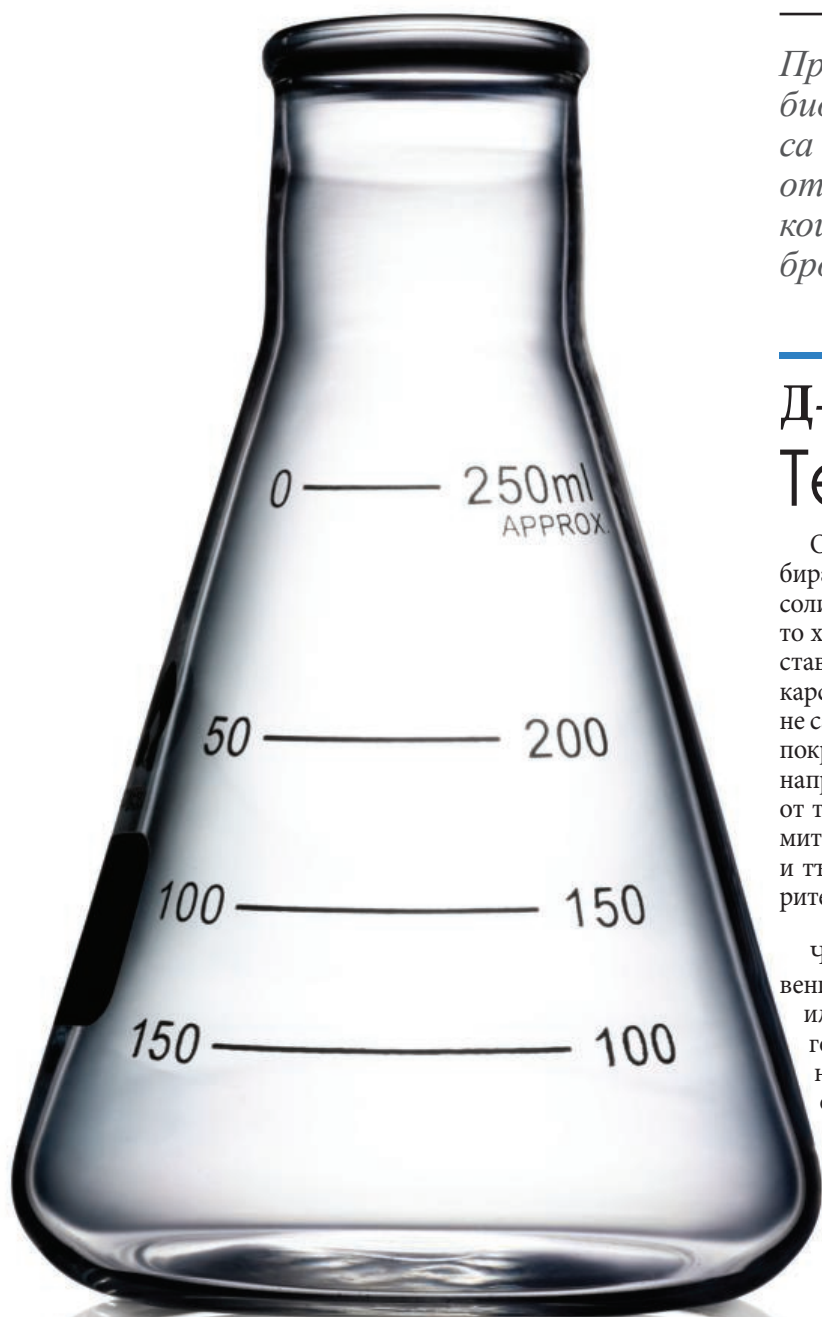
*Продуктите и разработките на биофармацевтичната компания са насочени към широк спектър от сериозни заболявания, от които са засегнати значителен брой пациенти*

---

### Д-р Кирил Николчев, управител Тежко болните имат

Основното предизвикателство за нас е липсата на разбиране в обществото, а понякога и на институциите, че солидарността на здравната система е необходима, защото хората с тежки заболявания се нуждаят от нея. Когато става въпрос за рутинни операции или заплащане на лекарства за настинка или друго леко заболяване, разходите не са малки, но все пак повечето хора намират начин да ги покрият. Не стои така обаче въпросът при случаи на рак в напреднал стадий, тежко аутоимунно заболяване, нужда от трансплантация, хепатит С и много други. Необходимите средства в такива случаи са хиляди левове на месец и тъкмо за тях е необходима солидарната здравноосигурителна система.

Често чувам мнения, че всеки трябва да ползва собствените си пари, които е вложил като здравни осигуровки или поемане от здравната каса само на минимални прагове за лечение на всяка болест. Подобен род изказвания са популярни, тъй като, за радост, мнозинството от нас страда от болести в начални и по-леки стадии на тяхното протичане. Такава здравна политика обаче би обрекла именно тежко болните хора, които имат най-голяма нужда от подкрепата на обществото. Никой не избира от каква болест да се разболее. Смя-



**А**бВи е биофармацевтична компания, действаща в глобален мащаб. Тя е наследник на създадената през 1888 г. фармацевтична фирма „Абот“. През 2013 г. АбВи се отдели от „Абот“, като наследи нейните богати традиции и опит и се съсредоточи върху разработването на иновативни продукти. АбВи предлага терапии за лечение на някои от най-сложните и тежки заболявания по света. В световен мащаб 25 000 служители работят в АбВи и обслужват пациенти в повече от 170 страни със седем центрове за научноизследователска дейност и производствени обекти в цял свят.

### Продукти

Продуктите и разработките на АбВи са насочени към широк спектър от сериозни заболявания, от които са засегнати значителен брой пациенти, включително - ХИВ/СПИН, хепатит С, ревматоиден артрит, псориазис, множествена склероза, болест на Алцхаймер, болест на Паркинсон, хронична бъбречна недостатъчност, рак на гърдата и други. Това са болести, които водят до сериозно влошаване качеството на живот и до инвалидизация или прогресират до фатален изход.

### Иновации

В началото на 2015 г. в Европа и в България беше регистриран най-иновативният продукт на компанията, който в над 97 % от случаите помага за пълното излекуване от ко-

варната болест хепатит С. За компанията, както и за милиони хора по света, страдащи от заболяването, това е повратен момент, защото досега хепатит С беше много трудна за лечение болест и не всички хора можеха да се излекуват.

Заболяването е наричано тихият убиец, тъй като често прогресира безсимптомно и води до цироза, рак на черния дроб и до смърт. Над 110 000 души в страната живеят с вируса на хепатит С, като само една малка част от тях знаят за болестта и се лекуват. Затова основен ангажимент на АбВи е да направи всичко необходимо в подкрепа на властите за откриването и излекуването на тези хора.

### Социална отговорност

Екипът на АбВи вярва в индивидуалната отговорност и личния пример. Затова още от създаването на компанията и стъпването ѝ на българския пазар започнахме социалната програма „Ти водиш промяната“, в която участват всички служители на компанията, разказва Теодора Стоименова, мениджър „Комуникация“ в АбВи. Целта на програмата е да покаже, че голямата промяна става с малкия принос на всеки. „Започнахме тази година с нов подход към идеята за съпричастност – всеки служител си избира кауза, за която да бъдат дарени средствата, които обикновено събираме за подарък по случай рождения му ден. Това звучи твърде незначително, но когато хората са много и усилията са постоянни, ефектът е осезаем“, уверява Теодора Стоименова. [И](#)

на АбВи България:

## НАЙ-СИЛНА НУЖДА ОТ СОЛИДАРНА ПОДКРЕПА

там, че благотворителните SMS-и не са начинът за адекватна и навременна грижа за тежко болните хора. Често тяхното здравословно състояние може напълно да се овладее или даже те напълно да се излекуват чрез възможностите на съвременната медицина.

Българските пациенти са причината да сме в България и не можем да допуснем животоспасяващи терапии да влизат в страната по-късно в сравнение с други държави от Европейския съюз и по света. [И](#)

*Д-р Кирил Николчев е управител АбВи България от 2013 г. Преди това е работил в Abbott Laboratories, където преминава през всички йерархични нива – от продукти до генерален мениджър. Има предишен опит в DePuy, Johnson & Johnson и Solvay Pharma. Д-р Николчев е член на УС на Асоциацията на научноизследователските фармацевтични производители в България и съпредседател на здравния комитет на Американската търговска камара в България*



© ИСТОЧНИК: ИСТОТОВ



Весела Илиева:

# ЛУКСОЗНИТЕ ИМОТИ СА НАЙ-СИГУРНАТА ИНВЕСТИЦИЯ

*На пазара се обособи сегментът на престижното жилище, търсено от хората на добри позиции в успешни български и международни компании*

Весела Илиева има 16 години професионален опит в сферата на недвижимите имоти, четири от които са на висша ръководна длъжност в AG Capital. От 9 години заема позицията управляващ партньор в компанията за луксозни имоти Unique Estates (Юник Естейтс). Има магистърска степен от City University London по Corporate Real Estate, Finance and Strategy и втора магистратура от УНСС София по международен маркетинг и продажби. Илиева е член на Кралския институт за одобрени експерти (RICS) и е сертифициран специалист към Националната асоциация за недвижими имоти.

„Юник Естейтс“ (Unique Estates) е създадена през 2006 г. като профилирана компания за работа с корпоративни клиенти и луксозни имоти. Фирмата е част от най-големия холдинг за недвижими имоти в България – AG Capital. Компанията е партньор на Christie's International Real Estate – най-голямата международна мрежа от брокери в света, специализирана в маркетинг и продажба на луксозни имоти. „Юник Естейтс“ предлага богат избор от имоти в 2 направления: луксозна селекция (Luxury Properties) и престижна селекция (Executive Properties).

Яна Колева

фото Александър Нишков

**Г**оспожо Илиева, лукс ли са луксозните имоти днес? Защо решихте да създадете ново направление на компанията – Executive Selection, насочено към корпоративните клиенти?

- Луксозните имоти са и трябва да бъдат лукс, но това не означава, че са недостъпни. В нашето портфолио присъстват наистина уникални обекти с архитектура, визия и локация, които друг имот в страната не притежава. Също така обособихме и специална Executive Selection, състояща се от престижни имоти, предназначена за клиенти, които търсят комфорт за семействата си и баланс между качество и цена. През последните 2 години на пазара на недвижими имоти се активизира точно този тип клиенти, които основно са представители на средния и високия мениджмънт в страната, работещи в български и чуждестранни компании. Най-важните критерии и за луксозните, и за престижните (Executive) имоти, обаче си остават местоположението, квадратурата и гледката.

- Разбирането за лукс постоянно се променя. Какви са отличителните характеристики на луксозните имоти в този момент?

- Луксозният имот е успешна комбинация от много дадености – конкретна локация, гледка, архитектура и дизайн на най-високо ниво, заедно с всички необходими удобства и екстри. Това са задължителни условия. Оттук нататък всеки апартамент или къща има собствен характер, които му носят добавена стойност. Най-ценни са имотите с уникални характеристики. Например имот в центъра на града – паметник на културата, с аристократичен дух. За един дом в полите на Витоша неоспоримо богатство е големината на двора и индивидуалната архитектура на къщата. При затворените комплекси – средата, сигурността и изборът на съседни. Жилищните имоти, особено ако се купуват за собствени нужди, а не с инвестиционна цел, трябва да бъдат усетени

от своите нови собственици. Това е изцяло субективен елемент в оценката, който не може да бъде калкулиран, нито определен.

- Как кризата и затишието на пазара се отрази на този специфичен сегмент?

- В компанията отдавна не говорим за криза, пазарът е стабилен и балансиран, не сме усещали големи спадове. Това е така, защото луксозният сегмент е подчинен на собствени правила и не е толкова зависим от нивата на доходи. Въпреки това, в края на 2014 г., когато масовият сегмент се раздвижи сериозно, активизирането се усети и при нас. Банковата криза допълнително увеличи броя на запитванията и сделките през 2014 г., защото клиентите осъзнаха, че инвестицията в луксозен имот е най-сигурна за техните спестявания и най-бързо ликвидна. Очаквам в края на тази година да регистрираме около 10% ръст на броя продажби, тъй като все повече клиенти ще купуват с цел инвестиция и отдаване на луксозен имот под наем.

- Каква е промяната в интереса и в изискванията на купувача днес? Какво се търси?

- Нашите клиенти са индивидуалисти и имат собствени критерии, особено когато става дума за обзаведените имоти. На първо място трябва да разделя купувачите. Първият тип търсят имота – „трофей“. Те задължително искат да обитават градска среда – центъра, района на Докторски паметник, кв. „Иван Вазов“ или някои части на кв. „Лозенец“ и кв. „Изток“. Тези клиенти са готови да изчакаят с години на пазара да бъде обявен правилният за тях имот, който се намира на конкретна улица, да е в аристократична сграда, с поддържани общи части, с голяма квадратура и гледка. Вторият тип купувачи търсят уединението на просторните къщи с голям двор, в периферията на София. Последният тип купувачи, който се е обособил, са семейства, обикновено с малки деца, които избират удобството на затворения комплекс – сигурност, поддръжка на общите части, уредена среда, съседи. Затова и напоследък луксозните обекти в затворени комплекси стават все по-търсени от нашите клиенти.

- Кои са новите топ локации на луксозните имоти в София и в страната?

- Топ локациите не претърпяват съществени изменения и това не е случайно. Щом едно местоположение може да се определи така, то това значи, че има качества, безспорни и устойчиви във времето. Центърът на столицата и по-конкретно районът на Докторската градина и „Цар Освободител“ остават сред най-търсени

”

**Луксозният имот  
е комбинация от  
конкретна локация,  
гледка, архитектура и  
дизайн на най-високо  
ниво, заедно с всички  
удобства и екстри**

“

ните градски зони. Райони като кв. „Иван Вазов“, части от кв. „Лозенец“ и кв. „Изток“ също се срещат често в нашата селекция. В периферията на София предпочитани са кв. „Бояна“, кв. „Драгалевци“, кв. „Симеоново“, кв. „Бистрица“ и нови райони, които в момента са актуални – например Камбаните. Извън столицата клиентите се интересуват от имоти на първа линия на морето, голф комплекси и имения във вътрешността на страната. Имаме клиенти „колекционери на имоти“, които търсят в малки градчета с история – Копривщица, Боженци, Ковачевица, Лещен.

- Какъв е интересът към сгради с история, принадлежали на именити собственици?

- Клиентите винаги проявяват интерес, но той е по-скоро познавателен и показва високата култура на хората, с които най-често работим. Когато става дума за конкретни решения, каквото е покупката на имот, те се влияят от други по-практични фактори – местоположението и доколко имотът отговаря на точните изисквания. Но това, за което ме питате, безспорно, е фактор, който добавя стойност към имота и е предимство при взимане на решение.

- В какъв ценови диапазон най-често се простират сделките?

- Цените в най-популярните райони в столицата, за реализирани сделки, от нашата престижна (Executive) селекция, варират в зависимост от имота. В района на Докторски паметник средните нива за апартамент с 2-3 спални са в диапазона 150 000 - 550 000 евро, а в останалите части на центъра се движат между 150 000 и 300 000 евро. В квартали като „Иван Вазов“ и „Изток“ долните граници са по-високи. Елитен апартамент в кв. „Изток“ е на стойност между 220 000 и 500 000 евро, а в кв. „Иван Вазов“, където предлагането е ограничено, нивата са около 250 000 - 350 000 евро. Широки са границите в кв. „Лозенец“ - апартаментите в района започват от 130 000 и стигат до около 500 000 евро. В кварталите, разположени в полите на Витоша – „Бояна“ и „Драгалевци“, апартаментите са между 150 000 и 250 000 евро, а луксозните къщи са на стойност от 400 000 до 800 000 евро. В затворените комплекси цената на апартаментите също варира от 150 000 до 250 000, а за къщите - от 300 000 до 500 000 евро.

- Какво е характерно за плащанията при придобиването на луксозен дом – повече собствени спестявания, или се разчита по-скоро на кредити?

- Луксозният сегмент не зависи в такава степен от кредитирането, колкото останалите – това е един от







”

**При спада на доверието  
в банковата система  
имотът се оказва най-  
сигурната инвестиция  
за спестяванията**

“

факторите този бизнес да е по-независим от външните условия. Хората, които купуват луксозен имот, за да се установят в него, обикновено разполагат със собствени средства. Голяма част от клиентите избират този тип имоти, за да намерят сигурно съхранение на спестяванията си. Все пак съществува и процент от сделките, които се финансират с кредит за около половината или по-малко от половината от стойността. Обикновено това са клиенти, които разполагат с бюджет за качествен луксозен имот, но с оглед на изгодните предложения на банките в момента, решават да се възползват и от частично външно финансиране.

- Какви нови тенденции забелязвате при луксозните имоти?

- Изгради се нов сегмент – този на престижните имоти, които се търсят от хората на добри позиции в успешни български и международни компании. Те търсят баланс между качеството на имота и цената. Това донякъде разшири обсега на нашето предлагане. За да отговорим на нуждите и търсенето на нашите клиенти, в началото на 2014 г. в Unique Estates създадохме отдел Корпоративни клиенти. Мисията на отдела е да играе ролята на свързващото звено между корпоративния свят и компанията. Създадохме и специално портфолио от имоти в нашия сайт [www.UES.bg](http://www.UES.bg) - Executive Selection, които отговарят на практичните изисквания на нашите клиенти. Това са имоти в предпочитани райони или в престижни затворени комплекси, които са баланс между цена и локация. Няколко са ключовите тенденции, в чието по-динамично развитие вярвам. Първо - увеличаване броя на сделките с цел инвестиция и генериране на доходност. В момента, ако отдавате един апартамент под наем, получавате средно около 5% доходност, което е неколкостранно по-високо от лихвата по депозитите в банките. Друга тенденция е закупуването на нов имот с цел по-висок стандарт. Ето защо смятаме, че ще нарасне броят на сделките за къщи в затворени комплекси, което, от своя страна, ще доведе до покачване на общите обеми със споменатите вече 10%.

- В последните години имаше доста трусове, но кой е движещият мотив да продължава развитието на този бизнес?

- Луксозният имот е най-устойчивата и най-сигурната инвестиция на спестяванията. Това е движещият мотив, издържа трусовете и трудно може да бъде променен от времето и обстоятелствата. Заради спада на доверието в банковата система имотът се оказва предпочитаният от българите вариант за съхранение на финансовите средства. И то не само луксозният, но и

масовият. Ако масовият имот може донякъде да загуби от стойността си поради некачествено изпълнение или поддръжка например, то цената на луксозната собственост не би могла лесно да върви надолу. Напротив, историческата стойност, която се натрупва с времето, би могла да направи един апартамент или къща дори по-ценна.

- С какво бизнесът с луксозни имоти ви промени след началото през

2006 г.?

- Създаването на Unique Estates беше много важна стъпка в моята кариера. Натрупах достатъчно опит в продажбата на имоти и поисках да се профилирам в конкретен сегмент. Началото беше изключително трудно, но ми даде възможност да проявя персонално отношение към всеки имот и към всеки клиент, което ми носи истинско удовлетворение. Работата в бутикова компания изисква много лично отношение и отдаденост към всеки детайл. Затова и толкова лесно може да видиш в очите на своя клиент дали си успял. Ние, в Unique Estates, знаем, че никога не е просто къща или апартамент. Това е мястото, където живеете, и което сте Вие. Това е Вашият уникален стил!


- Как искате да изглежда България след 50 години и какво смятате, че ще е реалното развитие след половин век?

- Всеки ден, когато вървя по улиците, гледам сгради-те и средата, която ни заобикаля, и много се надявам след половин век да живеем в по-красив град. И същите тези сгради да са съхранени и поддържани. Виждам, че все повече инвеститори осъзнаха, че трябва да строят устойчиви на времето и модните тенденции сгради, с качествени материали, за да удовлетворяват новите изисквания на клиентите. Вярвам, че това търсене ще регулира предлагането и така ще успеем да създадем красива градска среда, устойчива за поколенията.

- След всичко, което сте виждали, как във вашите представи изглежда мечтаният луксозен дом?

- За мен мечтаният луксозен дом не е просто скъпият, а индивидуалният имот. Това е домът, в който се чувствате щастливи и удовлетворени от това, което сте създали по свой специален проект, характеристики и вкус. Аз ценя различните имоти и смятам, че за всеки клиент има един, който е неговият и отговаря на всичките му изисквания.

- Вашият любим начин на релакс?

- Обичам да спортувам, да посещавам различни екзотични дестинации, да срещам нови хора и да прекарвам повече време със семейството си. 

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

# Нараства ролята

на банките в  
персоналните  
съвети  
„лице в лице“

---

*Клиентите очакват проактивен подход и партньорства с корпоративния и малкия и средния бизнес*



**УВАЖАЕМИ  
ЧИТАТЕЛИ,**

*От този брой сп. „Икономика“ стартира нова рубрика - „Визионери“. В нея от първо лице най-успешните мениджъри и предприемачи в страната ще говорят за своите клиенти от бизнеса. Вярваме, че те са именно сред нашите читатели, затова решихме да създадем още едно място, където да става по-непосредствено връзката бизнес-бизнес.*

*Първият ни гост-автор е една дама, която е лидер в своята област – банковия сектор - главният изпълнителен директор на Банка ДСК Виолина Маринова.*

**Б**их отделила внимание на две основни тенденции, които, според мен, определят визията на банковия сектор за настоящата година. Не става дума за драматични промени, а за следване на разумни тенденции, наложени от очакванията на пазара. За да задържат позициите си и за да се адаптират към изискванията на средата, банките залагат нови приоритети в бизнес стратегията си. Управлението на промяната предполага по-активно търсене на стратегически перспективи, позициониране в сферата на партньорства с корпоративния и малкия и средния бизнес.

Новите приоритети са логично свързани, от една страна, с изискванията и динамиката на пазара, а от друга, са продиктувани от осъзнатата отговорност на банковите институции към възстановяването на националната икономика. Бизнес организациите, малките и средните предприятия, микропредприятията представляват гръбнакът на икономиката. Като фактор в икономическото развитие на страната банките имат капацитет и отговорност да подкрепят, стимулират и финансират развитието на всички бизнес сегменти, да подпомагат изграждането на устойчиви бизнес модели. Предоставянето на нови възможности на бизнес клиентите ще подкрепи тяхното развитие и разширяване, ще спомогне за растежа на инициативността и ще допринесе за кохезията и паралелното развитие на бизнеса във всички региони. Въвеждането на разнообразни подходи в обслужването на бизнес клиентите е част от изграждането на нова концепция за планиране и осъществяване на продажби, чрез която банковите институции ще спомогнат за това клиентите да получат максимално ясни и подходящи за техния бизнес възможности, прозрачност и достъпност на финансовата информация като основа за вземане на информирани стратегически решения.

Другата тенденция бих определила като стремеж към предоставяне на персонализирани финансови услуги, изборът на проактивен подход, който клиентите на финансовите институции очакват. Нараства ролята на консултирането и на персоналните съвети „лице в лице“ – възстановяването на доверието в банковите институции в страната се проявява именно в тези клиентски очаквания и съответно възможността на банките да ги предоставят. Една от съществените отлики на съвременното предоставяне на банкови и финансови услуги е осъществяването на банкирането в различна, високотехнологична среда. Банките придобиват конкурентно предимство, влагайки средства, добри практики и ноу-хау в нови технологии. Утвърждаването на онлайн банкирането като канал, развиващ се вече почти десетилетие, е съпътствано от широкото и динамично разпространение на мобилното управление на финансите. Финансовите институции активно инвестират в цялостни мобилни и онлайн платформи, в разработването на множество мобилни приложения, които дават възможност на клиенти от различни поколения за самообслужване и контрол на техните операции. Технологиите се прилагат за комуникации във връзка с приемане на депозити, подписване на документи или преразглеждане на финансови планове. Фокусът върху клиента стимулира банковите институции да предоставят интерактивна среда, да разработват нови начини за осигуряване на търсените потребителски изживявания – не само работна среда, но и среда, в която клиентът се възползва от комфорта на разширената функционалност, в която забавлението и наслаждението от банкирането е факт. Визията на банковите институции за предоставяне на нови високотехнологични възможности за взаимодействие с потребителите и разширяването на обхвата от предложения към тях е свързана и с изключителната отговорност за сигурността на клиентските данни и на транзакционната среда. **И**



# Жени на върха

---

*Високите етажи на управлението вече не са „обетована земя“ само за мъже*



RESEARCH

WEB

DATA

USERS

COMMERCE

$$a \left( \frac{1}{\sqrt{1-x}} \right) - a \left( \frac{1}{1-x} \right)$$

$$\left. \begin{matrix} a \\ b \end{matrix} \right\} \Rightarrow df = -cdT - pdv$$

## Татяна Явашева

**Б**изнесът в България се еманципира. Жените днес са не просто добри служители. Те са както предприемачи със собствен бизнес, така и отлични ръководители в малки и големи компании, стоят начело на мултинационални компании и корпорации. И от тази висока позиция призовават да спрем да делим бизнес лидерите на мъже и жени. Смятат, че най-точният критерий за оценка на тяхната работа са резултатите.

*Естествен подбор*


Жените не искат привилегии и повечето от тях са против квотите за жените в управлението, защото именно чрез квотите е възможно до високите постове да достигнат дами, за които полът е единственото предимство. Това би дискредитирало добрата идея, че талантът има право на шанс. Жените, които сами са си проправили път, знаят трудностите, но вярват в естествения подбор за високите ръководни нива. Успелите жени са се изкачили на върха в корпоративната йерархия заради качествата, компетентността, таланта и упорития си труд, без трамплин, какъвто биха били задължителните квоти. Те най-често е трябвало да работят 10 пъти по-здраво от колегите си, за да преодолеят скептицизма на мениджмънт борда, доминиран от мъже.

*Израстване*

Жените успеха „да пратят на кино“ стереотипи, налагани с векове. Те сами счупиха клишето, че на жената ѝ отива да е кукла Барби, но не и компютърен инженер. В IT сектора вече се усеща приливната вълна на дамски талант не само като програмисти, а и като бизнес лидери. В банковото дело, в застраховането и финансите жените доказаха, че умеят да се грижат за „спокойствието“ и за умножаването на парите. Красиви дами с красив ум навлязоха и различни сфери, считани от мъжете за изцяло тяхна територия, като винопроизводството например. Жени управляват производствени, транспортни, куриерски и логистични компании с операции по цял свят, те са в бизнеса с имоти, в туризма, фармацевцията и къде ли още не. В стремежа да създават устойчив и конкурентен бизнес, жените „на върха“ не признават „Не“ за отговор и винаги намират начин дори и в най-невъзможната ситуация. Те преодоляват всякакви препятствия, в това число и онези, които мъжете им поставят в йерархията. Високите етажи на управлението вече не са „обетована земя“ само за мъже.

*Внимание! Чупливо*

Дамите внимателно стъпват по тънкия лед на баланса между кариера и семейство и представата за тях отдавна не се свежда само до „Пазителки на семейното огнище“. Те предпочитат да не са известни с това, че съпругът им е известен, а сами градят авторитет и популярност и внимателно дозират своите изяви. Ето защо може да кажем, че се счупи „стъкленият похлупак“, който слагаше ограничения пред професионалното израстване на жените, ако използваме тази блестяща метафора от едноименния роман на американската писателка Силвия Плат.

**Сп. „Икономика“ покани някои от най-успелите дами на най-висока позиция в бизнес управлението в България да дадат своето мнение по темата. Сред тях имаше и такива, които заявиха, че повече не приемат участие във формат „Жените в бизнеса“.** 




Д-р инж. Боряна Манолова е главен изпълнителен директор на Siemens България и е една от общо трите жени, заемащи такъв пост в Siemens в глобален мащаб. Председател е на Съвета на жените в бизнеса в България. Носител е на приза „Мисис Икономика“ 2013.

Д-р инж. Боряна Манолова:

## Компаниите имат нужда от нашия талант

Светът се променя динамично и единственото важно нещо са качествата, способностите и желанието за развитие. В България има достатъчно успешни примери на жени бизнес лидери и съм убедена, че те ще стават все повече. Работя в области, които определено се считат за „мъжки“ – енергетика, индустрия, инфраструктура, медицинско оборудване. Въпреки това и за момент не съм усетила по-различно отношение поради това, че съм жена.

Всеки сам развива своя стил на управление. Според мен бизнес лидерът трябва да е автентичен, да бъде себе си, защото фалшът веднага се улавя. Лично аз разчитам на добрата комуникация и взаимното доверие. Стремя се да съм информирана, да съм в крак с новите технологии и съм привърженик на обучението през целия живот. Проучванията показват връзката между по-добрите финансови резултати на компаниите и баланса в управителните съвети. Увеличаването на жените на ръководни позиции дава по-цялостен поглед върху процесите в самите компании, в изискванията и нуждите на клиентите, а и на обществото като цяло. Сигурна съм, че българският бизнес все повече ще използва таланта на жените. 

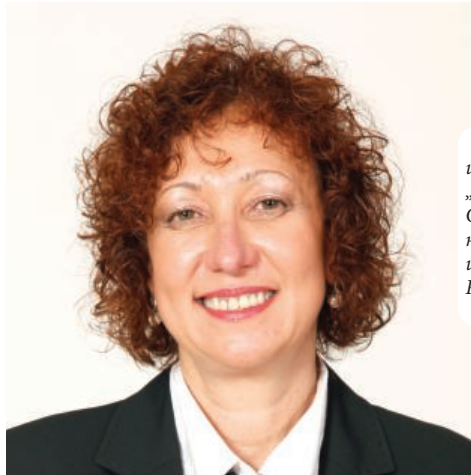
**Увеличаването на жените на ръководни позиции дава по-цялостен поглед за управлението и развитието**

Цветанка Крумова:

## Достъпът ни до високите позиции е по-труден

Има много таланти жени в българския бизнес - както на ключови позиции в корпорации, така и жени предприемачи. Те обаче имат по-труден достъп до позиции на върха, при равни стартови условия. Трудно е да се преодолеят шаблоните в мисленето. Например, ако говорим за лидерство, власт и амбиция, по отношение на мъжете тези думи са винаги с положителна оценка, докато при жените невинаги е така. Помислете, каква е в представите ви жена лидер, която е „властна и амбициозна“? Отрицателният образ в този случай е първосигнален.

Културата и ценностите в една компания са основата за издигане на таланти жени на лидерски позиции, но за успешен бизнес са необходими съответни качества, които не са зависими от пола. Основните трудности пред една жена в управлението са свързани със съчетаването на работата с ангажиментите към семейството и отглеждането на децата. Високата длъжност изисква да си на разположение по всяко време и навсякъде. Този проблем също засяга културата и зависи от семейното възпитание. В повечето случаи дъщерите на работещи майки стават също работещи майки, които се развиват професионално и преодоляват трудностите без страх.



Цветанка Крумова е член на УС и изпълнителен директор на ЗАД „Армеец“. Член е на УС на ПОД ЦКБ Сила и ЦКБ АД. От 2007 г. е в борда на директорите на ЗАО ИК Банк и ЗАО СК Итиль, дружества от Руската федерация. Носител е на приза „Мисис Икономика“ 2013.

В много случаи на бизнес дамата ѝ е необходима подкрепа от семейството, за да се справи с предизвикателството.

Жените притежават ценни качества, които успешно се прилагат в организацията на даден бизнес – те може да са комбинативни, дисциплинирани и бързо адаптивни, което е важно предимство при вземането на важни решения в работата. Когато е необходимо, жените може да са твърди и решителни не по-малко от мъжете. Мисля, че присъщата на жените емоционалност и съпричастност също е положителен фактор за успех. **И**

Петя Димитрова:

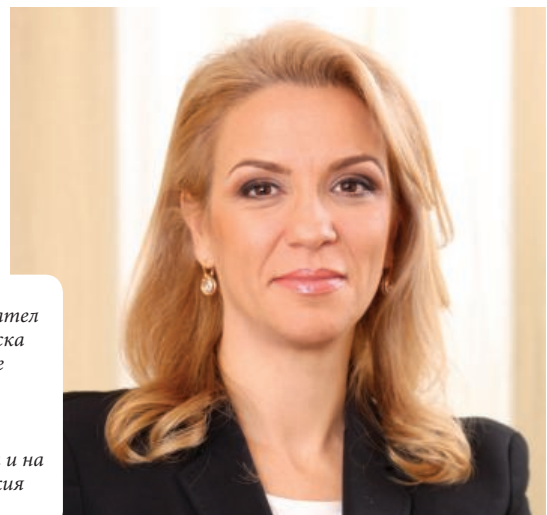
## Важно е да задаваш тенденциите на пазара

Наличието на повече жени на ключови позиции променя не само общата картина на бизнеса в България, но и на обществото като цяло. Според мен жените са тези, които инвестират повече време, грижа и лична ангажираност не само в развитието на бизнеса, но и за повишаване общото благосъстояние в страната – а това е отговорният бизнес модел на бъдещето, който, мисля, всички трябва да следваме.

Не дележа бизнеса на дамски и мъжки. За да имаш предимство в бизнеса, за да си по-добър от останалите, е необходимо да създадеш това свое предимство. Бизнесът се нуждае от експерти и от хора с иновативно мислене, с високо ниво на компетентност, визия и нюх. За мен е важно непрекъснато да повишавам своето образование и квалификации, да работя за личностното си развитие. Вярвам, че в бизнеса едно от най-големите предимства е не само да си в крак с бързия ход на времето, а да си иновативен и да

Инвестираме време и лична ангажираност за повишаване общото благосъстояние в страната

Петя Димитрова е главен изпълнителен директор и председател на Управителния съвет на Пощенска банка. Тя е член на управителните съвети на Международния банков институт, на Асоциацията на банките в България, на КРИБ, на Американската търговска камара и на Настоятелството на Американския университет в България.



задаваш тенденциите на пазара.

Подходът на всеки мениджър е строго индивидуален. Като лидер залагам на комуникацията, мотивацията и инициативността на екипа си. Когато тези три елемента са налице, вярвам, че заедно се развиваме и постигаме още по-добри резултати. **И**

Снежина Казакова:

## Успяваме с креативност, предприемчивост и възискателност

В България отдавна не делим бизнеса на мъжки и женски. Жени има навсякъде в бизнеса - както във фармацевтиката, така и в транспорта. Наше предимство в бизнеса са по-развитата ни емоционална интелигентност, уменията да се фокусираме върху много приоритети едновременно и естествения ни майчин инстинкт да се грижим за хората. Основните недостатъци, макар и малко, са свързани с доказването пред мъжкия мениджмънт борд (обикновено в чужбина), че имаме достатъчно умения да ръководим компания не по-лошо от тях. За радост, ние, жените в Бълга-

**Имаме много предимства, но непрекъснато трябва да се доказваме пред мъжкия мениджмънт борд**

рия, се справяме лесно с тази задача, защото сме освободени като начин на мислене.

Наличието на много жени на ключови позиции в България според мен променя бизнеса в положителен аспект и резултатът е повече успешни компании и по-високи резултати. Това е така, защото, когато жена се захване да прави нещо сериозно, например да ръководи компания, тя е по-креативна, по-предприемчива, по-възискателна и по-фокусирана в успеха от мъжете. [И](#)



*Снежина Казакова е управител на „DHL Експрес България“ от 2009 г. Тя е отличен пример за растеж на място. Постъпва в DHL през 1994 г. като търговски представител за Северна България, по-късно става регионален директор за тази част от страната. Повишена е в търговски директор на „DHL България“ през 2001 г. и остава на тази позиция в продължение на осем години.*

Диана Стефанова:

## Променяме старите представи



*Диана Стефанова е управляващ директор на развойните центрове на VMware в България и региона (Европа, Близкия изток и Африка). Тя има повече от 18 години организационен и управленски опит в сферата на стратегическото и бизнес развитие. Присъединява се към VMware, след като американската компания придобива българо-швейцарското дружество Sciant през 2007 г., където заема длъжността главен финансов директор.*

Традиционно ИТ бизнесът е доминиран от мъжете, но много компании, сред които и VMware, постепенно променят тази представа, предлагайки програми за насърчаване на диверсификацията в екипите. Жените, работещи в тази сфера, имат страхотна възможност да насърчават други млади жени да вярват в себе си и да видят предимствата от това да имаш кариера, свързана с тази динамична и изключително интересна област.

Мисля, че не аз, а самите информа-

**В R&D областта имаме нужда и от дамската гледна точка, тъй като все повече жени са краен потребител на продуктите**

ционни технологии избраха мен. Въпреки че кариерата ми формално стартира в сферата на финансите, работата ми винаги е била свързана с ИТ бизнеса. Качества като „лидерски умения“, „движеща сила“ и „увереност“, които са допълнение към висока степен на професионализъм, са част от формулата за успех и при мъжете, и при жените.

Множество изследвания вече показват, че компании, в които наблюдаваме по-сериозна диверсификация в управляващия екип, постигат по-добри бизнес резултати. Специално в R&D областта имаме нужда едновременно от двете перспективи, когато разглеждаме предимствата и недостатъците на определен продукт – гледната точка на една дама може да бъде изключително ценна, особено като се има предвид, че все повече жени са краен потребител на същия продукт. [И](#)



Елена Маринова:

## Най-иновативните са победители в глобалния бизнес

Бизнесът е глобален и победители са тези, които са най-иновативни, най-смели, най-адаптивни. В България няма дискриминация по пол. И двата факта е много важно да бъдат добре осъзнати. Първото води до разбирането за истинската конкуренция, в която живеем, и до нагласата да работим здраво, за да успеем. Второто ни освобождава от тежестта да измисляме несъществуващи проблеми и да се справяме с тях. Пагубно е да се чувстваш малцинство, защото рано или късно изолацията води до ограничени социални контакти, блокаж, нереалистичен поглед към света и липса на развитие.

За да бъдем честни, в IT бизнеса наистина все още преобладават мъжете. Това, от една страна, е естествено, заради среднестатистически по-логическото мислене при тях, от друга страна, се трансформира доста бързо заради глобалните промени в образованието и обществото като цяло, а и появата на

**Държавите, които въвеждат квоти за жени на ръководни позиции, се сдобиват с повече некомпетентност на високите нива, а не с равнопоставеност на интелект и професионализъм**

Елена Маринова е президент и съдружник в „Мусала Софт“. Тя е член на УС на БАИТ и председател на Комисията по образование, член е на Европейския парламент на предприятията и на Консултативния съвет по информационни и комуникационни науки и технологии към БАН, ментор е във фондовете „Eleven“ и „LAUNCHub“.

по „меки“ роли в IT като специалисти по качеството, бизнес анализатори, графични дизайнери, специалисти по потребителско изживяване. Но и в сърцето на IT, каквото е програмирането, има много силни жени. Наскоро бях гост на церемонията по завършване на бакалаврите от Софтуерния факултет на Техническия университет в София. Около половината от отличниците на випуска бяха момичета – красиви и целеустремени. Много се надявам изобщо да не им хрумне да мислят за дискриминация на половете, а да продължат да бъдат съсредоточени върху постигане на резултати, професионално и личностно израстване, защото могат и знаят. Всъщност около 40% от работещите в IT сектора в България са жени. А държавите, които въвеждат квоти за жени на ръководни позиции, се сдобиват с повече некомпетентност на високите нива, а не с равнопоставеност на интелект и професионализъм, както е в България. [И](#)



Румяна Тренчева:

## Винаги намираме нови възможности

Румяна Тренчева е изпълнителният директор на SAP България. През последните 15 години тя заема ключови управленски позиции в големи мултинационални компании в сферата на информационните и комуникационните технологии, сред които HP, Alcatel-Lucent и Ericsson.

Лидерските умения не са специфично мъжка или женска черта. Те са качество и на двата пола. Да обича работата си и да се стреми към цялостното подобряване на средата, е една от чертите на добрия лидер.

Жената се отличава от мъжа мениджър в самия подход при взимане на решения и след това в тяхното изпълнение. Жените притежават специфична гъвкавост и толерантност, което им позволява да имат по-всеобхватен подход,

да действат извън стереотипа и съществуващата рамка и да откриват алтернативи. Те намират отговор в ситуации с ограничен потенциал, защото са по-креативни и анализират обстоятелствата не според общо възприетия подход, а на базата на нюх и натрупан опит. За женския модел на мислене е присъщ „методът на включването“, което предполага повече възможности. Този модел е изключително ценен и дава конкурентно предимство на жените на ръководни позиции, особено когато се оперира в икономика с ограничени ресурси и възможности. Другото ценно качество за жените бизнес лидери е гъвкавостта. Те не припознават една идея като единствената, а са склонни да направят крачка встрани и да анализират други опции. Като цяло, жените обогатяват бизнес средата с нови възможности, защото имат очи и сърце да ги видят и усетят. [И](#)

**Излизаме извън съществуващата рамка и откриваме алтернатива дори в икономика с ограничени ресурси**

*Зоя Паунова:*

## От нас се изисква да сме жрици

Вярвам, че жените и занапред ще бъдат приемани като конкурентни кандидати за ръководни позиции. Мениджърът, независимо дали е мъж или жена, трябва да бъде личност с интегритет, със силна доза интелектуално любопитство, познания и умения, за да може да ръководи екип от таланти с подчертана индивидуалност и характер. Бизнес лидерът е нужно да има положителен заряд, да вдъхновява и мотивира, да взема смели решения.

**Наличието на повече жени на ръководни позиции подобрява конкурентоспособността на компаниите**

че жени на ръководни позиции ще подобри конкурентоспособността на компаниите и бизнес средата.

За да бъдат успешни, креативни и ползотворни в работата си, жените имат и друга движеща сила - и тя е семейството. От жената вкъщи се очаква да бъде благодетел на семейството, любовта, уюта на дома. В работата се очаква да владее доброто управление, здравата ръка и вдъхновяващото лидерство. Миксът от двете задължава женската половина от

човечеството да бъдат жрици на съвършенството.

Редица изследвания сочат, че наличието на пове-

Жените в България имат нужда от подкрепа по

*Цветелина Николова:*

## Крехът е балансът между кариера и семейство

**Ако един мъж трябва да се докаже като лидер, ще положи 100% усилия, а една жена - 1000%**


В мениджмънта един от основните критерии за успех са резултатите. Именно за това добрите мениджъри не бива да бъдат разделяни на мъже и жени. Факт е обаче, че на жените бизнес - лидери им се налага да преодоляват повече и по-големи препятствия по пътя на професионалното си израстване. Аз отдавна минах този етап и затова мога да кажа, че ако един мъж трябва да се докаже като лидер, ще трябва да положи 100% усилия, а една жена - 1000%. Особено в сектори като винопроизводството, където жените на висока позиция все още са много малко.



*Цветелина Николова е управляващ директор на Платиниум Брандс, дистрибуторска компания за вина и високоалкохолни напитки, както и на винарските изби Катержина Естейт, Концерто Уайнъри, Белица Уайнъри.*

Повечето от жените проявяват положителни качества като прецизност, изпълнителност, точност и коректност и са много повсеотдайни в работата си от мъжете. В бизнеса женският чар не е никакво предимство, тъй като в такъв случай се налага жената да доказва, че не притежава само красота, а и редица умения, които са я довели до успеха. Ето защо от успешите жени има много какво да се научи. Аз обаче се уча и от неуспешите, тъй като трябва да зная от какво да се предпазя и какви грешки да не правя.

Мисля, че добре се справям с баланса между семейство и кариера, но има много трудни моменти, които заедно трябва да преодоля-

вам. Давам си сметка, че не бива да пренебрегвам семейството за сметка на работата. 

## НА СЪВЪРШЕНСТВОТО

пътя на кариерното развитие, от правилна социална и корпоративна политика - обезщетения за майчинство и детски надбавки в размери, адекватни на нуждите на домакинството, повече възможности за добри и по-достъпни грижи за децата, възможност за гъвкаво работно време след раждането на деца, осигуряване на допълнителни стимули за майките да се върнат на работа и да инвестират повече усилия в кариерното си развитие.

Макар нашето общество като цяло да е силно патриархално, днес процентът на жените, заемащи ръководни позиции в България, е около средния за Европейския съюз. [И](#)

**Михаела Лашова:**

## Добрата интуиция е наше предимство

Като цяло секторът на недвижимите имоти е традиционно мъжки бизнес у нас и в чужбина. Все пак в България има изключения и водещи консултантски компании на пазара се управляват от жени. Нашите предимства са способността за „multi-tasking“, доброто планиране и организационни умения. Лично на мен това помага да се справям с много предизвикателства едновременно, а това е преимущество в труден и развиващ се пазар като нашия. От друга страна, да жонглираш между различните роли на изпълнителен директор, майка и съпруга е нелек баланс, който изисква много усилия и жертви от всички участващи. Хубаво е, че в световен мащаб наблюдаваме все повече примери за жени на мениджърски позиции, както и в държавното управление. Радвам се, че България не изостава от тези тенденции и виждаме бизнес дами с утвърден имидж и добри постижения.

Мисля, че ние жените приемаме нещата винаги лично и трудно приемаме „не“ за отговор, което ни помага да



*Зоя Паунова е изпълнителен директор на AstraZeneca от 2000 г. Тя е с дългогодишен опит във фармацевтичната индустрия. Член е на УС на Българския форум на бизнес лидерите.*



*Михаела Лашова е изпълнителен директор и управляващ партньор в консултантската компания за недвижими имоти Forton. Заемала е ръководни позиции във финансовия сектор – в „ХВБ Хеброс лизинг“ и „УниКредит лизинг“.*

**Работим върху значими проекти в България и така облагородяваме средата на живот за нас и нашите деца**

сме по-устойчиви и успешни. Детайлите в работата и отношенията между хората винаги имат значение, женската интуиция ни помага да уловим нюансите. Лидер се става с много труд. Вярвам, че личният пример и всеотдайността към работата са едни от най-силните мотиватори.

От моя опит на жена, отдадена на бизнеса, смятам, че ние сме преди всичко майки и докато работим самоотвержено за постигане на корпоративните или обществени

цели, го правим с грижа за бъдещето на нашите деца. Стремим се чрез ежедневната си работа да създадем стойностни неща, които ще са устойчиви във времето и с добавена стойност за поколенията. Аз лично се надявам и вярвам, че с всеки значим проект в България облагородяваме средата на живот. [И](#)

Н. Пр. Шаул Камиса Раз:

# Северозападна България

МОЖЕ ДА СЕ ПРЕВЪРНЕ  
В ИКОНОМИЧЕСКО ЧУДО



---

*Страната ви  
има потенциал  
да е водеща  
сила в земеде-  
лието в Европа,  
казва послани-  
кът на Израел в  
България*

Шаул Камиса Раз е посланик на Израел в България от 2012 г. Между 1999 и 2002 г. е бил военен аташе на държавата Израел за Източна Европа в Румъния, България и Украйна. Между 2003-2008 г. е бил кмет на град Хацор Агилит, Горна Галилея. Пенсиониран военен, женен, с 4 деца и 3 внуци.

Димитър Лазаров

фото Стоян Йотов

**В**аше Превъзходителство, какво е вашето очакване за развитието и потенциала на българската икономика?

- Наскоро присъствах на икономически форум, на който бяха посочени цели черни дупки в управлението, които трябва да се премахнат. Това не звучеше много оптимистично, но в крайна сметка ме накара да се почувствам добре, защото най-после се формулираха реалните проблеми, които изискват истински решения. Държавата трябва да покаже максимално отговорно отношение към всичко онова, което трябва да се свърши. Навсякъде по света, включително и в Израел, икономическата ситуация е сложна, има много проблеми за решаване и като че ли няма отговори за всички. Няма правителство, което да може да реши всички проблеми. Ролята на държавата е да осигури стабилност и да създава и прилага стратегически проекти. Всичко, което се включва на по-ниско ниво, е задача на предприемачите, на гражданите.

- Често критиките срещу България, включително и на доста дипломати, са в посока нереструктурираната съдебна система и липсата на гаранции за направените инвестиции. Вие обезпокоен ли сте от подобна тенденция?

- Едно от най-важните неща в икономиката са инвеститорите. За тях е най-важно да усещат сигурност за инвестициите си, защото не трябва да има риск, че огромни суми могат просто да изчезнат. Инвеститорите трябва да се чувстват сигурни и защитени от безпристрастността на съдебната система. Защото правосъдието е това, което гарантира спокойствието на капитала. В тази област виждаме една силно изразена готовност от страна на главния прокурор, на министъра на правосъдието и на премиера да се борят за реорганизирането на съдебната система.

Виждали сме бизнесмени, които имаха проблеми, и се налагаше нашата намеса като дипломатическа мисия и по част от тези случаи привлякохме вниманието на важни хора в администрацията, които се заеха с тези проблеми.

- Ваша голяма идея е План за развитие на Северозападна България. Какво предлагате?

- Аз много добре познавам Северозападна България. Имам предвид този правоъгълник - Монтана, Враца, Лом, Видин. Много често съм посещавал тези градове, срещал съм се с повечето кметове, областни управители, депутати и представители на неправителствени организации. Там реалността е трудна и дори болезнена. Вярвам, че този регион на България трябва да бъде върхът на приоритетите

в икономическото развитие на страната. През последните три години съм обсъждал с представители на различните правителства в България редица варианти, с които може да се помогне на региона.

Има няколко неща, които държавата Израел вярва, че ако направи, ще помогне на Северозапада ви. Това е регион, който има огромен потенциал, за да се превърне в едно икономическо и индустриално чудо на България. Има няколко наши инвеститори, които са закупили земи тук и искат да я обработват. Те имат желание да развият земеделие в региона. Има и други инвеститори, които проявяват интерес да изградят индустриални мощности около Видин.

Отделно от това бе разработен, смее да твърдя, много хубав проект. Той предвижда преобразуването на запустели сгради във Враца, които в миналото са били училища и общежития към тези училища, да бъдат превърнати в центрове за професионално обучение и да предоставят възможност за получаване на професионални знания на хиляди млади хора.

Мястото бе посетено от наши специалисти заедно с български партньори. Бяха разгледани възможностите на сградния фонд там. Видяхме, че това, което съществува, ако бъде само ремонтирано, без да бъде построявано наново, то може в много кратки срокове да предостави място за учене и живеене на поне двеста ученици. Инвестициите, които са нужни за този проект, са от порядъка на няколко милиона евро.

- Проектът предвижда едновременно бизнес инициативи и обучение на местни кадри?

- Идеята е следната – тъй като в региона има огромен потенциал за развиване на индустрия, тя се нуждае от квалифицирана работна ръка, която, за съжаление, в момента не съществува там. Знаете, че това е мястото с най-голяма безработица в България. Самите безработни се затварят в порочен кръг, защото нямат работа,

а от друга страна нямат нужното образование, което да им предложи алтернатива.

Изходът от това е всички тези млади и безработни хора да получат шанс да се обучават в различни професионални сфери. Идеята е правителството, в партньорство с бизнеса и със създателите на този проект, да разработят такива програми, които да бъдат полезни за бъдещите работници в предприятията и фирмите – в тези, които съществуват, а и в тези, които ще бъдат построени в бъдеще в региона.

”

**Силните умове  
и мотивираните  
млади хора  
са единственото  
сигурно бъдеще  
за България**

“

Вярвам, че сега е моментът България да приеме за национална мисия развиването на този регион, а Израел би подкрепил това усилие, защото нашите специалисти, които посетиха Враца, също така имат изготвена програма, която да послужи за професионално обучение и в други области.

*- Кои са приоритетните отрасли за увеличаване на икономическите контакти между България и Израел?*

- Има два елемента, които са много важни, защото имат огромен потенциал за развитие на икономическите връзки между България и Израел – туризмът и земеделието.

Ние имаме много духовни паметници на културата, много история, но за съжаление малко природни богатства. Знаете, че всичко, което имаме, е изградено с много труд. Ние сме място за туризъм и за култура, но не за добив на полезни изкопаеми.

През последните няколко години обаче Бог ни благослови и намерихме газ във водите между Кипър и израелския бряг. Това са две газови полета, които биха задоволели нуждите на израелската енергетика за десетилетия напред, но също така предоставят възможност за износ на природен газ към редица държави. А България е един изключителен партньор на държавата Израел. Така че в момента, в който започнем индустриален добив, определено имаме намерение да свържем и България към нашата система.

*- Земеделието ли е секторът с най-солиден интерес на израелски инвеститори?*

- България има всички необходим потенциал да бъде една от водещите сили в земеделието в Европа. Виждаме отново реалността на днешния ден – този сектор е пренебрегнат. България трябва да съумее да разчете кои са нейните природни дадености и с какво може да създаде икономическото чудо, от което има нужда.

Най-видните преимущества на България са в областта на земеделието и туризма. И двата сектора дават отличен отговор на въпроси като трудова заетост, и двата предлагат възможност за иновации, за академични изследвания и постижения.

Не повече от 20% от потенциала на българското земеделие е развит в момента. Аз съм човек, който обича България и милее за нея. И за мен е болезнено да виждам как в магазините българите купуват турски, гръцки и всякакви други зеленчуци и плодове. Разбира се, внос е необходим за неща, които няма как да бъдат отгледани в България. Радвам се да видя израелско авокадо във вашите магазини. Но няма причина българският потребител да плаща транспорта, охлаждането и таксите на стоките, които ги има в България.

Проведох разговор с министъра на земеделието на България. Тя беше изключително заинтересована и уверена в желанието си да развива сектора. Договорихме се за сътрудничество в редица области. Говорихме за това как настоящото правителство изразява силната си убеденост, че сега е моментът да се развива този отрасъл.



*- Какви ще са предимствата от сътрудничеството между двете държави в тази област?*

- Ние имаме дългогодишен опит в разработването и изследователската дейност на най-различни сортове и техники за земеделско култивиране. Ние имаме отлични възможности в областта на сеенето, орането, напояването... Разбира се, Израел има огромното желание да помогне на България като един стратегически партньор. Вярвам, че това желание трябва да се подкрепя и от двете страни.

И вярвам, че що се отнася до обема на работа на израелските производители, които се занимават със земеделие в България, то определено трябва да се положат повече усилия от двете страни така, че да се стигне до нива, които да ни задоволяват. Има израелски бизнесмени, които отглеждат в България десетки хиляди декари с различни посеви в Силистра, Пазарджик... Някои от тях отглеждат и био-ябълки. Но всичко това е в много малки обеми.

Инициативата, за която говоря, предвижда да се изградят различни стопанства, които да бъдат модел за бъдещото разрастване за целия сектор в България. Например високотехнологични парници, в които да могат да се отглеждат най-различни култури, като се ползва израелският модел – правилните торове, правилното напояване. Има редица израелски компании, които имат готовност и желание да представят тези възможности в България. Вярваме, че българските земеделци ще проявят интерес за едно такова партньорство. Смятаме, че израелският опит в областта на мандрите ще помогне на българските млекопроизводители.

*- Кои други български продукти биха се наложили на из-*



раелския пазар?

- Българските месни продукти и вина. С министъра на земеделието обсъдихме и възможността млади български фермери да добиват опит в израелски условия, което е допълнителен елемент, който може да развие българското земеделие. Вярваме, че професионални обучения в Израел могат да бъдат проведени на най-различни професионални групи. Също така смятаме, че израелски специалисти могат да водят семинари в тази област. Преди две години бе извършено такова обучение. През тази година се предвиждат два семинара в средата на март, които да бъдат в партньорство с учебни заведения.

- *Расте интересът на израелските туристи към България. Как да се засили тази тенденция?*

- Туризмът също е тема, която заслужава внимание и усилия. Ние разглеждаме възможността да развием селския туризъм тук, който е много популярен в Израел.

Без съмнение, след атентата в Бургас преди 2 г., противно на всякаква логика, ние виждаме бум на израелските туристи в България както през зимата, така и през лятото. Техният брой се е увеличил с 20%. Това много ни радва.

На израелския пазар българските курорти са силно предпочитани пред редица други от региона, независимо дали става въпрос за зимен или летен туризъм. Тази година вярваме, че летният сезон за израелските туристи в България ще започне още от средата на април.

През изминалите седмици, за да добия лични впечатления от това как се чувстват израелските туристи в българ-

ските зимни курорти, организирах едно посещение, на което бях съпроводен от служители на спасителните служби, на ДАНС, МВР, Червения кръст. В Банско видяхме много израелски туристи. Летище София въведе още 4 извънредни полета, с които да могат да дойдат всички желаещи израелски туристи в България.

За 600 евро израелският турист почива една седмица в България, като получава полупансион в хотела и екипировка за ски. Колкото по на запад отиват израелските туристи, толкова повече се покачва цената, която трябва да платят за тези условия. А България е близо до Израел и предлага всичко необходимо. И не на последно място, израелският народ има специален сантимент към България.

- *Представяват ли интерес за израелските граждани и алтернативни видове туризъм в България?*

- Вече близо година работим с израелските туроператори, за да видим как може да се мотивират израелските туристи да посещават и по-загътените кътчета из България, а не само известните курорти. България има изключително красива природа, която не се изчерпва със зимните и летните курорти. Има много история, култура, много израелци идват да карат колела, да търсят различни офроуд приключения.

Медицинският туризъм е нещо, което тепърва разглеждаме и се опитвам да убедя израелските туристи, че за тях си струва да посетят България, да разгледат нейната природа и да се запознаят с нейната история. Това идеално би се съчетавало с различни оздравителни програми, били те медицински такива или спа, минерални извори. Има много туристи от Израел, които идват за козметични процедури, защото за тях цената, която плащат, е важна, имайки предвид качеството на услугата.

- *В ИТ сферата България също би могла да ползва сериозен израелски опит. Има ли интерес за такива проекти?*

- В момента се разглежда възможността израелски бизнесмени да инвестират във високотехнологични паркове от типа Start Up. В момента се опитвам да изградя подобен форум като земеделския, в който да вземат участие представители на израелски технологични компании, заедно с техни български партньори и да ги представим на академичните среди. Целта е да свържем българските университети с израелски бизнес партньори.

Това до известна степен е копиране на модел, който съществува в Израел. Представители на израелските технологични компании поддържат взаимоотношение с университети. Това партньорство е много ползотворно, защото предоставя отлични възможности и за двете страни.

По този начин всъщност се пресича „изтичането на мозъци“, защото така фирмите дават бъдеще днес. Това всъщност е втората национална мисия за България. Ако приемем, че проблемът със Северозападна България е на първо място по важност, то смятам, че след него е този да оставим младите хора в България – да имат възможност да работят. Защото силните умове и мотивираните млади хора са единственото сигурно бъдеще за България. **И**



По традиция домакин на тържеството за отбелязване на китайската нова година е проф. д-р Николай Вълканов, генерален директор на „Минстрой Холдинг“ АД (вдясно). До него са председателят на Форум „България-Китай“ Ангел Марин и посланик Уей Дзинхуа

# Българският Давид на пазара на китайския Голиат

---

*Фирмите ни правят плахи опити да навлязат в Поднебесната империя, а страната ни не създава добри условия за инвестиции, казва Ангел Марин, председател на Форум „България-Китай“*



За пета поредна година у нас се проведе прием по повод китайската Лунна нова година. Празненството бе открито от посланика на Народна република Китай Уей Дзинхуа. В китайския календар празникът на пролетта е най-дългият и важен, а празнуването му продължава от седмица до десет дни. Тази година той ще премине под знака на Дървената овца (коза), а според китайския календар тя е изпълнена с много възможности. Организатор на събитието бе форумът „България-Китай“.

## Божидара Иванова

фото Стоян Йотов

От основаването си през 2011 г. Форум „България-Китай“ организира отбелязване на китайската нова година. По време на честването й в Китай е прието всеки да отива в своя роден край при родителите си, което води до масово преселение на милиони хора. Празникът е част от китайската национална традиция, култура и душевност. „Ние сме съпричастни към това, което преживяват хората в Китай, и решиме и тази година да отбележим китайската нова година. Това е поредно честване, организирано от нашия форум“, каза ген. Ангел Марин, председател на Форум „България – Китай“.

Той обясни, че потенциалът на Китай е огромен и страната ни може да изнася много продукти за там, стига от наша страна да има сериозен бизнес, който да се ангажира с търговско сътрудничество. „Истината е, че ние не сме съизмерими с техните потребности. Трябва да сме щастливи от това, че между двете страни има значително повишаване на стокообмена“, заяви ген. Марин. По думите му през 2011 г. стокообменът между България и Китай е бил 149,8 млн. щатски долара, от които износът на страната ни е 12,4, а вносът – 137,4 млн. долара. Година по-късно стокообменът между двете страни нараства до 1,738 млн. долара, от които износът на България за Китай е 760,1 млн. долара, а вносът – 977 млн. долара. „Непрекъснато се наблюдава едно отрицателно за нас търговско салдо. Бих казал, че това е обяснима закономерност, предвид възможностите на българската и китайската страна. Тревожен обаче е фактът, че Китай проявява инициатива да инвестира в страните от Цетрална и Източна Европа, включително и България, а по предварителни данни за 2014 г. обемът на износа ни към Китай е спаднал, а вносът се е увеличил“, добавя ген. Ангел Марин.

Той не скрива възмущението си от факта, че страната ни не може да се организира като държава и като бизнес и да използва възможностите на китайския пазар. Председателят на Форум „България – Китай“ признава, че има фактори и обективни причини, които обясняват донякъде защо се получава така. „Обективните причини са трудностите в преодоляването на последствията от кризата. Всъщност

депресията продължава. Тя е обхванала всички страни, включително и България. Играта на валутните курсове на международната сцена също води до промени в стойността на износа“, коментира той.

По отношение на сътрудничеството с Китай, председателят на Форум „България-Китай“ смята, че ние не използваме необятните възможности на тази страна. „Китай ще строи магистрала в Унгария, пристанище в Гърция, а в България такова нещо не се случва. Нашата държава все още не вдъхва доверие и не създава, съвместно с бизнеса, условия за инвестиране. Останалите европейски страни ни изпреварват“, казва Марин.

Той отбелязва, че китайците имат интерес към страната ни, но ние не можем да откликнем сериозно на изискванията им. Българите трябва да се подготвят по-добре за срещите си с китайски инвеститори, те да се организират на държавно равнище, да се съдейства на сериозни бизнесмени да участват в тези срещи. Китай е държава, която търси сигурност в партньорството, включително и с участието

на държавата. Ние не трябва да се отказваме от ролята и значението на държавата, нейния диалог с бизнеса. Когато се създават условия за по-добър бизнес климат, самият бизнес ще даде сила и ще започнем да отговаряме на изискванията. От своя страна бизнесът трябва да бъде по-инициативен и да търси възможности. Моето разбиране е, че България и Китай трябва да работят за създаване на по-голямо доверие и за взаимно познаване между

българската и китайската страна – в сферата на бизнеса, културата, изкуствата, духовността като цяло, а самите субекти трябва да проявяват активност. Има българци, които успешно развиват бизнес с Китай, но все още са с малко възможности. Трудно е да очакваме да се изнася продукция за Китай, когато в България няма производство. Трябва да се преодолеят трудностите и да се развива по-ускорено икономически, за да има продукция и да може тя да се изнася. Смятам, че ако всички полагаме усилия, нещата ще започнат да се получават, заключава ген. Марин. **И**



Празникът се отбелязва и с български фолклорни изпълнения

# Кипърският експеримент:



## как се спасява банка

---

*Две години след безпрецедентното за Европейския съюз „подстригване“ на депозитите финансовият сектор на острова дава признаци, че изплува*

## Бранислава Бобанац, Кипър-София

Преди две години, на 25 март 2013-а, в ранните часове на празника Благовещение, Кипър осъмна с „блага вест“. След инфарктни над 12-часови преговори в Брюксел закъсалата страна постигна споразумение с Еврогрупата за отпускане на спасителен заем срещу изпълнението на изключително тежка антикризисна програма. Условието в меморандума съвсем не бяха „блага вест“, а по-скоро „шок и ужас“, но Кипър нямаше друг избор. С тях, само броени часове преди да изтече ултиматумът от Европейската централна банка към Никозия, страната успя да избегне разпадането на банковата си система и влизането си в хаотичен фалит, с всички опустошителни последици от това.

Самото споразумение за заема бе ратифицирано от кипърския парламент след драматично извънредно заседание, продължило цял ден, и само с 2 гласа в повече „за“. Това стана на 30 април, по време на Страстната седмица - седмицата на Христовите страдания. Като символично предупреждение за страданията, през които ще минат кипърците в хода на изпълнението на наложените от Тройката рестриктивни, болезнени, непопулярни мерки. Одобряването на меморандума се смята за най-критичното решение, което парламентът взема, след обявяването на независим Кипър през 1960 г.

### „Опитно морско свинче“ за европейските финанси

Най-оспорваният и досега момент в спасителната програма за Кипър е извършеният със страната за първи път в Европейския съюз уникален финансов експеримент - спасяване на банка от... самите ѝ вложители, чрез „подстригване“ на техните депозити над 100 000 евро. Шокирани политици, финансисти и икономисти, дори самият президент на Кипър Никос Анастасиадис, не скриха огорчението си, че с това си решение тройката международни кредитори превърна Кипър в „опитно морско свинче“.

Една от най-малките страни членки на ЕС бе отрязана от международните финансови пазари през май 2011 г. Съкрушителният удар срещу нея дойде след опрощаването на гръцкия дълг, когато кипърските банки, държащи голям обем гръцки облигации, загубиха 4.2 млрд. евро – сума, равняваща се на 25% от БВП на страната. Срещу спасителния заем от Тройката в размер на 10 млрд. евро (при 17 млрд. евро БВП) Кипър ликвидира втората по големина и най-силно закъсала банка – Лаики банк, и спаси най-големия кипърски трезор - Банката на Кипър, която бе на второ място по задлъжнялост, като „подстрига“ негарантираните депозити в нея.

„Решението на Еврогрупата за рекапитализация на банката чрез привличане на средства на вложителите



Служител на Лаики банк отчаян в първите редици на протеста

бе нелогично, то разруши икономиката на Кипър и по никакъв начин не ѝ помага“, бе оценката на проф. Михаил Михаил, специалист по международна икономика и международни финанси в Университета на Кипър, преподавал 6 години в Университета в Кънектикът, САЩ, с когото разговарях в дните след споразумението. Според него в разгара на дълговата криза в еврозоната Кипър просто бе използван за европейски експеримент - да се види при такова „подстригване“ как ще реагират пазарите, как икономистите ще реагират, как банките и притежателите на депозити ще реагират... За проф. Михаил реакцията е износ на капитали и загуба на доверието към банковия сектор не само в Кипър, но и в ЕС за дълги години напред, поради опасения „моделът“ да се повтори и в друга закъсала страна, каквито индикации имаше от Еврогрупата.

Банката на Кипър бе оздравена, като „подстриганите“ 47.5% от негарантираните депозити бяха превърнати в нейни акции. Най-голямата кипърска банка влезе в режим на консолидация и трябваше да увеличи акционерния си капитал с 1 млрд. евро. През ноември миналата година за председател на Борда на директорите ѝ акционерите избраха Йозеф Акерман, бивш главен изпълнителен директор на „Дойче Банк“. В борда влезе също американският милиардер Уилбър Рос, който след увеличаването на капитала на банката държи 17% от нея. През октомври 2014 г. Банката на Кипър издържа успешно стрес-теста на Европейската централна банка.



Лаики банк  
бе ликвидирана  
с решение на  
кредиторите на Кипър

Част от спасяването на кипърските капитали бе и банковата ваканция, която страната преживя. Трезорите на острова останаха затворени в продължение на 12 дни през март 2013-а, за да се избегнат паника, хаос и източване на средствата от тях, което обаче блокира финансовия и икономическия живот. Те бяха отворени при строги мерки за контрол върху капиталовите потоци – също за първи път предприемана в ЕС спасителна мярка чрез ограничения за размера на тегленията, преводите, откриването на нови сметки и всички други транзакции.

Рестрикциите постепенно бяха облекчавани, като две години след въвеждането им в сила са последните от тях. Отпадането им е в резултат на постигнатата стабилизация в банковата система и значителния напредък в справянето с финансовата криза, а също така и за да възстанови доверието на инвеститорите, вложителите и международните пазари в кипърската икономика, заяви министърът на финансите Харис Георгиадис в началото на тази година.

Важен етап в спасителната мисия бе успешното завръщане на Кипър на международните финансови пазари – след тригодишно прекъсване, година и три месеца след като започна да изпълнява подписаното споразумение с Тройката и година и половина по-рано от очакваното. През юни 2014 г. бе реализирана емисия 5-годишни еврооблигации с падеж на 25 юни 2019 г., на стойност 750 млн. евро, с номинален лихвен процент от 4.75%, като доходността достига 4.85%. Тя привлече огромен интерес от инвеститори, главно британски инвестиционни фондове. Търсенето достигна 2 млрд. евро, надвишавайки 4 пъти първоначалното намерение на правителството да набере от облигационната емисия 500 млн. евро. Пласирането на книгата бе оценено като ясен знак за доверие към възстановяващата се икономика на страна-

та и възможност да увеличи нейната ликвидност.

### *Предизвикателството: банковите длъжници*

Проблем №1 за банките в Кипър остава огромният размер на необслужваните кредити. Намалването им се оценява като решаващ фактор за стабилизацията на финансовия сектор, за осигуряването на ликвидност, за да могат банките да се върнат към основната си роля да отпускат заеми за бизнеса и да участват във възстановяването на икономиката.

По последни данни на Централната банка на Кипър „лошите“ кредити, които не се обслужват повече от 90 дни, са в размер на 28.2 млрд. евро, което представлява 49% от общия кредитен портфейл на търговските банки! През миналата година само 12% от тях, или 3.4 млн. евро, са реструктурирани.

Решаването на проблема с необслужваните заеми и разпродажбата на ипотекирани имоти на банковите длъжници се превърна в един от най-сериозните по-





Експериментът с подстригването на банков дълг, който Тройката предприе в Кипър, предизвика масови протести, като мотото им станаха „Тройка, върви си“, и „НЕ“.

литически и икономически проблеми в страната през последната половин година. Съгласно споразумението с Тройката Кипър трябваше да приеме 14 закона като нова правна рамка за дейността на банките за погасяване на необслужваните кредити и ускоряване на процедурата за конфискация на даденото като залог имущество.

При гласуването на новите закони в парламента в началото на септември миналата година обаче бяха приети предложенията на опозицията, които според международните кредитори са несъвместими с договорените през март 2013 г. ангажименти на страната. Въпреки вето на президента и решението на Върховния съд за противоконституционност на одобрените спорни текстове, опозиционните депутати блокираха прилагането на новите закони до началото на март тази година. В резултат бе замразено международното финансиране на Кипър, което утжнява изпълнението на антикризисната му програма.

### Анти-Тройката

Решенията за банковия сектор, които доведоха до мащабната криза, са едни от постоянните източници на

напрежение в отношенията на Кипър с тройката международни кредитори. Още от март 2013 г., а и през следващите й пет оценъчни мисии, тя определено не е „добре дошла“ на острова. Инфарктните гласувания в парламента на меморандума се провеждаха на фона на масови протести с плакати „Troika, go home“ (Тройка, върви си) и „OXI“ („НЕ“ на гръцки език), стачки и шествия съпровождаха решенията на правителството и парламента по ключовите закони, приемани под натиска на Тройката.

Наложена политика на строги икономии, рязко ограничаване на бюджетните разходи, орязване на заплати, социални плащания и придобивки, структурни промени в икономиката и приватизация се отхвърлят от синдикатите и опозицията. Според тях условията в меморандума са несправедливи и налагане на колониализъм. Самият президент на Кипър Никос Анастасиадис призна, че се е чувствал „с опрян в главата пистолет“, когато се е съгласил с тежките условия на Еврогрупата, защото всяко забавяне на влизането в сила на спасителния механизъм би било фатално за страната.

Две години по-късно Кипър отчита значително стабилизиране на финансовия сектор и положителна перспектива за икономиката. През тази година се очаква тя да излезе от продължилата 3.5 години рецесия и да постигне растеж, макар и минимален, от 0.4%.

Тройката няма да бъде необходима и ще напусне Кипър, когато извършим реформите и изпълним меморандума, коментира през февруари продължаващите анти-Тройка протести финансовият министър Харис Георгиадис. Излизането на страната от кризата и от програмата на Тройката е „благата вест“, която всички в Кипър чакат. **И**



Банката на Кипър беше оздравена, но за сметка на негарантираните депозити на вложителите

# Чупят се оковите НА ГОЛЯМАТА ИМОТНА СТАГНАЦИЯ

---

*В сектора настъпва леко оживление. Качеството, комфортът и локацията са водещо изискване на наемателите на офис площи*



Пазарът на недвижими имоти постепенно се освобождава от оковите на голямата стагнация, след като строителният балон се спуска и през 2009 г. редица проекти бяха замразени. През миналата година инвестициите в нови обекти бележат повишение, което в сравнение с 2013-а е чувствително по-високо. Обемите се покачват и оптимизмът на инвестиционния пазар започва видимо да се завръща.

Татяна Явашева

фото Стоян Йотов

Лесните пари преди години изкривиха пазара и възстановяването от големия срив става бавно, но вече се наблюдават симптоми на съживяване, твърдят анализаторите от Colliers International. Опарени от кризата, която у нас се почувства през 2009 г., инвеститорите станаха по-консервативни.

### Тренд

„Трудно се извличат поуки от циклите, в които се надуват балони и после се получават големи разочарования. Строителството на сгради е като балистична стрелба – виждате търсене, правите голям обект. Но докато го построите и започне предлагането му на пазара, търсенето вече се е променило“, коментира Георги Киров, директор „Инвестиционни консултантски услуги“ в Colliers International. Загова според него индустрията на недвижимите имоти се характеризира с периоди на бърз подем, следвани от рязък спад.

През 2010 г. имаше над 20% празни офис и търговски площи, сега техният процент намалява и в София вече е под 15%. При най-качествените сгради, клас А, процентът на незаетите площи е незначителен. Наблюдава се и леко покачване на наемите, което започва отново да привлича свободните пари. Ако инвеститорите виждаха добре в бъдещето, в строеж щяха да са още десетина големи офис сгради клас А в София, твърдят от Colliers International.

### Поуки

Много от офис сградите са рожба на голямото бързване и бума през 2008 г. и тогава се правеха редица компромиси - ефективни сгради с ниска енергийна ефективност и лош комфорт на обитаване. Мнозина се хвърлиха да влягат свободен финансов ресурс, подкрепени и от банкови кредити. Пазарът обаче е най-добрият учител. Инвеститорите станаха много по-предпазливи и затова „лесните пари“ все още не са се завърнали на този пазар. Новите реалности показват, че строителството не бива да се прави с бързване, а проектите да са добре обмислени и съобразени с нуждите и изискванията занапред.

### Нов стандарт

Има тенденция големите компании, които бързо по-



### КЛИЕНТИТЕ ПРЕДПОЧИТАТ СМАРТ СГРАДИТЕ

Който има възможност да предложи нов продукт през тази и следващата година, определено ще капитализира, убедена е Верка Петкова от Colliers International. Някои инвеститори, замразили своите проекти, когато световната икономическа криза уби ентузиазма за добри печалби, сега ги завършват и това се превръща в тяхно пазарно предимство. Разбира се, ако са преосмислили проектите си и са ги привели към най-новите изисквания. За 2017-2019 г. има заявки за проекти за над 30-40 хил. кв. м офис площи. Разчита се ВРО индустрията да поддържа темпове на растеж и да се нуждае от нови площи, засега аутсорсингът ангажира 80% от офис пазара в последните 5 години. Съветът към инвеститорите е първо да са наясно за кого се изграждат офис площите.

В момента няма очаквания тенденцията да се промени. Това означава, че сградите трябва да са ефективни, а не толкова ефективни като външност. Те трябва да поемат достатъчен брой работни места. Да са с отлична комуникация и инфраструктура, с изключително модерна вентилация и климатизация. Нужно е сградите да са съобразени с пазарния контекст. Ако е ясно, че към 2017 г. ще излязат големи обеми от нови офис площи, може би е по-добре новата инвестиция да се забави, или, ако е възможно, проектът да се ускори. Въпросът е, да се направят изводи от ситуацията през 2010 г. и да не се допуска прекалено пазарно предлагане. **И**

раснаха, да излизат от големия град. Така те диверсифицират риска от липса на добри кадри и от атрактивни ценови предложения за наемане на нови офис площи. Цикълът на разширяване при някои от тях е само на 2-3 години. Нещо повече, софийският пазар достига зрелост, желана от всички участници, но и като цяло националният пазар също се разширява, движен и от тази тенденция, отчита Верка Петкова, мениджър „Офис площи“ в Colliers International. Има търсене на качествени бизнес центрове, с паркоместа и с добра локация. Новите стандарти са различни от тези, за които се го-

вореше само преди 3-4 години. Изискват се например системи с независима етажна вентилация, което не е каприз, а от това зависи здравето на обитателите. Добрата новина е, че някои от новите бизнес сгради, които в скоро време излизат на пазара, са не просто лъскави, а са технологичен връх в изграждането на подобни офиси у нас.

### Привлекателност

Ще има разделение в привлекателността на офис площите - едни ще са клас А на топ локация, но ще има и дру-

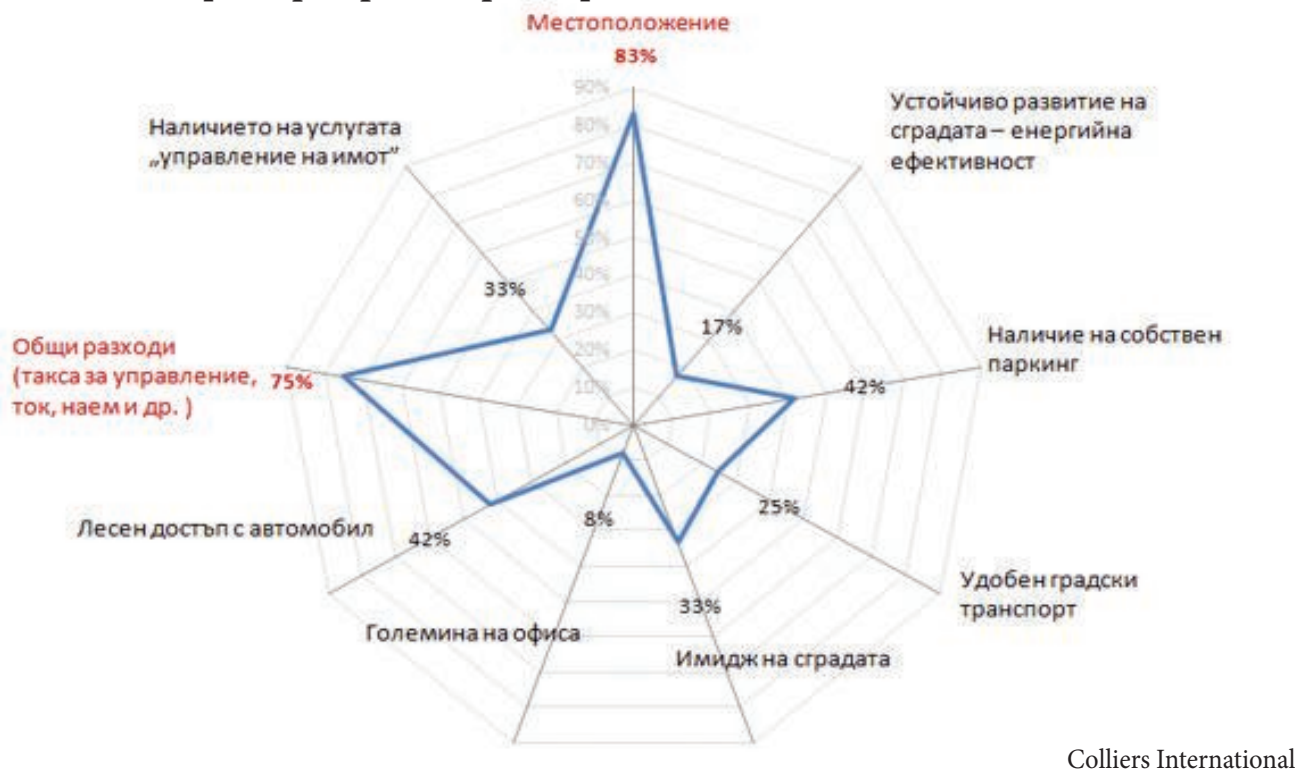


#### КОНСУЛТАНТСКИЯТ БИЗНЕС ПАК СТАВА ТЪРСЕН

Най-големият проблем за консултантите през 2010 г. беше голямото предлагане и свитото търсене. Голямата финансова несигурност повлия на целия бизнес, което рефлектира върху имотния сектор. Тогава работата беше фокусирана върху предоговаряне на наемните нива и търсенето на подходяща функционалност за вече изградени обекти. В последно време компаниите от този сегмент поемат глътка въздух, пазарът стана по-балансиран и има разнообразие от предизвикателства, с които специалистите са ангажирани. Вече го няма блясъкът в очите на инвеститорите, които мислеха, че бъдещето е тяхно. Сега очакванията влязоха в реалното русло, пазарът отхлаби своята желязна хватка и стана по-обективен, лишен от емоционалност и свръхоптимизъм. Това дава простор и за консултантите. **И**



## Ключовите фактори при избор на офис



ги, които може да се разглеждат като добро предложение в предградията. Факт е, че инвеститори, които печелят от друг бизнес, спекулативно построиха бизнес сгради с цел отдаване под наем, без да се съобразят с тенденцията за нарастване изискванията на ползвателите. Изградени бяха редица бизнес центрове с твърде занижени изисквания – лоша енергийна ефективност, липса на паркоместа, непривлекателно местоположение. Има обаче решение на всеки казус с досегашното строителство.

### Вятърът на промяната

Практиката в чужбина сочи, че когато наемодателите организират шатъл, нещата потръгват. Ако енергийната ефективност не е на ниво, трябва да се направят подобрения, така че сградата да стане по-комфортна за обитаване. В крайна сметка, всеки продукт може да намери правилния клиент, стига да има адекватност в предлагането. Не липсват примери големи компании да наемат офиси буквално в нищото и да ги оживят. За тях това е евтино, те компенсират служителите си с безплатна храна, а наемодателят организира безплатен транспорт и нещата се получават, разказва Верка Петкова. Някои от моловете, които не намериха своето място на пазара, опитват да преустроят определени площи като офиси, но и това не е лесно, тъй като са строени с друга цел.

### Посоката

За инвеститорите първостепенно място имат високи-

те печалби, техният апетит винаги е голям, но опарени от кризата, все още внимават да не приемат желаното за действително. Според Георги Киров, за да осигури високо качество на проекта, инвеститорът може да наеме две архитектурни бюра и да избере по-перспективната концепция. Това ще гарантира изграждането на продукт, който ще е на ниво в следващите 30-40 години, тъй като на пазара излизат нови технологии, а и нуждите на наемателите също се променят. Бързата препродажба остана в миналото. Здравословният момент е, че пазарът кара инвеститорите да залагат на по-високото качество.

### В крак с технологиите

В последните две години на пазара излязоха проекти с много високо качество, които са били добре премислени, сочат наблюденията на Colliers International. По-рано се разчиташе да има силен „глад“ за новите обекти и това даваше основания да се правят множество компромиси. Инсталираха се по-малко асансьори, а се правеше и компромис с бързината им. В момента инвеститорите се убедиха, че си струва да се вложат повече средства и да се постига максимумът в качеството на строителството, тъй като трайната тенденция е сградите все повече да стават смарт. В тях непрекъснато се вкарват нови технологични решения, които дават новия облик на строителството. Инвеститорите трябва да мислят крачки напред и да не си позволяват сериозен компромис с обекти, които започват да изграждат. [И](#)

# КЛИЕНТЪТ Е ИСТИНСКИЯТ РАБОТОДАТЕЛ В КОМПАНИЯТА



---

*В бизнеса ще успеят онези,  
които умеят да мотивират  
служителите си и да им пре-  
доставят правото да три-  
умфират за победите, смята  
Георги Найденов*

В днешното „ново нормално“ не бива да се надяваме, че може да се върне ситуацията преди 2009 г., тъй като светът и икономиката са други. Затова основното предизвикателство за всеки бизнес лидер, предприемач, управител, мениджър е да обърне поглед към вътрешните причини за състоянието на фирмата и да спре да обвинява другите, че бизнесът му върви трудно, съветва Георги Найденов, управляващ партньор в Open Mind Management.

## Татяна Явашева

**И**кономическите условия динамично се променят и от ръководството на всяка компания се изисква да владее изкуството за управление на промените. Японците казват: Като видиш недостатък, изправяй своя. Същото важи за фирмите и ако ситуацията не ви харесва, много вероятно е да има вътрешни причини за това.

### Отговорността

Основното предизвикателство пред предприемачите, собствениците и мениджърите е да успеят да се превърнат в ентузиастични лидери за хората, които те управляват. Има естествено лидерство, което може да е генетично наследено, то може да е възпитано в първите седем години от неговата семейна среда. Лидерството обаче може също да се развива. Основната отговорност на лидера е да поема отговорността не само за своите грешки, но и за тези на своите служители, смята Георги Найденов. Според него, когато те грешат, въпросът, който той трябва да си задава, е: Къде сгрехих аз? Това е здравословният начин на мислене, базиран на принципа за причинност, развит още преди 2 хил. години от Аристотел. За всичко, което се случва, има някаква причина и затова първата стъпка на мениджъра към т. нар. прагматично лидерство е навикът да мисли причинно, съветва Найденов.

### Пазарът

Винаги има субективизъм в оценката за разволя на събитията, но в крайна сметка най-трезвата преценка я дава клиентът. Затова новото предизвикателство пред лидерите е да ползват маркетинга като инструмент - той дава отговор на въпроса какво наистина иска пазарът, кое във вашите продукти потребителите намират за стойностно, дали няма разминаване между онова, което пазарът иска, и това, което вие предлагате. Добрите сондажи ще дадат отговор на редица въпроси, от които зависи бъдещето на компанията, уверява Георги Найденов.

### Клиентите

Потребителите и клиентите вече не си дават лесно парите. Те търсят истинската стойност. Ако не я получават,



Георги Найденов е управляващ партньор в компанията за управленско консултиране Open Mind Management. Първата му по-сериозна предприемаческа стъпка е, когато създава консултантска фирма във Варна за управление на хотели. При успешна сделка два от управляваните от него хотели стават собственост на норвежки инвеститори и по-късно част от най-голямата хотелска верига в света.

Търсенията в областта на управлението на хора свързва неговия път с този на Паоло Руджери, един от лидерите в света на бизнес консултирането. Така създава Open Mind Management, също базирана във Варна, и вече няколко години работи като личен инструктор по мениджмънт, лектор и експерт по фирмено управление. В момента подготвя двудневен курс „Изкуството на продажбите“ с Паоло Руджери, с който през март дава старт на школата за предприемачи в София. [И](#)

те ни отвръщат с нежеланието да ползват нашите продукти и услуги. И докато работодатели и служители спорят кой колко дава като труд и заплащане, третата страна – клиентът, може да „уволни“ цялата компания. Искаме ли да сме в крак с пазара и с потребностите на клиентите, трябва да се ползват и инструменти за вътрешен анализ на фирмата, препоръчва Георги Найденов.

### *Мотивацията*

Бизнес лидери, собственици, предприемачи и мениджъри е добре да осъзнаят, че днес хората са по-важни от самия продукт. Те може да направят и много други продукти. Повечето функции във фирмата се изпълняват от хора. Всяка бизнес идея струва точно толкова, колкото „струват“ хората, които се ангажират с нея. Ако те не са точните, ако гледат негативно, те спъват развитието. Затова според Георги Найденов третото предизвикателство е в подбора на служителите и работниците. Всеки ръководител и предприемач трябва да внимава с какви хора се обгражда, тъй като те може да са мотивиращи, но и демотивиращи. Компанията може да произвежда иновативен продукт, но ако търговският директор е станал по-негативен, той има същия демотивиращ подход към търговците и вижда все слабостите и грешките, търговците на свой ред ще прехвърлят това върху клиентите. Те ще спрат да купуват и ще завалят оправдания, че нямат пари, а търговците ще обвиняват клиентите, че не разбират и затова предпочитат чужди продукти и услуги.

### *Кадрите*

Една от основните стъпки в развиването на лидерството се корени в осъзнаването на необходимостта да се търсят нови начини за мотивиращо управление, което ще замести управлението от казармен тип. Младите хора показват, че при отворения глобален пазар компаниите се конкурират за кадрите не с другите фирми в България, а със света. Хората напускат страната не само заради заплатата, а често заради маниера на управление на компаниите, в които са работили. Ето защо част от развитието на лидерството е да се осъзнае, че мотивацията на персонала е дейност, която не бива да се пренебрегва. Не само трябва да се правят забележки и да има наказания, когато някой е направил нещо погрешно или в противоречие с разпоредбите, но и да развият система за поощрения и мотивация. Хората искат да чуват и за това, което правят добре, подчертава Георги Найденов.

### *Грешките*

Често ръководителите търсят само грешките на своите служители, но в управлението на човешките ресурси получаваш това, върху което се фокусираш. Взираш ли



се само в слабостите, получаваш повече слабости. Този начин на ръководене си отива, защото младите хора вече не търпят подобно отношение. Днес най-будните от тях имат много опции и когато попаднат на демотивиращи ръководители, те просто напускат и си намират работа в друга компания у нас или в чужбина. Много по-лесно е да научиш един приветлив човек да сервира в ресторанта, отколкото един голям професионалист да престане да е намусен и да започне да се усмихва, напомня Георги Найденов.

### *Ентусиазмът*

Във всяка дейност човешките характеристики остават по-важни от професионалните. Другият съществен момент за успеха на всеки бизнес е ентусиазмът. Тази „стока“ е в голям дефицит. Обикновено най-висока стойност в една компания или в един професионален път е създавана, когато е имало здравословен страх, предхождащ ентусиазма. Тогава се прави онова, за което всички твърдят, че е невъзможно. И още две предупреждения отправя Георги Найденов. Първо, липсата на ентусиа-



зъм е причина за липсата на големи проекти. Второ, настроението на предприемача се отразява на общия дух на компанията и ако преследва високи цели, той трябва да има система за възвръщане на ентузиазма. Състоянието на ентузиазъм и мечтателство е трамплин към успеха.

### Триумф

Трансформацията за мениджъра е към ръководител-треньор, който прави така, че всички да вършат работата си по най-добър начин. Той ги изкарва „на терена“, дава им възможност да постигнат победата и да се радват на успеха. Предприемачите, които търсят нови начини за управление, ще съумеят да преведат фирмите си в новата нормалност. А онези, които са убедени, че вече „знаят всичко“ и не се развиват, ще бъдат „уволнени“ от своите клиенти. Но още преди корабът да потъне, младите хора и служителите-шампиони ще ги напуснат. В бизнеса, според Георги Найденов, ще успеят онези, които умеят да мотивират хората, да поемат отговорността за грешките, но и да предоставят на служителите си правото да триумфират за победите. **И**

### СТЪПКИ КЪМ УСПЕХА

1. Стремежът към по-добри резултати налага да се излезе от зоната на комфорт и да се предприемат смели действия.
2. Бизнес лидерите мислят причинно и първо намират вътрешните основания за ситуацията, в която е ръководената от тях компания.
3. Успехът изисква да се обградим с правилните хора, да ги мотивираме и да не забравяме за причинността.
4. Грижете се за ентузиазма на служителите. Това е най-големият нематериален актив на компанията. **И**

# Предприемачи **ТВОРЦИ**



Ивайло Грънчаров

---

*Отдел „Политика за МСП“  
в Министерството на икономиката обучава младежи  
от училищата по изкуства  
и спорт как да превърнат  
таланта си в бизнес*

Преслава Георгиева

фото Стоян Йотов

**М**акар да съм привърженик на етичния бизнес, не мога да не призная, че основната социалноотговорна функция на бизнеса е просто да го има. Няма как да се строят училища, болници и пътища, ако няма хора с пари, които да плащат данъци. Пари, които не можеш да печелиш, ако нямаш работа, и работа, която не можеш да имаш, ако няма бизнес. В този ред на мисли държавата има най-голям интерес да се развива бизнес и то такъв, който да създава реално богатство и икономически растеж.

Има хора, които се раждат за бизнес - с предприемачески дух, като че ли заложен в собственото им ДНК. Има други, които имат талант и занаят, но не притежават необходимите бизнес умения или нямат достатъчно смелост да рискуват да превърнат таланта си в бизнес.

С няколко инициативи, с които държавата, в лицето на отдел „Политика за МСП“ в Министерството на икономиката, се опитва да помогне на хора с талант да придобият необходимите бизнес умения, за да печелят, докато правят това, което обичат.

Основната цел на отдел „Политика за МСП“ в МИ е да създава благоприятна среда за развитие на малкия и средния бизнес в страната и да въвежда промени в секторната структура на българската икономика. Стремещт е да се разшири делът на високотехнологичните промишлени производства и на интензивните на знание услуги - машиностроене, автомобилостроене, електроника, информационни технологии, научна и развойна дейност и творчески индустрии – които носят висока добавена стойност и имат потенциал да увеличат значително благосъстоянието на нацията.

„Залагаме на творческите индустрии, чийто принос към БВП ще става все по-осезателен“, казва Ивайло Грънчаров, началник отдел „Политика за МСП“. „По време на кризата 2009-2011 г., творческите индустрии, като производството на филми и информационните технологии, не отчетоха спадове, а напротив - растяха в брой на предприятията, заетостта и добавената стойност. Понастоящем творческите индустрии генерират оборот от 6 200 000 000 лева, което за илюстрация е равно на бюджетните разходи на всички общини в България“.

Екипът на отдела създава три проекта, именно с

идеята да стимулира развитието на творческите индустрии. В началото се появява „Брандико“, който вече 5 години се прави с нулев бюджет, но в който до момента са участвали 140 тренировъчни предприятия и около 1700 ученици от 25 града в България. Идеята се заражда през 2011 г., когато Грънчаров посещава изложението на учебно-тренировъчните фирми на Пловдивския панаир и забелязва, че някои от учениците използват елементи от или изцяло копират чужди търговски марки. Хрумва му идеята да се организира състезание, което да стимулира младежите да създават оригинални марки и да се научат да ги запазват. Организиран конкурс така, че да ги обучава и в Марката на Общността - системата за регистрация на търговски марки на Единния пазар.

Точно този аспект на конкурса Европейската комисию оценява като добра практика и през октомври 2014 г. в Неапол отличава „Брандико“ с European Enterprise Promotion Awards в категорията „Инвестиции в предприемачески умения“.

„Наградите на Европейската комисию са Оскарите в нашата област. С тях се награждават най-добрите проекти в Европа, създадени от публични институции в подкрепа на предприемачеството и малкия бизнес“, обяснява създателят на проекта. България получава златото още с първата си номинация. Отличието привлича вниманието на Euronews и репортажът за „Брандико“, който телевизията заснема в България, бива излъчен в рубриката Business Planet в 158 държави в света.

”  
Залагаме на  
творческите индустрии,  
чийто принос към БВП  
ще става все  
по-осезателен  
“

Екипът на отдел „Политика за МСП“ решава да приобщи към системите на тренировъчните предприятия и училищата, в които обучение по предприемачество практически не съществува. Така през 2013 г. се появява проект „stARTs“, който е насочен към училищата по изкуства и спортните училища. „Беше ни трудно да убедим администрацията на Министерство на културата да ни допусне до училищата по изкуства. Казваха ни, че децата там са много заети, че имат целодневна подготовка и нямат време за предприемачество. Ние обаче вярвахме, че те притежават умения, талант и идеална комбинация от качества за правене на бизнес“, разказва Грънчаров. Поредният опит на екипа да открие съмишленици в министерството ги среща с актьора Владимир Пенев, по времето, когато изпълнява длъжността служебен министър на културата. Пенев ги приема, изслушва ги и без да се колебае, им дава разрешение да поставят старта на stARTs.



Екипът на отдел „Политика на МСП„ в МИ помага на младите да превърнат таланта си в бизнес

Първото спортно училище, на което се спират, е „Васил Левски“ в Пловдив. Този път опитът да получат разрешение ги среща с друг много успешен българин – Йордан Йовчев, който по онова време е зам.-министър на спорта. Йовчев също прегръща идеята и веднага се разпорежда проектът да бъде допуснат до най-старото спортно училище в страната, отгледало за славата на България плеяда от именити български спортисти.

За съжаление stARTs има малък бюджет, достатъчен само за 5 училища – 2 в София и 3 в Пловдив. В момента той се изпълнява от Джуниър Ачийвмънт България след процедура по обществена поръчка. В началото преподавателите, посочени да отговарят за тренировъчните предприятия, са скептични, но това бързо се променя и днес учители и ученици работят с еднакъв ентузиазъм. „Младежите са във възторг от проекта, защото той им дава възможност да печелят пари с това, което обичат и умеят да правят. Предприемачеството, разбира се, е много повече от печелене на пари – то е дух, култура, възпитание, начин на мислене, смелост да изложиш идеите си и да ги защитиш пред всички останали – и нашите деца притежават способности и качест-

ва във всеки един от тези аспекти“, казва Грънчаров.

„Основната ни цел с този проект е да докажем, че е напълно реалистично предприемачеството да бъде част от образователната програма в училищата по изкуствата и спорта. Друга наша цел, която влезе и в програмата на правителството, е да създадем нов вид юридическо лице - тренировъчно предприятие - чрез което младежите ще могат да извършват реална стопанска дейност в рамките на своето обучение“, допълва той.

В процеса на работа екипът на Грънчаров постепенно обвързва „Брандико“ и stARTs и днес всички тренировъчни предприятия в рамките на stARTs (общо 10 годишно) задължително се подготвят и за целите на „Брандико“. Бюджетът на stARTs, в който до момента са участвали близо 140 ученици, включва и целенасочено обучение по интелектуална собственост.

През 2013 г. се създава още един проект - Th13teen Arts – национален кръг на Световната купа по творчески индустрии Creative Business Cup, която се провежда в Дания. „Нарекох проекта Th13teen Arts, защото твор-



ческите индустрии са 12 плюс още една – човешкият ум - който е цяла индустрия само по себе си“, обяснява Грънчаров. „За да засилим „фаталността“ на числото 13, проведехме финала на състезанието на 13 юли 2013 г. Целта на този финал беше да излъчи за първи път най-добрия български предприемач от творческите индустрии след презентиране на бизнес идеи пред независимо жури.“

Две поредни години националното състезание печелят дами - Рени Попчева с Embrioo.com и Ваня Иванова с Vanilla Kitchen. Те преминават специално обучение по проекта и се явяват на световното първенство в Копенхаген. Рени си тръгва със специалната награда на компанията на IBM - Softlayer, връчена ѝ лично от датския принц Йоахим, и България се завръща с приз от дебюта си на Световната купа. Ваня достига полуфиналите, като оставя зад себе си творчески предприемачи от САЩ и Япония. Успешното представяне според Грънчаров е до голяма степен резултат от добрата подготовка. „В България поставяме нашите участници в условия, максимално близки до тези в Дания – представянето става на английски език и се провежда в същия формат и сходна обстановка. Последващото обучение допълнително помага за отличното представяне на финалиста“.

До момента в Th13teen Arts са участвали общо 28 предприятия от творческите индустрии. Няма ограничения за възрастта на предприемача или размера на предприятието, стига да е в един от секторите: производство на филми, телевизия, радио, занаяти, кулинару, реклама, музика, сценични изкуства, дизайн, издателска дейност, архитектура или производство на игри.

„Тази година нашата цел ще бъде да дадем шанс на тренировъчните предприятия от проект stARTs да се явят пред журито на Th13teen Arts и за първи път да усетят какво е да представиш бизнес идеята си пред изявени личности от творческите индустрии и реални инвеститори“, казва Грънчаров.

„Важно е да имаме бюджет, тъй като stARTs и Th13teen Arts изискват такъв, макар и малък“, допълва той. „stARTs правим с 50 000 лв., а Th13teen Arts - с 10 000 лв. - средства изцяло от държавния бюджет. Надяваме се на завишение, но това ще е трудно с финансовите ограничения, наложени на министерствата.“

Успехът на проектите Грънчаров вижда най-вече в засилващата се увереност на преподавателите и във все по-горещото желание на учениците да се включват

в програмите. „Никога не съм бил скептичен относно успеха на тези проекти, защото бях напълно убеден в уменията и на учениците, и на хората, с които партнираме. А постиженията на българските финалисти от Th13teen Arts по време на Световната купа в Копенхаген са красноречиви. Смяя да твърдя, че в средите около това първенство на България се гледа с изключителни симпатии. У нас предприемачеството също намира все повече привърженици по дух и сърце.“

Предизвикателства също не липсват. „Най-трудно е да открием и спечелим съмишленици и да се преборим с бюрокрацията в собствената си система на държавна администрация. Не на последно място – необходима е и силна политическа подкрепа“, казва Грънчаров.



Европейската награда за предприемачество на „Брандико“

Друго предизвикателство е екипната работа в самите тренировъчни предприятия. Артисти по душа и призвание, учениците са индивидуалисти и трудно се сработват. Налага се да решават немалко конфликти помежду си, още преди да се спрат на продукта и на вътрешната си организация. „Така проектът ги учи не само на чисто практически бизнес умения, но също да работят в екип и да се справят с житейски ситуации, пред каквито не са се изправяли досега“.

За Ивайло Грънчаров екипната работа в отдела, който ръководи, също е от огромно значение. Разказва за колегите си с огромен респект и признателност и твърди, че без техния труд и отдаденост нищо не би могло да се случи. **И**

# Вирусът на **промяната**



---

*България е страна на много таланти, които тук може да открият своето „съкровище“ и да развият своя професионализъм, вярва Етиен Янев*

Етиен Янев е само на 24 и е убеден, че неговото „съкровище“ се намира в България. Затова е избрал да остане в страната и тук да се развива. Той вярва, че младите хора у нас нямат имунитет срещу вируса на позитивната промяна. Затова е част от оформящата се неформална мрежа на амбициозни млади професионалисти, които са активни, добре образовани, предприемчиви и в крак с новостите на времето.

Татяна Явашева

фото Стоян Йотов

**Б**ългария се превръща в своеобразна Долина на таланти и съвременните комуникации улесняват професионалната реализация, независимо на коя точка на земното кълбо се намираш, смята Етиен Янев. Според него българската икономика ще намери ярната посока и оптимизъм за това му дава фактът, че аутсорсингът например в последните години напредва с изключително бързи темпове, тъй като все повече компании са привлечени от езиковите умения и ИТ компетентността на младите хора.

### Образование

Друга причина да смята, че тук е неговото „съкровище“, е възможността да придобие качествено образование и диплома от чуждестранен университет. Етиен има бакалавърска степен по връзки с обществеността в СУ „Св. Климент Охридски“, а сега кара магистратура по дигитален маркетинг и социални медии във Висшето училище по застраховане и финанси, което осъществява съвместна програма с Шефилдския университет.

### Дигитализация

От 4 г. Етиен Янев работи в сферата на връзките с обществеността и се стреми да надгражда своите познания в унисон с дигитализацията, която уверено си проправя път. Социалните мрежи дадоха възможност за таргетирана реклама към всеки потребител и потенциален клиент и компаниите ще трябва умело да използват този канал за комуникация. Дигитализацията позволява създаването на персонални светове, в които всеки сам управлява съдържанието, рекламите и посланията, които иска да стигат до него. Това е силен инструмент за маркетинговете. Технологиите все повече улесняват, но пък се изисква да се намери правилният подход към всеки потребител, така че емоционално да му се въздейства. Интернет дава възможност за лесна връзка с потребителите, но изпълнението на целите зависи от креативността в подхода. В това Етиен Янев вижда своята професио-

нална ниша и вече успешно се разгръща в нея.

### Екран


Може да го гледате като водещ в новото младежко предаване NEXT TV – това е кросмедийна платформа, която се излъчва по BOX TV и по други алтернативни канали като социални медии и онлайн платформи. Предаването е посветено на младежката култура и на високите технологии. Рубриката, за която той отговаря, се казва Viral, и е поглед към дигиталната реалност и случващото се в глобалната мрежа.

### Репутация

Етиен е от тези млади хора, които мислят иновативно и не си поставят ограничения. Затова е търсен да работи по различни проекти. Технологиите у нас бързо се развиват, и се наблюдава „глад“ за хора с такива умения, паралелно с това има простор за дигитален маркетинг и други нови специалности. „Всеки трябва да внимава какъв имидж гради и да работи за своята добра репутация. Добре е да имаме свое послание, тъй като всеки човек е продукт и услуга и ако по подходящ начин се позиционира в интернет, може да стане viral (англ. - вирусен) и да придобие голяма популярност. Социалните медии са възможност всеки да промотира своите умения“, казва Етиен Янев. Той работи като корпоративен PR, но не забравя, че той самият има най-голяма нужда от услугите на специалиста Етиен Янев.

”  
**В бъдеще  
 рекламодателите ще  
 знаят за потребителите  
 повече, отколкото  
 самите те са склонни да  
 позволят. Бизнесът вече  
 се готви за това време**  
 “

### Цели

Етиен умее да гони целите си и да постига резултати. В момента обмисля как по най-добър начин да създаде успешна агенция за дигитален маркетинг и PR. Вече има достатъчно опит и следващата стъпка е да регистрира компания. В момента има шанс да хване гребена на вълната – има кадри, но и компаниите все по-ясно осъзнават необходимостта да са в крак с дигиталната промяна. 



# Шансът на учените

---

*Проф. Евгения Вълчева и проф. Борис Арnaudов са двама български физици, които имат съвместни изследвания с лауреатите на Нобеловата награда за физика за 2014 година*

Проф. Евгения Вълчева и проф. Борис Арнаудов от Физическия факултет на СУ „Св. Климент Охридски“ са двамата български учени, които са били най-близо до Нобеловата награда. Имената им нашумяха, след като трима японски учени - Исаму Акасаки, Хироши Аmano и Шуджи Накамура, получиха Нобеловата награда за физика за 2014 г. В отличената разработка за сините светодиоди има и българска следа. Проф. Евгения Вълчева е съавтор в 13 статии с физиците Акасаки и Аmano по проблеми, свързани с откритието им. Проф. Борис Арнаудов заедно с още трима български физици сложил край на дългогодишен спор, в който японците и редица други учени от цял свят били на противоположното мнение.

Татяна Явашева

фото Стоян Йотов

**С**ините светодиоди са навсякъде около нас – в лампите, телевизионните екрани, мобилните телефони. Откритието на LED осветлението е плод на над 30-годишни усилия.

### Усърдие


Проф. Вълчева и проф. Арнаудов разказват, че опитите на японските им колеги започват още през 70-те години на миналия век, когато се опитват да открият материал, който генерира ярка синя светлина. Материалът е галиев нитрид, неговото получаване е изключително трудно, а нобеловите лауреати са успели да го създадат с достатъчно високо качество и да направят светодиоди от него. Впоследствие и други учени насочват усилия за усъвършенстването на сините светодиоди.

### Принос

Това, което тримата нобелисти са постигнали, е основно в периода 1985-1995 г. А в последните 10 години двамата български физици дават свой конкретен принос за намиране решение на фундаментални проблеми за подобряване качеството и ефективността на LED осветлението. Проф. Евгения Вълчева например изследва оптични и електрични свойства на свръхрешетки с основа галиев нитрид - многослойни наноструктури, конструктивен елемент на съвременните светодиоди. Докато технологията се развива, възниква спор за размерите на т. нар. „забранена зона“ в индиевия нитрид, също компонент на диода. Проф. Борис Арнаудов забелязва, че подходът на определяне е грешен. Това става случайно по време на научна конференция в чужбина, на която учени от цял свят влизат в остра полемика за този проблем. „Участието ми е инцидентно и бе по време на сътрудничество с Линшопингския университет в Швеция. Това бе моят шанс в живота“, казва проф. Арнаудов. Доказва грешката на колегите си с три години научни изследвания съвместно с колеги от Линшопинг, от САЩ и, разбира се, с двама от бъдещите нобелови лауреати – Акасаки и Аmano. Японците приемат този резултат и се присъединяват към разработката.


### Награда

За проф. Евгения Вълчева и проф. Борис Арнаудов наградата е в удовлетворението техните усилия да имат принос в усъвършенстване на сините диоди. Това им носи популярност в научните среди, публикациите им се цитират. „От гледна точка на бизнеса нашият принос може да изглежда нищожен, но ако учените не изминават своите малки стъпки, няма да ги има и големите открития“, обяснява проф. Борис Арнаудов. Техният успех става възможен, защото Физическият факултет и университетът като цяло им оказват подкрепа с материали и средства, дори в най-тежките години по отношение на финансирането.

Учените са убедени, че това ще е светлината на XXI в. 

### НАУКАТА СТАВА ВСЕ ПО-ГЛОБАЛНА

Физиката е философия на природата. Тя е фундаментална наука. Учените правят изследвания, които впоследствие намират приложение в практиката. Най-ценното е да се види резултатът, но понякога това не става, докато ученият е жив. Такъв пример е Механизъм на Кръстанов-Странски за кристален растеж, открит през 1930 г. Той намира приложение в съвременните нанотехнологии и ще е от ключово значение в квантовата информация и квантовите компютри. Това е и най-цитираната разработка на български учени.

„Науката става все по-глобална, но у нас липсва мениджмънт на науката. В тази безкрайна криза, в която е страната, с лекота се реже от наука и образование“, посочва проф. Евгения Вълчева. Но вече има стойностни млади хора, учили и работили в чужбина, които се връщат в България и започват тук да градят кариера. За съжаление, посредствената икономическа среда бързо убива ентузиазма на младите учени. 

РАЗВИТИЕ

# Социалното предприемачество става все по-популярно у нас



Хлебните къщи на Надежда Савова-Григорова ще се състезават за награда от 1 милион долара за социално предприемачество



*Десетки млади хора избират да развиват бизнес, който решава конкретни обществени проблеми и влияе позитивно на средата около тях*

Александър Александров

**Х**лебни къщи е мрежа от места за месене на хляб, в които традицията, иновацията и желанието да правим добро си подават ръка. Създадена от неправителствената организация „Международен съвет на самодейните средища“ през 2008 г. в Габрово, днес инициативата има свои центрове в над 15 български града, а интересът от други населени места нараства. Хлябът заема централно място в нея, но особеното е, че неговото създаване се превръща в повод за подкрепа на различни уязвими групи, включително деца, лишени от родителска грижа, хора с увреждания, ученици и други. Централно място в дейността на мрежата заемат общностните месения на хляб, чрез които организацията комбинира културния и социалния аспект от своята дейност.

Преди две седмици „Хлебни къщи“ беше избрана за български победител в глобалната надпревара The Venture на компанията Chivas, което ѝ дава правото да представя страната ни на големия финал в Сан Франсиско и да се бори за награден фонд от 1 000 000 щ. долара. Както и да се опита да постигне основната си цел – да се превърне в първия български социален франчайз. Любопитното в самия конкурс е, че той не само подкрепя млади предприемачи от цял свят, а и е фокусиран върху проекти, които имат социална насоченост. Сякаш за да докаже популярната поговорка, че никой не е по-голям от хляба, мрежата „Хлебни къщи“ спечели в конкуренцията с три изключително иновативни и не по-малко

*полезни за обществото проекти*

стартъпа Dronamics, който разработва следващо поколение летящ дрон, способен да изминава големи разстояния със значителен товар, Arthesis – разработчик на персонализирани покрития за протези, както и Small Foot – проект за надуваеми обувки за сняг, които улесняват значително предвижването в планините. Целта на Dronamics например е чрез създаването на крилати дрони, летящи на големи разстояния, да спомогне за доставките на храна или медикаменти в страни от Третия свят, в които няма добре развити пътища и предвижването е трудно. Уникални идеи, при това създадени не от Масачузетския технологичен институт или Станфорд, а от български младежи, които са повярвали, че

*могат да променят света*

Един от най-любопитните изводи от първия кръг на състезанието The Venture беше, че България се оказва на четвърто място по броя на кандидатите, подали документи за участие. Или с други думи – у нас се ражда цяло поколение от млади предприемачи, които вярват не само, че могат да печелят по честен начин, а и да променят средата около тях, решавайки различни



Свилен Рангелов е автор на проекта „Dronamics“, който намалява цената на доставките на лекарства, храна и други необходими продукти в труднодостъпни райони



„Small foot“ е проектът на Евгени Недялков, който чрез надуваеми обувки за сняг ще улесни предвижването в планински условия



„Arthesis“ е проект за персонализирани покрития за протези, произведени с 3D принтер, във форма на липсващия крайник. Помага на претърпелите злополука да се почувстват отново пълноценни

CHIVAS



Ана Краверо от Фондация „УниКредит“ (третата от ляво на дясно) връчи чековете на неправителствените организации, определени да получат финансиране от фондацията чрез гласуване сред служителите на УниКредит Булбанк - Сдружение „Прегърни ме“, Сдружение „Закрила, обич и вяра“ и Фондация „ЕКИП“

обществени проблеми.

По същество стартирането на всякакъв бизнес в общия случай може да има положителен обществен ефект. Компаниите не само създават работни места и плащат данъци, с които след това се изграждат пътища, училища и паркове. Те също така произвеждат и блага, от които всички ние се възползваме ежедневно. Вероятно почти всяка вещь или услуга, която ще използвате през днешния ден и ще улесни живота ви, е създадена от някаква частна компания, с изключение на базовите ютилити инфраструктури като водоснабдяване и електроенергия например. Не на последно място, бизнесите оказват влияние и върху средата, в която се развиват – влияние, което всеки собственик на барче или пицария в близост до голямо предприятие може да усети.

Социалните предприемачи обаче стигат още по-далеч, вземайки решение, че самият фокус на дейността им ще бъде поставен върху решаването на конкретен обществен проблем. Дали това ще е подкрепа за деца в неравностойно положение, дали ще е почистване на парковете и горите от боклуци, или например - облагодаряване на градското пространство. Някои от тях започват своите начинания с чисто

### *алтруистични цели*

и дори да не харесват думата „бизнес“, постепенно се убеждават от нуждата техният проект да се развива устойчиво, започвайки в движение да търсят някакъв бизнес модел. Други от самото начало имат за цел печалба, но такава, генерирана от обществено полезна дейност. Трети са започнали своите начинания като чист бизнес, но в процеса на развитието му са открили неочаквани ползи от техния продукт в дадена обществена сфера и са започнали да акцентират върху тях. Без значение какви точно са мотивите им, през последните години у нас стартираха десетки нови начинания, които успешно съчетават предприемачеството с подкрепата за различни социални каузи.

Поредното доказателство за мащаба на тази нова вълна е конкурсът за най-добър бизнес план на неправителствена организация, чийто финал се проведе преди броени дни в София. Той се реализира от Българския център за нестопанско право и Фондация ПАЦЕП, по програмата за Социално предприемачество. В рамките на надпреварата бяха отличени общо седем победители, които си разпределиха наградния фонд от 30 000 лева. Това са Фондация „Конкордия България“, Асоциация „Родители“, Сдружение „Устойчиво общество“, Сдружение „Тук-Там“, Сдружение „Платформа АГОРА“, Българската хранителна банка, както и Сдружение „Онкоболни и приятели“. Награди на служителите на УниКредит Булбанк спечелиха Сдружение „Прегърни ме“, Сдружение „Закрила, обич и вяра“ и Фондация „ЕКИП“.

Програмата се реализира за трета поредна година и включва подбор на представители от неправителствени организации, обучения за изграждане на умения за развитие на социално предприемачество, подготовка на бизнес планове за стартиране на успешна стопанска дейност, както и участие в конкурс за най-добър бизнес план. Инициативата е първа по рода си у нас, насочена към стимулиране на НПО сектора да започне стопанска дейност, която подкрепя изпълнението на съответните каузи. Финансирана е от Фондация „Америка за България“ и Фондация „УниКредит“, а общият брой на кандидатствалите организации през тази година е 18.

Провеждането на два конкурса с десетки участници в рамките на по-малко от месец, както и подкрепата от значими компании, показаха едно: в България има голям брой организации с устойчиви модели и потенциал да променят средата, социалното предприемачество у нас е не просто израз, а съвсем реална мрежа от хора и инициативи. То вече се разпознава като партньор от традиционните икономически играчи и ще оказва все по-значимо влияние върху обществото ни през следващите години. [И](#)





# 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](http://КМЕТА.BG)**

# Бизнесът & пъзелът

*За 8 месеца Dextrophobia Rooms се превърна в любимо забавление на софиянци, предстои откриването на втора стая*



Божидара Иванова

фото Стоян Йотов



Препятствията започват още с влизането

**Е**дин час заключени в стая, в която трябва да намерите изхода. През това време решавате загадки, пъзели, сглобявате, разглобявате. Стаята има история, която през цялото време ви води. Историята се разкрива постепенно, като всяка следваща загадка допринася за разбулването на мистерията.

Седем млади и талантиливи приятели решават да създадат нещо непознато до момента в България - игра, в която участниците трябва да мислят бързо, да бъдат съобразителни, да работят в екип и да намерят изхода от стая, в която са заключени за един час. Идеята за Dextrophobia Rooms тръгва от полет на Александър Грозданов, по време на който той чете самолетно списание и вижда подобна стая в Унгария. Тогава той решава да направи екип от приятели и заедно с Божидара Захариева, Мариела Левиева, Ангел Найденов, Светлин Гърбатов, Петър Костов и Димитър Петров започват да реализират идеята.

„Ние отдавна имаме желание да направим нещо заедно и така решихме, че това е нещо, което на нас ни е интересно, бихме го направили с много желание и най-вероятно ще се получи“, разказва Мариела Левиева.

През лятото на 2013 г. те наемат помещение и в продължение на година всяка вечер и всеки уикенд отиват след работа и започват да творят. „Абсолютно всички неща, които са в стаята, са измислени и направени от нас самите“, спомня си Божидара Захариева. По думите ѝ най-скъпото нещо за тях е трудът, тъй като се е налагало да бъдат майстори, бояджии и какво ли още не.



Тъмен коридор преди стаята

Междувременно екипът от приятели получава финансиране от Eleven с проекта за първата стая. Инвестицията е на стойност 25 хил. евро, като за нея компанията получава 8% от капитала на Dextrophobia. През юни 2014 г. стаята отваря и интересът към нея надминава очакванията на създателите ѝ. Осем месеца след отварянето тя е посетена от близо 7 хиляди души, или 2 хил. групи от по двама, трима, четирима и петима души.

„Най-интересното е, че ние не дадохме нито една стотинка за реклама. Просто всичко стана от само себе си. Непознатото беше интересно и се възприе добре“, добавя Божидара. Три месеца след отварянето на Dextrophobia се появяват първите ѝ конкуренти, а останалите - 6-7 месеца по-късно. Това обаче не пла-



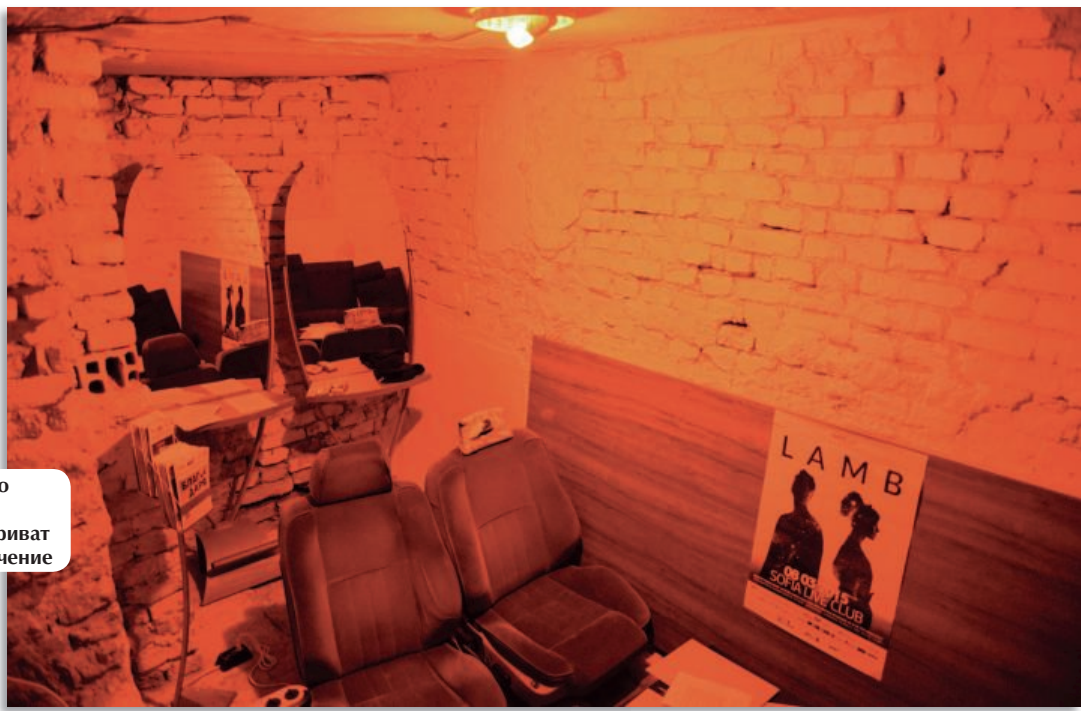
Мариела (вляво) и Божидара , част от екипа на Dextrophobia

ши младите предприемачи. Те вече работят върху отварянето на втора стая, за която споделиха, че ще се намира в София, но пазят в тайна местоположението ѝ, тъй като ще има предизвикателство, свързано с намирането ѝ.

„Надяваме се до края на март тя да бъде отворена. Даваме заявка, че ще бъде много по-интересна и много по-различна от първата. Залагаме на нещо като филмово изживяване - влизаш и забравяш за всичко, което ти се е случило през деня. За един час си в някакъв паралелен свят, който те потапя изцяло в самата игра“, споделят Божидара и Мариела. Те разкриват още, че идеята на новата стая няма просто да е просто да се излезе, а да развиеш филма по начин, по който ти би искал. Стаята може да има много различни изходи и играчите в нея ще бъдат хората, които ще изберат начина, по който да излязат.

В момента Dextrophobia поема по един нов път за развитие на франчайз. „Идеята е стаите ни да бъдат мултиплицирани и продавани, да бъдат измислени нови стаи по желание и идеи на клиентите и да се развиваме не само в България, но и в Европа и света“, коментират момичетата. Те си пожелават да изградят стабилна франчайз мрежа, така че да могат да продават стаите и да достигат до повече хора. Мечтата на младия екип е един ден да направи къща, в която хората да имат включен и пакет с преспиване и за един уикенд да успеят да излязат. [И](#)

Залата за гости, където клиентите подписват декларация да не разкриват последвалото приключение





# НКЖИ изгражда интермодални терминали с евросредства

**Р**азвитието на интермодалните превози е приоритет на европейската и националната транспортна политика. Комбинираните превози предлагат възможност за осъществяване на пълна логистична схема за доставка „от врата до врата“, което улеснява потребителите.

Основните тенденции на транспортната политика на ЕС са ориентирани към пренасочване на трафика и по-екологичните видове транспорт - железопътен и воден. Потенциалните възможности на България за развитие на интермодални превози са свързани основно с факта, че през страната ни минават основните маршрути за вътрешни и международни контейнерни превози и Коридор „Ориент/Източносредиземноморски“. Намеренията на ДП НКЖИ са до 2020 г. железницата да разполага с мрежа от интермодални терминали.

В основните насоки за бъдещото развитие на интермодалността в България с приоритет са заложи изграждане и развитие на терминали в София, Варна, Русе и Пловдив.

Чрез съфинансиране от ОП „Транспорт“ 2007-2013 г., по приоритетна ос 3 „Подобряване на интермодалността при превоза на пътници и товари“ НКЖИ изпълнява два проекта за изграждане на интермодални терминали.

През януари беше подписан договорът за техническа помощ за предпроектни проучвания и проектиране на интермодален терминал Русе. Предвижда се до края на 2015 г. да се извършат подготовителните дейности, а през 2016 г. да стартира изграждането на терминала. На този обект ще се обменят товари между железопътен, воден и пътен транспорт.

Проектът в по-напреднала фаза е изграждането на интермодален терминал Пловдив, където предстои стар-

тирането на строителните дейности. Терминалът в град Пловдив е обект с голямо геостратегическо и икономическо значение в регионален, национален и общоевропейски аспект.

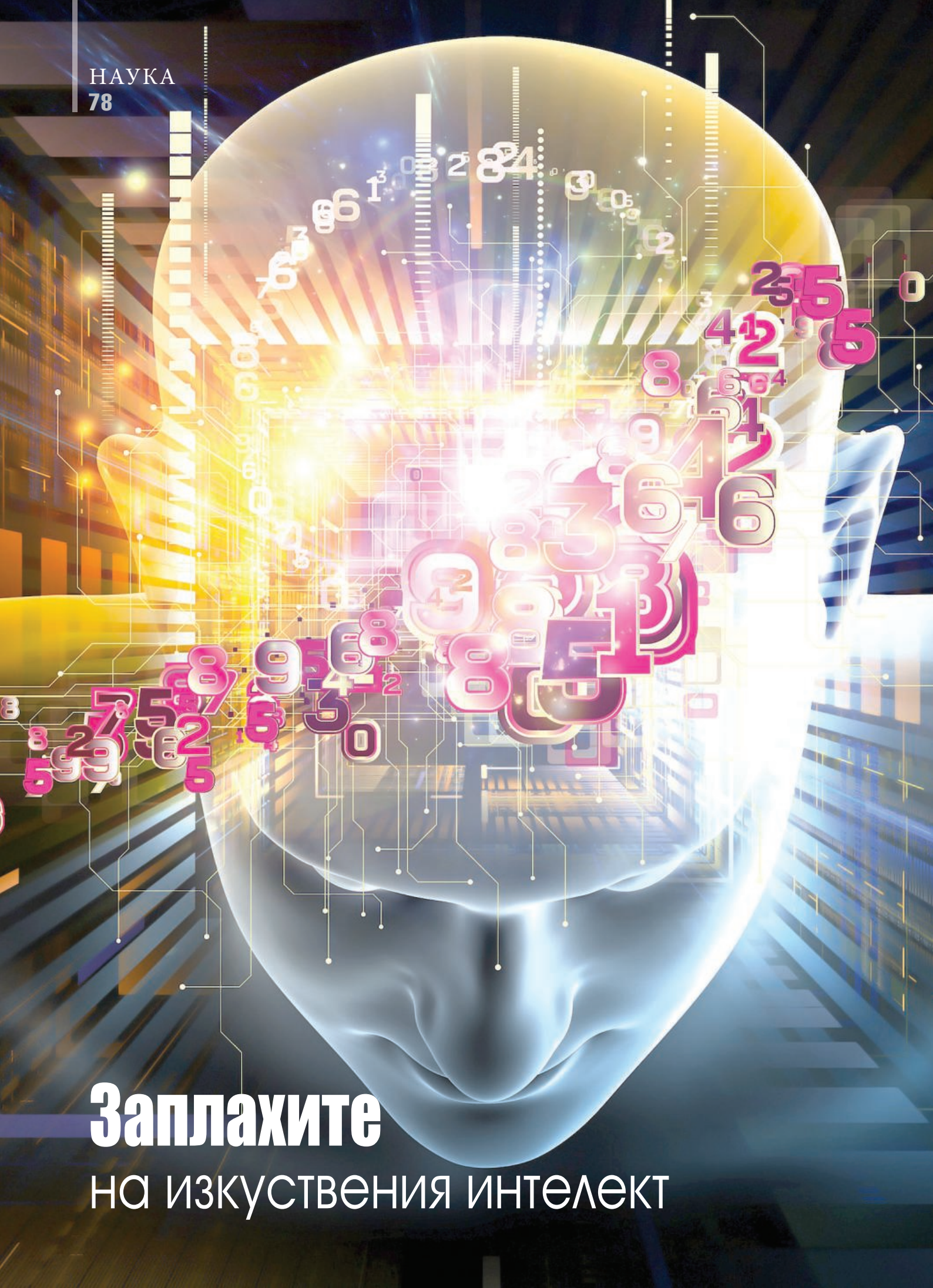
С изграждането на моста „Нова Европа“ и тунела под Босфора се създадоха предпоставки за сериозен ръст на транзитните товари от Западна Европа в посока Средна Азия и Близкия изток. Освен че е пресечна точка на няколко трансевропейски коридора, пловдивският терминал ще обслужва и сериозен регионален трафик, тъй като около него са съсредоточени много производствени предприятия.

Основни цели при реализирането на проекта са намаляване времето за транспорт на контейнери с 30%, увеличаване качеството, сигурността и безопасността на железопътния транспорт, подобряване екологичната обстановка в страната, чрез създаване на условия за намаляване на транзитните превози с товарни автомобили.

Проектът предвижда изграждането на базисната инфраструктура на терминала, а неговата субструктура ще бъде осигурена от оператор. Едновременно със строителството на терминала ще се работи и по дейностите, свързани с избора на оператор, което значително ще ускори стартирането на експлоатацията му. Създадена е работна група за подготовка на концесионните анализи.

НКЖИ съдейства, подкрепя и си сътрудничи с всички частни спедитори и оператори, пожелали да изградят интермодални терминали. Непрекъснато се предоставя информация за трафици и връзка с националната мрежа.

След изпълнението на проекта, в края на 2015 г., България ще разполага с един модерен и отговарящ на европейски стандарти интермодален терминал. [И](#)



# Заплахите на изкуствения интелект

Александър Александров

**А**ко в началото на годината сте се тревожили предимно за влошаващите се взаимоотношения между НАТО и Русия, войната в Украйна, възхода на джихадистката организация „Ислямска държава“ или нарастващите заплахи от терористични атаки в Европа, то по същото време някои от най-големите умове на планетата са обсъждали една друга заплаха, която според тях може да се окаже много по-страшна за човешката цивилизация. В средата на януари няколко десетки учени, технологични предприемачи и визионери публикуваха отворено писмо, в което предупредиха за потенциалните рискове от създаването на изкуствен интелект и опасностите, които това крие за цялото човечество. Инициатор на писмото е Институтът за бъдещето на живота – неправителствена организация от доброволци, които се обединяват около целта да определят и избегнат потенциалните рискове пред съществуването на цивилизацията ни, а списъкът с подписалите го представлява истинска класация „кой кой е“ в научната общност.

Сред най-значимите имена са тези на основателя на PayPal и SpaceX Елън Мъск, Стивън Хокинг, определян като най-интелигентния жив човек, съоснователите на придобитата наскоро от Google компания DeepMind, създателя на Skype Яан Талин, водещи учени от Кеймбридж, Харвард, Оксфорд и много други университети, включително изследователят на етиката на изкуствения интелект Ник Бостръом от Оксфорд, който е сред пионерите в тази иновативна сфера.

„Днес има широк консенсус, че изследванията в областта на изкуствения интелект се развиват бързо и влиянието им върху обществото ще се увеличава. Потенциалните предимства са огромни, тъй като всичко, което е предложила цивилизацията ни, е продукт на човешката интелигентност и не можем да прогнозираме какво бихме могли да постигнем, ако тази интелигентност се разшири с инструментите, които изкуственият интелект може да ни предостави.“ - се посочва в отворения документ, според чиито автори възможните ползи включват

премахването на болестите и бедността по света.

Писмото обаче не е за предимствата, а най-вече за потенциалните заплахи, които би могло да донесе създаването на един качествено нов тип интелект, който хипотетично би могъл да бъде

*много по-умен от хората*

и най-вече – вероятно би имал възможност сам да се развива и да увеличава своя капацитет. „Точно поради огромния потенциал на изкуствения интелект е особено важно да открием как да се възползваме от ползите, избягвайки същевременно капаните“ - се посочва още в документа, според който целта е да бъде създаден изкуствен интелект, който да помага на цивилизацията ни, вместо такъв, който може да я унищожи.

„Нашите интелигентни системи трябва да правят това, което искаме от тях.“ - сочат още учените, добавяйки, че именно сега е времето да сме внимателни, тъй като

изкуственият интелект тепърва прави първите си крачки от лабораторните изследвания към пазарно приложими технологии. Документът обхваща и ключовите сфери, в които според авторите му трябва да се внимава най-много, включително такива като нарастващите възможности на

*Водещи учени и технологични визионери, сред които Стивън Хокинг, Елън Мъск и Бил Гейтс, предупредиха за потенциалните заплахи от създаването на интелигентни машини*



Бил Гейтс изрази тревога от супер интелигентността, която машините могат да придобият



Стивъх Хокинг е най-голямото име сред учените, които са подписали писмото за потенциалните рискове от развитието на изкуствения интелект

автоматизирани системи да следят гражданите, както и развитието на автономните коли, при които може да се наложи в бъдеще изкуствен интелект да приоритизира един човешки живот пред друг.

Две седмици след съвместното изявление на безпрецедентния брой учени, към тях се присъедини не кой да е, а основателят на Microsoft Бил Гейтс, който в отворена чат сесия с потребители на сайта Reddit заявя, че е съгласен с Елън Мъск и е разтревожен от потенциалните рискове, свързани с изкуствения интелект. Милиардерът добави, че не разбира защо повече хора не са притеснени от темата. „Аз съм сред хората, които са разтревожени от супер интелигентността. Първо, машините ще вършат много работа за нас и няма да са свърх интелигентни. Това може да бъде полезно, ако управляваме процеса добре. Няколко десетилетия по-късно обаче тази интелигентност ще е достатъчно силна, за да се превърне в заплаха. Съгласен съм с Елън Мъск и други хора по този въпрос и не разбирам защо някои хора не са разтревожени“ - посочи Гейтс, чиято компания Microsoft също разработва интелигентна система, наречена Personal Agent (личен агент). Нейната цел е да помни всякаква лична информация и да помага на потребителите да си спомнят за различни неща и да оптимизират времето си.


### *Колко реална е заплахата*

Проблемът с интелигентните машини, които спират да ни се подчиняват, е толкова широко застъпен във фантастичната литература и кино, че повечето хора са свикнали да възприемат темата като нереалистичен сюжет. От Франкенщайн до Матрицата, поп културата

е изпълнена с примери за човешки творения, които се обръщат срещу своя създател и изкуственият интелект на практика е сред най-често използваните антагонисти в научната фантастика, заедно с извънземните или зомбитата. Цялата тази популярност обаче не спомага за по-доброто познаване на материята, а напротив – внася объркване и изкривени представи сред обществото.

Днес знаем със сигурност, че машините побеждават хората на интелектуалната игра Jeopardy, която вече бе спечелена от суперкомпютъра Watson на IBM преди няколко години, както и на шах, където световният

шампион Гари Каспаров изгуби през 1997 г. от друга машина на IBM – Deep Blue. Нещо повече, през 2006 г. в мача за световната титла по шах между Веселин Топалов и Владимир Крамник българинът обвини руснака, че са му подсказвали с помощта на компютър. Самата идея, че машината вече се е превърнала в средство за подсказване на най-добрите шахматисти в света, способно да определи световния шампион по тази интелектуална игра, обезсмисли всякакви бъдещи съмнения относно превъзходството на компютрите в нея.

Всичко това показва, че изкуственият интелект се развива изключително бързо и твърдения, които са били валидни преди няколко години, не са непременно актуални днес. Елън Мъск например обърна внимание в свое изявление до медиите, че дори и повечето изследователи в тази сфера да действат отговорно, липсата на международна регулация на сектора може да позволи една-единствена държава или корпорация да създаде самовъзпроизвеждащи се машини, чиито приоритети да са съвсем различни от човешките и които да се превърнат в заплаха за целия свят. Заставайки зад своите твърдения, предприемачът дари 10 млн. щ. долара на Института за бъдещето на живота, които ще бъдат вложени в изследвания на потенциалните заплахи от умните машини. Дали притесненията на Мъск, Бил Гейтс и Стивън Хокинг са основателни, все още е рано да се каже, както е рано да прогнозираме дали изобщо е по силите на хората да създадат друг интелект. Със сигурност обаче превантивният подход е добра идея, защото ако някога се окаже, че подобно епохално постижение е възможно, ще е най-добре човечеството да е добре подготвено за него. 





# IT'S ALL ABOUT WOMEN!

*March in*



**VICTORIA**

# Какво се крие зад инвестицията на **Google в Space X**

*Трима от най-харизматичните технологични предприемачи се обединяват, за да завладеят Космоса в партньорство, което вероятно ще донесе огромни промени и на Земята*



## Александър Александров

Ако ви се струва, че има нещо общо между основателите на успешни компании в ИТ сектора и стремежа към овладяване на космическото пространство, вероятно не сте единствените. Действително, през последните години редица предприемачи от сферата на информационните технологии инвестираха в нови бизнес начинания за частни орбитални полети. От съзвателя на Microsoft Пол Алън, който подкрепи разработката на кораба SpaceShipOne, извършил през 2004 г. първия пилотиран частен космически полет, през създателя на Amazon Джеф Безос, собственик на компанията за орбитални полети Blue Origin, Джон Кармак – създател на популярните видеоигри Doom и Quake, който е основал и космическата фирма Armadillo Aerospace, до ексцентричния британски милиардер Ричард Брансън – собственик на групата Virgin, част от която е и компанията за орбитален туризъм Virgin Galactic.

Безспорно водещо място в това съзвездие от ИТ предприемачи, загледани към звездите, заема милиардерът Елън Мъск със своята компания Space Exploration Technologies, по-известна като SpaceX. Мъск вече промени начина, по който правим разплащания с платформата PayPal, която той и партньорите му продават през 2002 г. на eBay, и е на път да направи революция в начина, по който възприемаме електрическите коли със своята компания за спортни електрически автомобили Tesla Motors, а сред плановите му е също създаването на високоскоростна наземна пътническа линия, базирана на магнитна левитация, наречена hyperloop. Любопитното при нея е, че превозните средства ще се движат във вакуум и се очаква да развият скорости, сравними с тези на самолетите.

Компанията SpaceX пък към момента разполага с няколко типа ракети от фамилията Falcon, както и със собствен космически кораб – Dragon, изцяло разработени от нея. Това я прави единствената частна фирма, която доказано може да изведе хора и товари до Международната космическа станция, а освен това успява да отхапе все по-голям дял от пазара за изстрелване на телекомуникационни сателити в орбита. Плановите на Мъск обаче се простират далеч

### *отвъд околосемната орбита*

и включват също мисии до Луната и Марс. Неговата



фирма е избрана за партньор в проекта Mars One, в чиито рамки до няколко години на Червената планета трябва да бъдат изпратени четирима доброволци, които да основат постоянна база и да останат там до края на живота си, без опция за връщане на Земята. Както тяхното пътуване, така и предшестващите полети, с които ще бъде доставено оборудване и компоненти за марсианската база, по план трябва да се извършат с ракети на SpaceX.

Развитието на компанията на Елън Мъск и досега беше впечатляващо, но новината, че в нея ще инвестира не кой да е, а самата Google, накара и най-големите критици на милиардера да прогнозираят успех на неговия поход в извънземното пространство. Условието по сделката, която вече беше потвърдена от двете страни, предвижда Google, заедно с фонда Fidelity да инвестират около 1 млрд. щ. долара, закупувайки 10% от SpaceX, което на практика оценява компанията на 10 млрд. щ. долара. Самите основатели на Google – Лари Пейдж и Сергей Брин - от години проявяват интерес към проекти, свързани с Космоса. Те финансират състезанието Google Lunar X Prize, организирано от визионера Питър Диамандис, в което се предвижда общо 30 млн. щ. долара да бъдат раздадени като награден фонд на екипи, които успеят сами да изпратят робот на Луната, който след това да извърши определени задачи на повърхността на естествения спътник. Между другото, поне един от участващите екипи планира да направи това, използвайки също ракета на SpaceX.

Не плановите за далечни мисии обаче са основната

причина за колосалната рискова инвестиция на онлайн гиганта в проекта на Елътн Мъск. Както съобщи уебсайтът The Information, целта на Google е да използва ракетите на SpaceX за изграждане на сателитна интернет мрежа, покриваща цялата планета с широколентов достъп, с акцент върху отдалечените и слабо населени райони. Самият Мъск неотдавна обяви плановете си в тази насока, посочвайки, че за подобен амбициозен проект ще трябва стотици сателити на височина около 750 мили (1207 км) над Земята. Това разстояние е по-близо, отколкото се намират повечето съществуващи комуникационни спътници, което ще позволи по-бързата свързаност. Работещите днес сателитни интернет услуги най-често имат голямо закъснение, което прави много трудно използването примерно на Skype или други мултимедийни услуги. Целта на основателя на PayPal е да предложи качество, конкурентно на оптичните и кабелните интернет мрежи, доставяйки го при това в региони, в които е трудно да се изгради такава инфраструктура по земя.

Плановите на милиардера са добре дошли за Google, която неотдавна обяви своя проект Loon, предвиждащ покриване на слабо развити региони в света с интернет, използвайки аеростати и автоматизирани летящи дрони, захранвани със слънчева енергия. Компанията вече има и изграден екип от сателитни инженери, но експертизата на SpaceX в тази област може да ускори значително осъществяването на плановете ѝ за

### *космическа интернет мрежа*

Фирмата на Мъск не само вече разполага с изпитана технология за извеждане на спътници в орбита, а и разработва собствени навигационни системи, както и такива за контрол на космически полети. Нейното ноу-хау включва също изработката на соларни панели за космически кораби, които могат лесно да бъдат модифицирани и за комуникационни сателити.



Проектът Loon на Google предвижда покриване на слабо развити региони с интернет чрез аеростати

И макар проектът за покритие на цялата планета със сателитен интернет да е в прекалено начален етап и много въпроси все още да са без отговор (включително как компанията ще се сдобие с честоти за комуникационните си услуги), обединените усилия на имена като Елътн Мъск, Сергей Брин и Лари Пейдж със сигурност могат да променят правилата на играта в технологичния сектор.

А потенциалният ефект от тяхното партньорство може да отиде далеч отвъд изграждането на една сателитна система, оказвайки влияние върху редица други пазарни сегменти – от картографските услуги, до навигацията. [И](#)

# РЕСТОРАНТ ЕДНО ВРЕМЕ

ЕЗЕРОТО Ариана



**Ние работим само с  
натурални продукти**

За резервации и доставки по домовете:

0888 22 33 55



## Ще завземем ли Космоса с ... балони

---

*От извеждането на туристи в стратосферата с аеростати, през изграждането на надуваеми модули на Международната космическа станция, до футуристичната идея за създаване на надуваема кула, достигаща земната орбита – балоните заемат все по-значимо място в плановете за изследване на Космоса*

## Александър Александров

Първият космически турист – американският инвеститор Денис Тито – заплаща колосалните 20 млн. щ. долара, за да бъде отведен до Международната космическа станция на борда на руския кораб „Союз“. Като се има предвид това, не е трудно да се разбере защо британският милиардер Ричард Брансън предизвика фурор, когато преди няколко години обяви, че неговата компания Virgin Galactic ще извежда туристи до самата граница на Космоса (на около 100 км височина) за сумата от 200 000 щ. долара – джобни пари за редица предприемачи по света, сравними дори с годишната печалба на някои малки фирми в България. Наистина, клиентите на Брансън по план трябва само за броени минути да се „докоснат“ до извънземното пространство и да изпитат състояние на безтегловност, а за пребиваване в космическата станция не може да става и дума. Това обаче не попречи на стотици желаещи отдавна да предплатят своите билети и да очакват с нетърпение пътуването си на борда на кораба SpaceShipTwo на Virgin. Проблемът е, че още в началото от компанията предупредиха, че първите полети с туристи ще се осъществят едва когато технологията премине успешно всички тестове, без да се ангажират с конкретна дата. А когато миналия декември един от двата налични космически кораба претърпя катастрофа, този момент беше отложен за необозримото бъдеще.

И докато фирмата на Ричард Брансън се съвзема от тежкия удар и последициите за доверието и имиджа в нея, една нова възможност за извеждане на туристи в Космоса или поне в неговото „предверие“ става все по-реална. При това – предлагаща цена, значително по-ниска дори от тази на Virgin Galactic и при много по-висока степен на сигурност. Добре дошли в компанията Paragon Space Development, която възнамерява да организира стратосферни полети с балони.

Проектът ще позволи на хора без почти никаква физическа подготовка да се издигнат до стратосферата, заплащайки за това удоволствие сумата от 75 000 щ. долара, сравнима например с хубав апартамент в София. За целта от Paragon изграждат огромен полиетиленов балон

с големината на футболно игрище, пълен с хелий, към който ще бъде прикрепена гондола с панорамни илюминатори. Апаратът ще разполага със собствена защита от радиационно облъчване, както и от малки метеорити. Първите туристически полети се очаква да се осъществят през 2016 г., а стратостатите ще излитат от първия частен космодрум – Spaceport America, който се намира в Ню Мексико. Между другото той се използва и от Virgin Galactic за полетите на нейните космически кораби.

Логиката на Paragon е проста – преодоляването на земната гравитация в момента си остава основна



Надуваемите модули на Bigelow Aerospace

Paragon Space Development ще организира стратосферни полети с балони от догодина



евро. При това нейните полети се очаква да започнат още тази година.

И ако изпращането на балони в стратосферата не е някакво особено научно постижение (преди няколко години дори български младежи успяха да изведат свой значително по-малък прототип в състезание, организирано от Space Challenges), то американският милиардер Робърт Биглоу разработва технология, базирана на балони, която има потенциала да повлияе сериозно на астронавтиката.

пречка пред усвояването на космоса и традиционният метод – с ракети носители, е изключително скъп. Тогава защо вместо него да не използваме балони, издигани от газ, по-лек от въздуха и да спестим тонове ракетно гориво? Проблемът е, че предлаганата от американската компания услуга трудно може да бъде наречена „космически туризъм“, предвид, че нейните стратостати ще се издигат „едва“ на 30 км височина, а символичната граница на Космоса се намира на 100 км. над повърхността на планетата ни. Именно там започва и състоянието на безтегловност, което изпитват астронавтите. Въпреки това туристите ще имат възможност да видят наистина уникални гледки към Земята, каквито малко хора са успели да гледат на живо. От 30 км височина например наблюдател с невъоръжено око може да види едновременно Париж и Рим. Освен това техният престой на прага на космическото пространство ще продължи с часове, за разлика от неколкominутното пребиваване в Космоса на корабите на Virgin.

В Paragon обаче не са единствените, които планират да изпращат туристи в стратосферата, използвайки аеростати. Друга компания – Zero2Infinity – възнамерява да извежда с балон по четирима пътници на 36 км височина, срещу сумата от 110 000

Неговата компания Bigelow Aerospace се е договорила с NASA да достави през тази година специален надуваем модул на Международната космическа станция, за което ще получи 17.8 млрд. щ. долара от бюджета на САЩ. Проектът има огромно значение, тъй като при успех ще позволи много по-лесното създаване на станции, модули и други обекти в близкия и далечен Космос – например в астероидния пояс или в марсианското небе. Така само след година може да се окаже, че използването на балони е не по-малко перспективна технология за изследването на Космоса, например, от иновативните ракети за многократно употреба на SpaceX.

В своите планове NASA стига дори по-далеч, виждайки балоните като ключов фактор за колонизирането на планети, чиято повърхност е негостоприемна за живот. Такъв е случаят с Венера – втората планета от Слънчевата система, където температурата достига близо 500 градуса по Целзий, а в добавка атмосферното налягане е 92 пъти по-голямо от земното. Затова от американската космическа агенция са създали проект за изграждане на цели „летищи градове“, прикрепени към огромни балони, които ще се намират на 45 км височина.

Подобен подход може да бъде използван и на



други планети, където животът на повърхността не е добра идея или кацането е направо невъзможно, както е при някои газови гиганти. Проектът, разбира се, все още е само концептуален и няма яснота кога и дали някога ще бъде осъществен. Той обаче дава на човечеството още един мощен инструмент за усвояване на чужди планети, който може значително да разшири възможностите за колонизация в бъдеще.

И ако има нещо още по-странно от градове-балони в небето на Венера, то това може да е само изграждането на ... гигантска надуваема кула на Земята, която да достига космическото пространство. Колкото и да звучи фантастично, подобен проект вече съществува и е на група канадски учени. Концепцията за т.нар. „космически асансьор“, за която вече сме писали на страниците на сп. „Икономика“, всъщност не е нова и предвижда създаването на съ-

оръжение, високо около 100 км, чрез което да могат да се извеждат хора и товари в Космоса. Иновацията, създадена от учените от Торонто обаче, е подобна кула да бъде създадена от балони, което ще позволи тя да е значително по-лека. Те вече са публикували в сп. New Scientist проект за подобна конструкция, висока 15 км, която при това да бъде изградена върху планинска местност, достигайки по този начин общо 20 км височина. По план тя ще се състои от 100 надуваеми модула, всеки с височина 150 м и ще тежи общо 800 000 тона. По-далечните планове на екипа обаче включват и изграждането на подобна кула, висока общо 200 км. И макар предизвикателствата в такъв проект да са огромни – от неговото стабилизиране при силни ветрове, до защитата му от терористи, ползите също биха били значими, тъй като той ще превърне достигането до открития Космос от супер скъпо начинание в обикновена „разходка“ с асансьор. [И](#)



Zero2Infinity възнамерява да извежда още тази година с балон по четирима пътници на 36 км височина срещу сумата от 110 000 евро



# Дрони НАД ЗАКОНА

---

*Федералното управление за гражданска авиация на САЩ поведе битка за регулиране полетите на безпилотни апарати, която постави на карта бъдещето на перспективния брани*

Александър Александров



Регулациите може да спрат възхода на един много перспективен технологичен сектор

**К**огато през 2011 г. американецът Рафаел Пиркър е заснел Университета на Вирджиния от птичи поглед, използвайки летящ дрон, едва ли е предпологал, че след неколкогодишни жалби и спорове ще му се наложи да заплати глоба от 1100 щ. долара за това, че е нарушил законодателството за гражданската авиация. По това време автоматизираните летящи апарати с четири или повече перки вече бяха популярни в редица страни по света и не един или двама ентузиаста и гийкове използваха подобни машини за заснемане на събития, за реклама или за други цели. Въпреки това в самия край на януари тази година на Пиркър беше наложена глоба от американското Федерално управление за гражданска авиация, въпреки настояванията на неговите адвокати, че използването на дрони няма общо с регулациите на полетите. Решение, което отваря вратите към наказване на всеки, който реши да управлява нерегламентирано летящи дрони.

Всъщност глобяването на младежа стана възможно

благодарение на въвеждането на сериозни регулации за управлението на безпилотни летящи дрони в САЩ през миналия ноември, с което на практика се въведе изискването всеки, който управлява такъв апарат, да е пилот.

Сред останалите по-важни текстове са

### *забрана за нощни полети*

както и ограничение за височина на полетите до 120 метра. Освен това с новия закон ще бъде въведена и стандартизация на симпатичните летящи машини на база големината и теглото им.

Мерките разочароваха стотиците ентузиаста, които вече са се сдобили с дрони или планират да си купят такива. Освен това с решението си властите в САЩ на практика поставят под въпрос развитието на цял един нов бранш, който би могъл да промени редица обществени сфери – от куриерските услуги, през рекламата и заснемането на публични събития, до градоустрой-

ството и спасителните операции. Мерките не засягат само американските фенове на дроните, доколкото повечето въздухоплавателни администрации по света следят случващото се в Америка и е много вероятно да използват опита на САЩ, за да въведат сходни регулации.

Междувременно, преди броени дни американската въздухоплавателна администрация предложи промени в регулаторната рамка, които облекчиха до известна степен първоначалния строг режим, но въвеждат и нови изисквания. Сред тях са ограничението в скоростта до 160 км/час, задължението за визуална връзка на пилотите с дроните, както и забрана пилотите да се намират в близост до големи групи хора, докато

управляват машините. Остават забранени редица дейности, сред които и

### *доставката на стоки*

с летящи дрони, което на практика стопира плановите на компании като Amazon, Google и DHL в тази насока. Позволената височина за полети обаче е увеличена до 152 метра. Основният проблем на практика се явява изискването за визуална връзка с летящите машини, което обезсмисля както куриерските услуги, така и популярни в САЩ дейности като наблюдение на посеви от въздуха, за което огромен брой фермери използват дрони. Много от тях вече направиха изявление, посочвайки, че летящите апарати са изключително ценен инструмент за мониторинг на големи земеделски територии и забраната ще увеличи значително разходите им.

Че дроните могат да създадат потенциални проблеми едва ли някой би отрекъл. През миналото лято британка извика полицията, оплаквайки се, че е била следена от дрон с камера, докато е била гола в дома си. Приблизително по същото време френските власти съобщиха, че в близост до атомна централа във Франция са наблюдавани неидентифицирани дрони, които впослед-



Концерти и спортни мероприятия на стадиони вече не може да се заснемат с дрони





Големи компании като Amazon и DHL смятаха да ползват дрони за доставки, но тази дейност вече е непозволена

ствие са отлетели. Най-общо проблемите могат да се обединят в три групи: нарушаване на личната неприкосновеност, потенциална заплаха за гражданската авиация и опасност от терористични атаки. Всички те са сериозни, но биха могли да се решат с по-облекчени регулаторни мерки и никой от тях не изисква да бъде

### *спряно в зародиш*

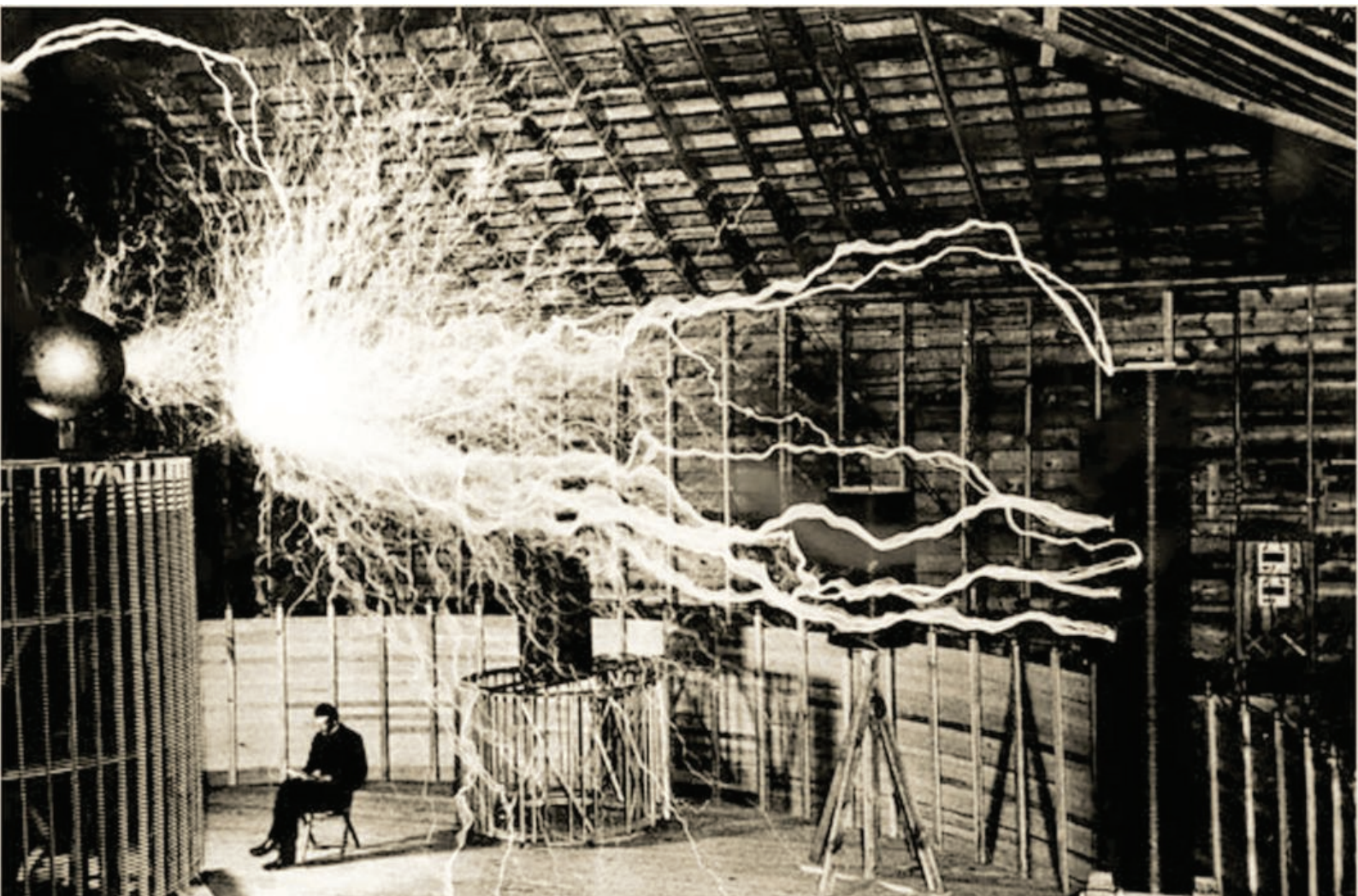
развитието на един толкова перспективен технологичен сегмент. Със сигурност ако някоя компания възнамерява в бъдеще да осъществява доставка на продукти с дрони, ще трябва по един или друг начин да синхронизира дейността си с регулаторите в сферата на гражданската авиация. За заснемане на концерти или спортни мероприятия, при което най-често се използват значително по-малки летящи машини, с по четири, шест или осем перки, обаче е доста спорно дали властите трябва да изискват разрешително за пилот, или да ги забраняват изцяло.

По време на тазгодишния Супербоул по американски футбол през януари например американското Федерално управление за гражданска авиация разпространи съобщение, че забранява внасянето на летящи дрони от феновете на стадиона. Новината беше част от опитите на институцията да популяризира сред младите хора новоприетите ограничителни регулации, част от които е и пълна забрана за използване на машините над стадионите, като наказанието за подобно

деяние може да бъде до една година затвор.

Колкото до защитата на правото на частен живот, решението може да се окаже по-лесно и не е непременно свързано с държавни регулации. Неотдавна група компании и експерти от сегмента представиха организацията NoFlyZone.org, която има за цел да защитава личната неприкосновеност на хората от „посегателствата“ на летящите машини. Всеки желаещ може да се регистрира на уебсайта, да въведе своя адрес и да определи дома си като зона, забранена за полети. Целта е информацията да достига до производителите на дрони и на софтуер за такива апарати, които да я въвеждат в своите продукти.

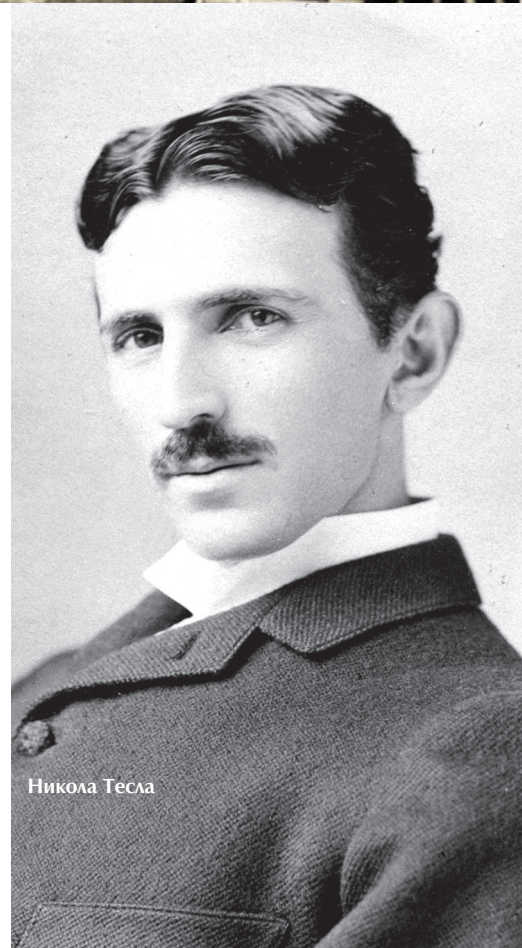
Напълно постижимо, като се има предвид, че сред основателите на проекта са някои от най-големите разработчици на летящи машини, включително EHANG, DroneDeploy, YUNEEC, PixiePath и RCFlyMaps. Записването в NoFlyZone.org става бързо и лесно, като собствениците на домове не се налага да изпращат нотариални актове или каквито и да е други документи. Всъщност всеки желаещ може да запише всеки адрес, защитавайки го от потенциално роботизирано „нашествие“ по въздуха. Кое то за пореден път доказва, че саморегулацията често може да бъде много по-добро решение от прекалената държавна намеса и много по-хармонично може да защити интереса на всички участващи страни. [И](#)



# Как **Никола Тесла** можеше да бъде първият **милиардер**

---

*Изобретателят сам се отказва от отчисления от патентите си, а после пропилява цялото си богатство за неуспешни научни проекти*



Никола Тесла

През 1884 г. 28-годишният изобретател Никола Тесла, сърбин по произход, емигрира от Париж в Америка. Когато пристига, той притежава една книга с поезия, препоръчително писмо и точно 4 цента в щатска валута. Препоръчителното писмо е адресирано до един от най-известните бизнесмени в Америка по това време и изобретател със световна слава – Томас Едисън. Двамата си сътрудничат за кратко, но партньорството им не потръгва. В следващото десетилетие тяхното съперничество поражда електрическата революция, която драстично променя живота на всеки човек по света. Електрическите иновации на Тесла буквално отнасят Едисън, и до днес, над 100 години по-късно, остават стандарт в областта.

Над 300-те патента на Тесла му донасят слава и огромно за времето си богатство. От една страна, роялти плащанията за патента му за променлив ток се изчисляват, изгладено с инфлацията, на днешни стотици милиони долари. Според повечето оценки приходите на Тесла са били толкова големи, че е можел да се превърне в първия в света милиардер и най-богатия човек на планетата. Но това не се е случило. За съжаление, не само че Тесла пропилява почти цялото си лично богатство за неуспешни проекти, но се отказва от най-доходния си патент. Когато умира през 1943 г., изобретателят е банкрутирал, сам и на ръба на лудостта. Ето как се случва това.

Когато Тесла пристига в Америка, веднага получава работа в Edison General Electric. Тя му носи седмична заплата от 18 долара, което се равнява на 440 долара през 2013 г. Едисън му предлага и бонус от 50 000 долара (1 млн. долара днес), ако успее да подобри електрическите мотори с постоянен ток на компанията. Тесла триумфално успява за два месеца, но Едисън отказва да му плати парите, твърдейки, че се е пошегувал за бонуса. И вместо това му предлага 10 долара увеличение на седмичната заплата. Тесла отказва и напуска в същия ден. Следващото му усилие е Tesla Electric Light & Manufacturing company, но скоро се проваля и му се налага да копае канавки, за да изкара пари.

### Променлив срещу прав ток

Преди 1880 г. нито една къща на планетата няма елек-

тричество. През 1879 г. Томас Едисън демонстрира нажежаемата жичка в Менло Парк, Ню Джърси, и скоро основава компанията си Edison General Electric. Той е пионер в изобретяването на правия ток. Но то има някои недостатъци. Тъй като дотогава електричество изобщо не съществува, правият ток става стандартна система в целия свят. В САЩ Edison Electric натрупва състояние от изграждането на стотици инсталации в страната. А самият учен забогатява значително от патентните отчисления. През април 1887 г. е основана Tesla Electric Company. Само за няколко месеца Тесла изгражда и патентова най-значимото си изобретение – мотор с променлив ток (Brushless Alternating Current Motor). Скоро изобретението се доказва като по-добро от правия ток.

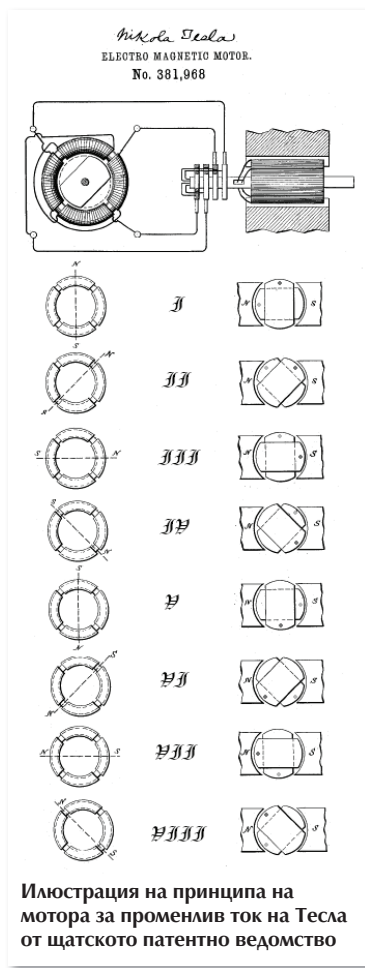
Трифазният индукционен мотор на Тесла е най-ефикасният начин да се преобразува еленергия в механична сила. Не само че променливият ток произвежда по-висок волтаж, но може да трансмитира електрическата сила на експоненциално дълги разстояния при разход 1000 пъти по-нисък от този при правия ток. За да е по-ясно, ето един съвременен пример - днес всяко домакинство се запазва с променлив ток, но все още се използва и правият ток, например за батерии. Представете си колко батерии ще са необходими да се запази един хладилник и колко бързо ще се изхабяват те. И не само, че ще излиза скъпо, но и ще отнема време изхабените постоянно да се сменят с нови. А ако просто включите хладилника в контакта с променлив ток, той ще е запазван постоянно с електричество за значително по-малко количество пари и нулеви грижи от ваша страна.

Друг недостатък на правия ток е, че всеки източник може да осигури електричество само за 10-15 къщи по всяко време, но всяка от тях трябва да е отдалечена на не повече от 2 мили от източника. От друга страна, всеки източник на променлив ток може да пренася електричеството на стотици мили и да го осигури до десетки хиляди домове ед-

новременно.

### Тесла натрупва капитал

След разпространението на променливия ток из целия свят, с Тесла се свързва Westinghouse Electric & Manufacturing Company с щедро предложение да вземат лиценз за технологията му. През 1888 г. Тесла се среща с



Илюстрация на принципа на мотора за променлив ток на Тесла от щатското патентно ведомство

Ученият в лабораторията си на улица „Хюстън“ в Ню Йорк



идва от роялти отчисленията. Тъй като АС стандартът започва масово да се ползва в страната, Уестингхаус плаща на Тесла сто-тици хиляди долара годишно. До 1890 г., година преди да навърши 35 г., той е милионер. За сравне-ние, 1 милион долара тогава се равняват на 25 милиона долара днес.

### Войната на токовете

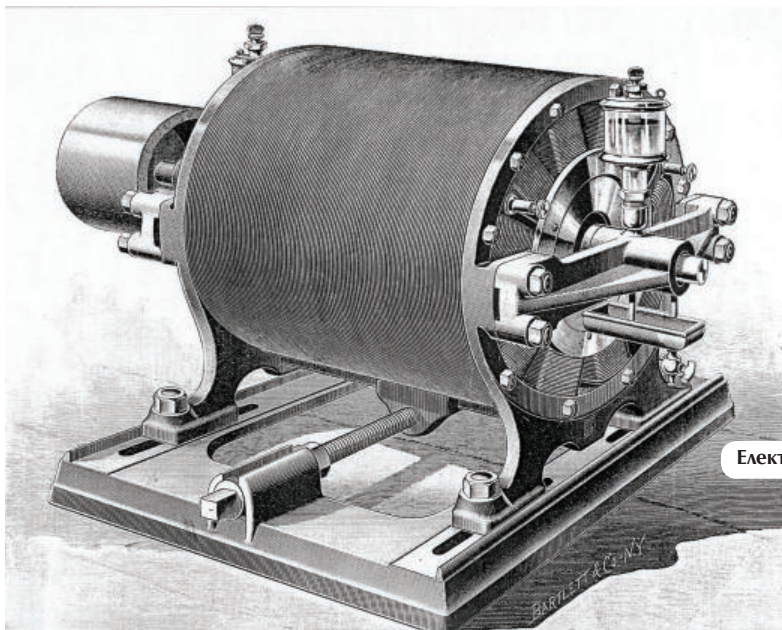
Едва ли е изненадващо, че Едисън вижда как пресъхва дой-ната му крава с правия ток (DC). Но той не се предава без битка. Компанията му бързо започва ПР кампания, която разпростра-нява лъжи за смъртната опас-ност от променливия ток. Той стига дотам, че дори публично изгаря с ток котки, кучета, за да докаже опасността на промен-ливия ток. Дори убива слон пред огромна тълпа хора на Кони Айлънд в Ню Йорк. По ирония на съдбата, именно тази мрачна случка после дава идеята за из-обретяването на електрическия стол.

В отговор на фалшивите об-винения, Тесла също започва ПР обиколка, където омагьосва тълпите, като пуска в тялото си един милион волта променлив

ток, за да докаже, че единствената опасност е да ти раз-вали прическата. За съжаление войната между двамата

струва скъпо на Уестингхаус. Еди-сън успява да устои на бурята, защото е поддържан от ми-лионера финансист Джей Пи Морган. До 1907 г. , след 20 годи-ни битки с Едисън, Уестингхаус натруп-ва 10 млн. долара до-пълнителен дълг и е на ръба на банкрута. Отчаян, Джордж

основателя на компанията Джордж Уестингхаус и се съ-гласява да продаде лиценза за сумата от 60 000 долара, плюс 150 акции от компанията и роял-ти такса от 2,50 до-лара за всяка конска сила, генерирана от АС мотора му. Той също получава 2000 долара месечна за-плата, за да работи в Уестингхаус, което се равнява на 48 000 долара днес. Освен това, сумата от 60 000 за лиценза е око-ло 1,4 млн. долара днешни пари. Но ист-тинското богатство



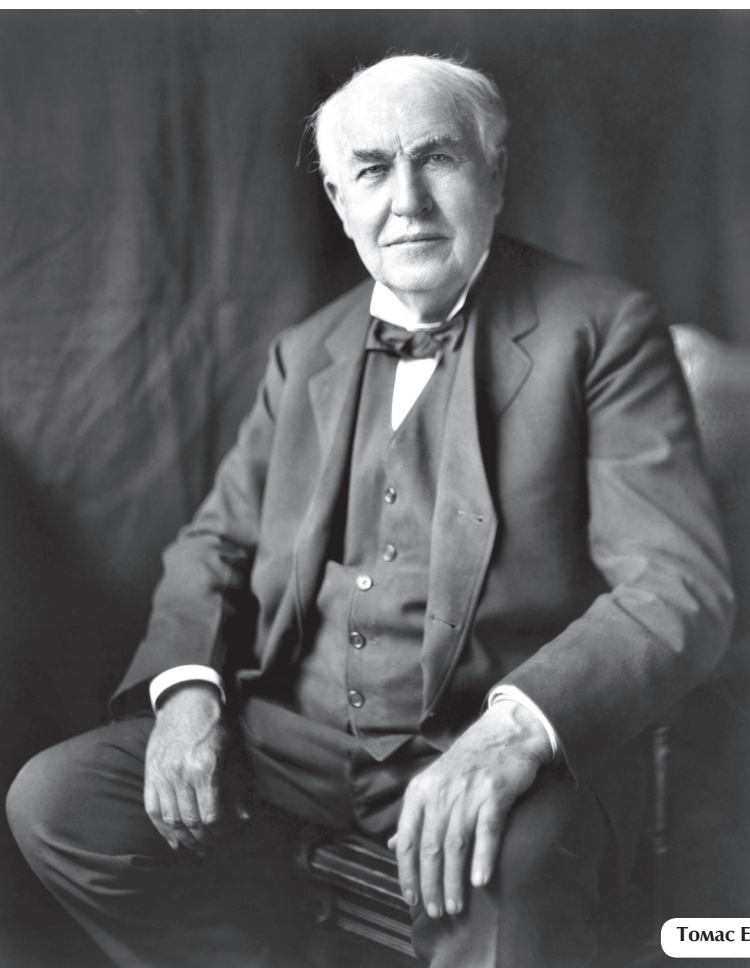
Електрическият мотор на Тесла



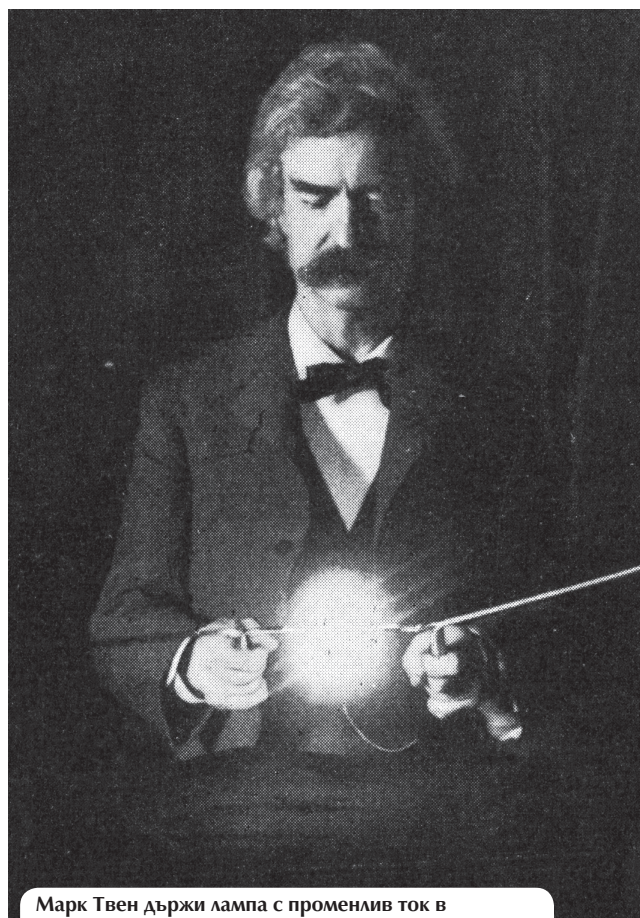
Уестингхаус предлага на Тесла да намали или временно да се откаже от роялти отчисления, за да може компанията да оцелее. Обяснява му, че ако дружеството фалира, той ще има дълго да чака парите си от кредиторите. За изумление на Уестингхаус, Тесла скъсва споразумението за възнаграждението си. Той е благодарен на компанията, че му е оказала доверие, когато никой друг не е. Така Тесла спасява Westinghouse Electric. В замяна Уестингхаус му плаща 216 000 долара еднократна сума за патента (което е 5,4 милиона днешни долара).

### Да захвърлиш състояние за милиард

В ретроспекция, Тесла може и да е бил брилянтен изобретател, на лош капиталист. През 1907 г., когато скъсва договора си с Уестингхаус, банкиери оценяват стойността на патентите му на 12 млн. долара. Това се равнява на днешна сума от над 300 млн. долара. Очевидно, Тесла е можел да се откаже за няколко години от отчисления, или да подпише разсрочване, докато Уестингхаус си стъпи на краката, а после да унищожи Едисън. В следващото десетилетие променливият ток измества изцяло правия и става стандартната електрическа система в целия свят. Ако Тесла все още е имал права върху отчисленията си,



Томас Едисън



Марк Твен държи лампа с променлив ток в лабораторията на Тесла, за да докаже, че е безопасен

той е щял да е най-богатият човек на света и първият милиардер тогава. А дори днес наследниците му са щели да получават роялти такси в размер на милиарди долари годишно.

За съжаление, късметът на Тесла му изневерява в следващите 30 години от живота му. Той се заема с много тежък и скъп публичен електрически проект между 1920 и 1935 г., който се проваля. През 1943 г. умира на 87-годишна възраст в нюйоркски хотел, банкрутирал и самотен.

В днешни дни почти няма човек, който да не е чувал за Тесла, да не говорим за такъв, който не ползва неговите изобретения. А много от днешните иноватори се вдъхновяват от него. Например основателите на Google Лари Пейдж и Сергей Брин. Пейдж признава, че решава да стане инженер, след като на 12 г. прочита биографията на Тесла. А милиардерът и визионер Елън Мъск, който възнамерява да покори не само технологичните върхове, но и Космоса, дори е кръстил на него автомобилната си компания за електрически коли „Тесла Моторс“. [И](#)

# 50 нюаса...

## БОГАТСТВО



---

*Филмът и бестселърите на  
Е.Л. Джеймс може да не са  
по всеки вкус, но са истинска  
машина за пари*

## Ния Илиева

**Ф**евруари за киноиндустрията е месецът, който се свързва предимно с едно събитие – най-важното – раздаването на годишните награди на киноакадемията в САЩ – Оскарите. Този февруари обаче сякаш блясъкът на златните статуетки, считани за най-голямото постижение за актьори, режисьори, продуценти и киностудия, бе затъмнен от друга гореща кинотема. На Св. Валентин бе премиерата на широко обсъждания и дългоочакван от публиката игрален филм „Петдесет нюанса сиво“ по едноименния бестселър на Е.Л. Джеймс. Филмът, както и трилогията на авторката („Петдесет нюанса сиво“, „Петдесет нюанса по-тъмно“ и „Петдесет нюанса освободени“) са гореща тема от появата си насам. В по-голямата част коментарите около тях са критични, дори иронични. Да, сюжетът не блести с оригиналност, не е разтърсваща любовна история, не е дори качествена еротика, смятат критиците. По-крайни мнения дори го намират за обиден и дискриминационен за женската половина на света. За тези, които по някакво чудо не са чули за него след безкрайните медийни публикации, ето накратко фабулата - девствената студентка Анастейша (изиграна във филма от Дакота Джонсън) открива сексуалността си и се влюбва в милиардера Крисчън Грей (в ролята Джейми Дорнан), любител на нестандартния секс (садо-мазо изпълнения в червената му стая и доминационни игри).

И въпреки множеството коментари, че филмът е „нито романтичен, нито секси“, а дори антифеминистки, дамската половина явно го харесва безмерно. И това се доказва от 2011 г. насам, когато първата книга се появява и започва да се продава като топъл хляб. Естествено – следват двете продължения, които също се разграбват и се създава буквално мания по произведението. Книгите са продадени в над 100 милиона копия в целия свят и са донесли на авторката огромно състояние. Сега филмовата премиера е на път да повтори успешно финансовия бум на книгите, ако се съди по резултатите още през първите няколко седмици на завъртането на лентата.

„Петдесет нюанса сиво“ стана най-гледаната кинопремиера за всички времена в България. Рекордният брой от над 70 000 души са гледали екранизацията на хитовия еротичен роман на Е. Л. Джеймс през първия уикенд на премиерата у нас, побързаха да се похвалят разпространителите на лентата. Така филмът изпреварва досегашния първенец „Междувъздушни войни: Отмъщението на Ситите“. За тези броени дни премиерата е реализирала боксофис от 583 673 лева и се прожектира на над 50 екрана в 28 града в страната, а на Св. Валентин е гледана на рекордните 69 екрана. Освен в България, филмът стана най-касовата премиера на всички времена в още 11 държави, сред които Италия, Аржентина, Франция, Полша, Русия, Бразилия. В САЩ той държи рекорда за февруарска премиера с над 81 млн. долара боксофис за уикенда, а на международния пазар – за най-касова премиера с категория R (възрастово ограничение 17+ години). В



Филмът възроди истерията по книжната трилогия

световен мащаб продукцията е донесла приходи от близо 240 млн. долара (а според различни източници – 285 млн. долара) само през първия уикенд на екран.

Началото е поставено през 2009 г. Е. Л. Джеймс всъщност е псевдоним на британката Ерика Мичъл Ленард, родена на 7 март 1963 г. Повлияна от „Здрач“ на Стефани Мичъл, през 2009 г. тя започва да пише фентъзи еротични разкази с главните герои от поредицата Бела Суон и Едуард Кълън. По-късно тя обединява разказите си в романа „Петдесет нюанса сиво“, вече със собствените герои – Анастейша и Крисчън Грей, и ги публикува онлайн през 2011 г. в сайта „The Writers' Coffee Shop“ в Австралия. Интересът към четивото се засилва и книгата е издадена от малкото издателство Vantage Books. След няколко месеца излиза и втората част, а третата се появява в началото на 2012 г. И за съвсем кратко време – около половин година, се превръщат в бестселър. Манията „Петдесет нюанса сиво“ е в разгара си в средата на 2012 г.

Само за година са продадени десетки милиони копия. Според документите на регистрираната от Е. Л. Джеймс компания „Fifty Shades Limited“, за миналата година авторката е спечелила от отчисленията си за книгите 56,9 млн. долара. Платените от писателката данъци са на стойност над 13 млн. долара, така че чистият ѝ приход е над 43 млн. долара. Дамата регистрира допълнителни приходи и от продажбата на книгите си в електронна версия. За тях обаче липсват точни цифри.

През 2013 г. сп. „Форбс“ обявява Е. Л. Джеймс за



Е.Л. Джеймс със съпруга си

най-добре платения писател на годината, като тя влиза в класацията за първи път и директно я оглавява. За периода от юни 2012 до юни 2013 г. Джеймс е спечелила 95 милиона долара. По мнение на списанието небивалият успех на романа на писателката се дължи до голяма степен на електронните книги и тяхното широко разпространение.

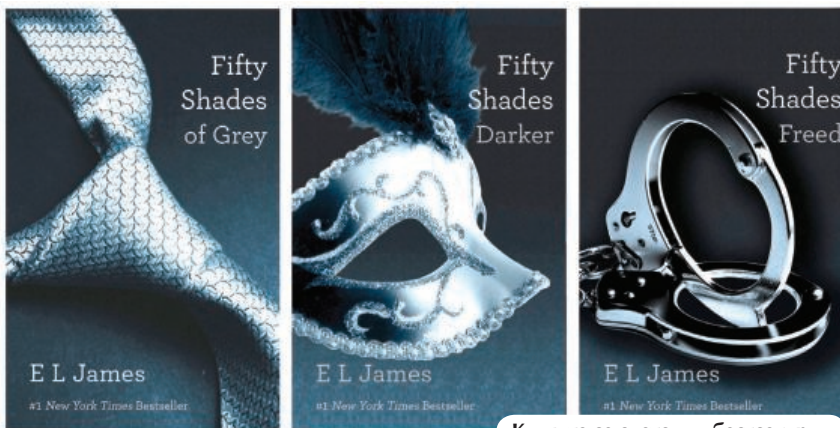
През 2014 г. от продажбата на книгите сметката на британката се допълва с още 10 млн. долара. Филмовите права само за първата част са продадени на „Юнивърсъл“ за 3 млн. паунда (5 млн. долара).

Допълнително Е.Л. Джеймс печели от фен артикули, които се продават на сайта ѝ. Сред тях са вино, наречено „Петдесет нюанса сиво“ – червено и бяло. По една линия за всяка от книгите. Бутилката се продава за 17,99 долара. Там може да се открие и музикална колекция, вдъхновила дамата по време на писането на книгата. Албумът 50 Shades of Grey - The Classical Album, се продава на сайта за 9 долара. И какво би била еротична поредица без сексиграчки. Създадена е цяла линия „Петдесет нюанса сиво“, като цената на безелниците започва от 20 долара.

Съпругът на Ерика, Найъл Ленард, тв сценарист и режисьор, признава, че вдъхновен от успеха на жена си,

също решава да започне писателска кариера. През 2012 г. той издава серия от крими новели, озаглавени Crusher. Семейството живее в Брентфорд, Западен Лондон. Имат двама снове, тийнейджъри, за които майка им казва, че не би искала да четат нейните книги.

Мнозина очакват и 2015 г. да е не по-малко доходна за Е.Л. Джеймс от предходните заради филмовата премиера, която ще популяризира още повече „50 нюанса“ - манията. Покрай завъртането на лентата се очаква да се продадат и безброй фенски артикули с щампа „Петдесет нюанса сиво“, от плюшеви играчки, през дрехи и бельо, парфюмерия и козметика и какво ли не още. Накратко - 50 плюс поводи за богатство.



Книгите са световни бестселъри



Вино „Петдесет нюанса сиво“ от сайта на авторката



**УНИКАЛНИТЕ СИРЕНА!**



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

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



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

# Брандът Уорхол

---

*Наричан „човекът-пазар“, основоположникът на поп-арта успява да превърне авангардния си стил и ексцентричната си личност в корпоративна идентичност. И до днес е един от най-скъпо продаваните автори на XX век*



Платната с кутийки супа „Кемпбъл“, продадени за милиони

## Преслава Георгиева

В началото на 60-те години, 33-годишен илюстратор от словашки произход влиза в галерия „Ферус“ в Лос Анджелис твърдо решен да пробие в някой от храмовете, в които Америка ревниво пази елитарното си, достигащо религиозен статут, модернистично изкуство. Младецът се обръща към собственичката на галерията Мариел Латоу с въпроса: „Просто ми кажете какво трябва да нарисувам?“. Нейният съвет е: „Помислете за нещо обикновено, всекидневно и лесно разпознаваемо“. Младецът се сеца за консервираните супички „Кемпбъл“, с които майка му го гощава на обяд. Създава 32 картини на кутийки супа „Кемпбъл“, по една от всеки вид - телешка, зеленчукова, пилешка и т.н., от които успява да продаде едва 5 за по 100 долара всяка. 34 години по-късно Музеят за модерно изкуство в Ню Йорк купува същите тези 32 платна за 15 милиона долара. Името на твореца е Анди Уорхол, а картините на тенкиени кутийки супа поставят началото на революция в изкуството и променят завинаги американската и световната култура.

Анди Уорхол е роден през 1928 г. в Питсбърг, Пенсилвания, в семейството на словашки емигранти. Като дете Анди страда от хорей – заболяване на нервната система, в резултат на което остава за дълго вкъщи, развива хипохондрия и се привързва силно към майка си. През дългите самотни месеци у дома започва да рисува и да колекционира снимки на знаменитости.

Уорхол завършва Техническия институт „Карнеги“ в Питсбърг със специалност „Рекламен дизайн“ и се мести в Ню Йорк. Започва работа като илюстратор в списание „Glamour“ и бързо се превръща в сензация с рекламните си на обувки, с ексцентричните си мастилени картини и с обложките на плочи, които изработва за една от водещите американски звукозаписни компании - RCA Records. В този период Уорхол започва да експериментира и със ситопечата. Става известен с несъвършенствата и неволните грешки, като петна и зацапвания, които оставя в творбите си, за да им придаде необичайна за времето непосредственост.

60-те години са най-силният период на Уорхол, през който той създава множество картини, маслени рисунки,

скулптури, фотографии и ситопечати на популярни американски знаменитости като Елвис Пресли и Мерилин Монро и на масови продукти като кока-кола и брило. Произведенията на Уорхол поставят началото на „поп арта“ и разтърсват из основи американското общество, в което потреблението се счита за панacea за всички социални проблеми, а изкуството е издигнато в култ и затворено в цитаделата на музеите.

Творбите му печелят широка публика и обществено внимание. Самият Уорхол започва активно да привлича други водещи артисти, кинотворци, изпълнители и покровители. Превръща студиото си на Юниън Скуеър в Ню Йорк в бохемски анклав, сред гостите на който са Лайза Минели, Дейвид Бауи и Боб Дилън. Извест-



Музеят на Уорхол в Пенсилвания



Емблематичните фотографии на Мерилин Монро

но като „Фабриката“, мястото служи както за ателие, в което заедно с армия от сътрудници Уорхол произвежда огромни количества ситопечати, филми, скулптури и обувки, така и за ъндърграунд арт сцена и парти зона, в която нюйоркската бохема разпуска извън границите на благоприличието.

През 1968 г. обаче, всичко се променя. Радикалната феминистка и актриса Валъри Соланас моли Уорхол да прочете неин сценарий, но когато отива да си го получи обратно, той не успява да го открие. По-късно същия ден Соланас се връща в ателието на Уорхол и го прострелва няколко пъти. Докторите едва успяват да го спасят, а Анди остава с трайни увреждания и е принуден да носи медицински корсет до края на живота си. След атентата парти сцената на „Фабриката“ става изключително ексклузивна и постепенно залязва заедно с купонджийската страна на Уорхол. Той насочва усилията си към разрастването на бизнеса, намирането на големи клиенти и добре платени проекти. Започва да издава собствено списание, наречено „Interview“, а през 1979 г. основава Нюйоркската академия за изкуства.

Атентатът се отразява не само на здравето, но и на изкуството на Уорхол, чието качество, според критиците му, започва да се „влошава“, а според поддръжниците му просто се променя. Творбите му, вече предимно портрети, стават по-малко провокативни и нямат предишния си поразяващ ефект. В края на 60-те години Уорхол се включва в американския „Jet Set“ – група богати знаменитости, които обикалят света и участват в светски събития, недостъпни за обикновените хора. Уорхол обича и познава отлично живота на известните и през 68-ма предрича както появата на съвременната култура на знаменитостите, така и бъдещата всепроникваща роля на медиите в обществения живот с прословутата си фраза „В бъдеще всеки ще има своите 15 минути световна слава“.



Независимо от полярните мнения за изкуството на Уорхол, никой не може да отрече, че той е един от най-влиятелните артисти на XX век и че променя завинаги изкуството и усещането за него. На първо място, той размива границите между елитарната и масовата култура. Демократизира и освобождава изкуството, като го прави достъпно за всички и променя из основи общоприетите представи за него. Уорхол доказва, че изкуство може да се прави не само заради самото изкуство; че негов обект може да бъде всичко, включително стоките за масово потребление; че една творба може да вълнува сама по себе си, дори когато в нея няма дълбоко заложено послание; че изкуството може да влияе на разума, вместо на чувствата; че може да бъде мултиплицирано; че може да се излага извън музеите; и че артист може да бъде всеки, който познава освобождаващата емоция на творческия процес.

Напук на всички критики, че изкуството му е напълно лишено от смисъл, Уорхол заявява, че смисълът на изкуството, което той създава, е да няма смисъл. „Колкото по-дълго наблюдаваш едно и също нещо, толкова повече то губи смисъла си и толкова по-добре и по-освободен се чувстваш“, казва той.

Макар да е често критикуван, че комерсиализира и продава не само себе си, но и цялата идея на изкуството, Уорхол без колебание заявява, че е напълно нормално да правиш бизнес с изкуство и че е напълно естествено да бъдеш корпоративен артист в един корпоративен свят. В книгата си „Философията на Анди Уорхол“, издадена през 1975 г., той казва: „През хипи ерата хората отричаха бизнеса и казваха, че парите са лоши и работата е лоша. Но да правиш пари е изкуство, да работиш също е изку-“



„Тройният Елвис“ и  
„Четворният Марлон“



ство, а добрият бизнес е най-висшата форма на изкуство. Аз започнах кариерата си като комерсиален артист и искам да я завърша като бизнес артист“. И наистина, екипът и производството във „Фабриката“ на Уорхол достигат размерите на немалък бизнес, а Уорхол превръща себе си в един от най-силните брандове, създавани някога.


През цялото време е открит по отношение на амбициите си да превърне изкуството си в стока, а себе си в желан обект в една пазарна икономика. Наричан „човекът пазар“, Уорхол успява да превърне авангардния си стил и ексцентричната си личност в корпоративна идентичност. Създава търсене и същевременно осигурява предлагане на нещо несъществуващо до онзи момент - личността, имиджа и изкуството си.

Анди Уорхол умира през 1987 г. от усложнения след рутинна операция на жлъчния мехур. Страстен колекционер, през 58-годишния си живот той натрупва множество всекидневни и редки предмети – от буркани за бисквити, играчки, бижута и часовници до антики и индиански артефакти. След смъртта му екипът на Аукционната къща „Сотбис“ разглежда и описва имуществото му в продължение на цели 9 дни. Оценява го на 20

милиона долара, с по-голямата част от които, според вещанието на Уорхол, се създава фондация за „развитие на визуалните изкуства“.

Уорхол не поддържа документация, в която да описва творбите си. Вместо това събира разписки, пощенска кореспонденция и флайъри от изложби в повече от 600 кутии, които запечатва и нарича „капсули на времето“. До момента са отворени едва една четвърт от кутиите и по тази причина само част от произведенията на Уорхол са вписани в каталог, а общият им брой остава неизвестен. Според сайта Artprice той създава около 400 000 творби, много от които, разбира се, копия, а Музеят на Анди Уорхол в Пенсилвания е най-големият музей в САЩ, посветен на един-единствен творец.

И до днес творбите на Уорхол са барометър за силата на арт пазара. От 2009 до 2013 година ежегодните приходи от продажби на Уорхол надминават 300 милиона долара, а миналата година скачат двойно, достигайки рекордните 653,2 милиона долара от общо 1295 творби. Той става най-продаваният артист за 2014 г., задминавайки с близо 200 милиона най-големия си конкурент – Пикасо. Два от ситопечатите му - „Тройният Елвис“ (Triple Elvis, 1963) и „Четворният Марлон“ (The Four Marlons, 1966), продадени миналата година, достигат цени съответно от 81,9 и 69,6 милиона долара. До момента рекордът за най-скъпа творба на Анди Уорхол държи „Катастрофата на сребърната кола“ (Silver Car Crash, 1963), продадена от Аукционната къща „Сотбис“ за 105,4 млн. долара през 2013 г.

Според Клеър МакАндрю, основателка на компанията Arts Economics, творбите на Анди Уорхол са толкова успешни, защото „колекционерите търсят съвременно изкуство с историческа стойност“. И това като че ли е най-добрата дефиниция на гения на Уорхол – той използва изкуството като средство да твори история, при това успява да го постигне още приживе. 

Фабриката, 1965 г.



# Александър Георгиев

избра модата  
и модата  
избра него



---

*Клиентките ми искат да изглеждат скъпо, а дрехата да е удобна за носене, казва покорният Виена български дизайнер*

Александър Георгиев е роден в София. Завършил е Техникум по дървообработване и вътрешна архитектура-София, Висш лесотехнически институт, специализирал мода във Виена. От 1994 г. има собствена фирма за модни облекла. В Австрия е един от най-успешните български дизайнери. Марката, под която са познати неговите облекла, е „Alexander Georgiev“.

## Светлана Желева

В се повече български модни дизайнери, художници и творци успяват във Виена. Александър Георгиев е един от тези артистични натури, проправил пътя. Той живее във Виена повече от 18 г. и толкова е свикнала с Австрия, че я признава за „втора родина“. Казва го без следа от превзетост или чувство за малоценност. За последно си е идвал в България през 2007 г. През последните 7 г. изживява своята нова лична трансформация, като постоянно пътува между Китай, страните от Персийския залив и Европа.

Преди месец се върна от пътуване до Абу Даби и Доха в Катар, където има бизнес партньори. Изтокът го вдъхновява. За арабите казва, че са сериозни и свръхкоректни.

### Килими

За около 1 година Александър е разработил дизайна на 11 модела модерни килими за една швейцарско-немска фирма, които произвежда в Непал. Моделите му нямат общо със световно прочутите персийски килими, със старите класически образци. Те носят тренда на новото време и са от 100% вълна или вълна и коприна.

„Впечатлява ме комбинацията на цветовете, модерният дизайн на съвременните килими, но те не носят стилистиката на типичните килими на Изтока, особено на Персия. Моите модели са нова генерация килими. За съжаление, славата на персийските килими може и да не е намалела, но интересът към тях е западнал. Докато през 50-те и 60-те години на XX век на тях се гледаше като на инвестиция, сега вече все по-рядко се намират купувачи. Много от тях държат цена от по 200 хил. евро, но времената вече са други, обяснява той.

Модата за Александър Георгиев е житейското занимание. Признава, че като соло дизайнер му е неприятно да се бори с индустриалната мода и текстила, който идва от Азия. Но не се предава. Този бизнес му носи не само удовлетворение, но му стига да поддържа доста



Дизайнерът сред свои модели

ФОТО: ЛИЧЕН АРХИВ

приличен стандарт. Най-странното признание, което прави, е, че все още не може да си обясни, защо въобще се занимава с мода?! Сякаш са се намерили взаимно.

### Ерата на кожата

През 1994 г. Александър Георгиев прави решителна стъпка към собствен бизнес с модни облекла, като преди това около 4-6 г. изпълнява различни поръчки. Учил е в Техникум по дървообработване и вътрешна архитектура в София, след което завършва Висшия лесотехнически институт. Още докато е ученик в техникума, работи в модна фирма и се учи на занаят. Започва да изработва изделия от кожа - якета, шапки, гривни. Учи се да обработва кожи с косъм. По-късно регистрира своя фирма и така пробива на родния пазар. Вече във Виена започва да се занимава с вечерна мода. Експериментира с корсета, който в миналото е бил част от бельото, но днес е елегантна връхна дреха.

Междувременно специализира, държи и допълнително курсове във Виенската стопанска камара. Трябват му още 2-4 г., за да се почувства наистина в свои води.

„Това е стара истина, колкото света - жените се отличат по-трудно от мъжете, те са по-капризни, следват модни тенденции, купуват по-често, дрехата е задължително да подчертава красотата на тялото им, като



скрива недостатъците. Полетът на фантазията буквално няма граници“, категоричен е дизайнерът. „Наблюдавам движението на плата върху тялото и се опитвам да го осмисля до последния момент, в който дрехата звучи професионално. Искам да извлека максималната помпозност на плата, дрехата да е елегантна, спокойна, нежна.“

### *Женственост*

Разбира се, жените в немско говорящото пространство са по-различни в обличането си от французойките, а също и от българките. На моменти му се струват „ужасно скучни“, като зимна нация се носят много спортно в ежедневието, но стане ли дума за балове, коктейлни рокли и вечерни тоалети, се преобразяват, следвайки класиката. Австрийките пътуват много, повечето от тях искат да изглеждат космополитно. Самият Георгиев има постоянна клиентела, не само на възраст 55+, претенционни дами, отраснали и носили „Диор“ и „Шанел“, които сега предпочитат индивидуалния дизайн на Александър Георгиев с реверанс към естествените материи. Отново елегантност, пърхане като горските елфи, лека прозрачност. С една дума: женственост.

### *Качеството*

Георгиев работи само с платове, произведени в Италия и Франция, като в моделите му присъстват комбинациите, наложени от Армани през 60-те години на XX век - вълна с коприна, коприна с памук и други. „Клиентките ми искат да изглеждат скъпо, а дрехата да е удобна за носене и да запазва формата си“, добавя той.

Масовата конфекция в някаква степен е покварила хората, накарала ги е да купуват, да избират и изхвърлят лесно, без да се замислят какво всъщност е модата.

### *Тренд*

Творческото развитие на дизайнера минава през различни лични пристрастия. „Имах периоди, в които не можех да направя нищо в червено, сега едни от най-хубавите ми рокли са точно в малинено и рубинено. Обичам да правя рокли в слънчево жълто, в синьо, имам модели в розово, отровно зелено, разбира се, и в черно. Обожавам кремавото (цвет шампанско, беж), бялото – по-малко, златния цвят и платове със златно покритие, както и дантелите. Обичам детайлите, работя с камъни, мъниста, кристали, облечени копчета.

Черно-бялото не слиза от подиума. Обяснението е, че деловите хора съзнателно избягват да се обличат цветно в продължилата дълго световна криза. Иначе ще ги обявят за прекалено смели, ще влязат във фокуса на вниманието, затова се обличат в черно-бяло. То запазва неутралитета. Друг любопитен тренд е, че в модата много неща вървят към улесняване, но от друга страна, всъщност носят усложняване, например комбинациите с цветове, обобщава тенденциите Александър Георгиев. [И](#)



# KATARZYNA PREMIUM CLUB отпразнува Трифон Зарезан

**С** изключителен стил и отлично настроение Katarzyna Premium Club отпразнува празника на винопроизводителите Трифон Зарезан в елегантния столичен клуб Black Label. Членовете на клуба с удоволствие дегустираха топ вината на избата, които се лееха от Магнум бутилките - звездите на Katarzyna - Les Fleurs, Les Amandiers, Les Nuits Blanches, Le Rose, Encore Syrah и Question Mark Gold.

Гостите останаха очаровани от вината, които бяха поднесени с черен, червен хайвер и стриди.

Katarzyna Premium Club е един от най-новите проекти на избата и е своеобразен жест към специалните клиенти, които споделят и ценят идеалите на Katarzyna Estate за виното и предлагането му. Всички членове притежават Katarzyna Premium карти, които им осигуряват преференциални условия – премиум продукти, лимитирани серии, персонализирани етикети, покани за всички събития на избата, ежегодно посещения в избата, специални подаръци

и много други.

„Katarzyna Premium Club е израз на нашата благодарност и признание за доверието, което ни гласуват нашите най-големи почитатели. Именно поради тази причина избрахме да отпразнуваме винения празник Трифон Зарезан заедно с тях. За нас грижите за добрия вкус на клиентите ни са професионално задължение и призвание. Всички притежатели на клубната карта са специални и искаме да им дадем още малко внимание, да споделим още капка от вдъхновението си“, сподели г-жа Николова, управляващ директор на Katarzyna Estate.

Събитието уважиха Владимир Каролев, Сашо Чакалки – изп. директор Общинска банка, Румен Ралчев, издателят Виктор Папазов, Григорий Вазов – директор ВУЗФ, бизнес дамите Траянка Орфаниду и Мая Косева, Йордана Димитрова- „Мис България“ 2012, Богдан Томов, виненият експерт Цвета Тановска и още много приятели на Katarzyna Estate. [И](#)



# Магията на фолклорната сватба



Традицията отново е модерна, връзката между древност и съвремие не е прекъсната и агенцията „Черга“ има свой принос за това

Ако искате да организирате сватба така, както някога са празнували вашите предци – с много обреди и ритуали, и днес има начин това да стане. Без да се налага сами да проучвате традицията, по един почти вълшебен начин ще се върнете към своите корени и ще пренесете позабравената символика. Невена Жекова и нейният екип от Агенцията за сватби и веселби „Черга“ ще ви улеснят в организацията на специалното събитие във фолклорен стил.

## Татяна Явашева

**В**место да хвърля букета, булката дава на неомъжените си приятелки по стръкче от сватбената китка. Всяка от тях завързва на него свое бижу и го пуска в менче с вода. После булката изважда едно по едно цветята и ги нарича, като връща цветето на тази, която си припознае накита. Тази традиция Невена Жекова заимства от обичая „ладуване“, преди 10 години, когато двамата с нейния партньор в живота Ясен Жеков организират своята сватба.

### Началото

В момента има вълна от интерес за връщане към старите традиции. Но преди 10-ина години се усещаше дистанциране на повечето млади хора от фолклора. Най-трудно за Невена Жекова било да убеди първите си клиенти да ѝ се доверят, тъй като освен собствената си сватба, нямала какво друго да покаже. Минала през доста изпитания, докато си проправи „пътечката“, но се радва, че в началото на това ново за нея начинание младоженците проявявали толерантност и разбиране. „При фолклорната сватба се иска богато познаване на ритуалите и обредността. Организацията на такова събитие не е само да се запази час за обредния дом, да се направи резервация за ресторант и да се уточни менюто, има редица други детайли, за които трябва да се помисли“.



ЯСЕН ЖЕКОВ

След като организира собствената си сватба във фолклорен стил, Невена Жекова намери своята подходяща ниша за бизнес

разказва собственичката на „Черга“.

### Път

Създаването на агенцията се превръща в кулминация на всичко, с което Невена Жекова се е занимавала. Завършила е техникум по електроника, специалност програмиране. Там се научила да мисли логически, но усетила, че работата в ИТ сектора не е нейното призвание. Завършила ПР и реклама в СУ „Св. Климент Охридски“



Гостите на съвременната фолклорна сватба също са в народни носии



ФОТО СТУДИО ВЪЛКАНОВ



ГЕОРГИ ВЕЛИЧКОВ

и там се научила да мисли креативно. По време на следването играла в театър, а се увлякла и по народните танци. Когато дошъл моментът за нейната сватба, решила, че ще я организира сама. И тогава установила, че целият ѝ опит и познания, както и всичко, което нейната баба ѝ е разказвала, и песните, които ѝ е пяла, идват точно на място при организирането на това специално събитие. Вложила много време и енергия в подготовката. Когато всичко приключило и гостите поздравили младоженците за невероятното преживяване, Невена Жекова решила, че си струва да опита да превърне организирането на фолклорни сватби в бизнес.

### Ценности

Раждането, женитбата и смъртта са считани за трите основни момента в човешкия живот. Характерни за сватбата са ритуалите, наричанията и предвещанията. Те са били важни, за да се види какъв ще е животът. Младоженците да са здрави, да са щастливи и да се обичат – това са непреходни ценности и във времето на технологиите. Да има берекет, да са имотни и паралии – тези пожелания не губят актуалност. Някога не са мечтали за ваканция на екзотичен остров, за луксозна кола и жилище, а са искали да остаряят заедно, да имат голяма челяд

и животът да върви по мед и масло.

### Организация

Повечето от бъдещите младоженци имат слаби познания за традициите от миналото и затова ролята на Невена Жекова не е само да организира тяхното празненство, а и да ги въведе в приказната атмосфера на фолклорната сватба. После те предават това на гостите, които канят и така се създава цялостна синергия и съпреживяване на очакванията за красив сватбен ден.

Невена Жекова продължава да изучава регионалните особености на фолклорните сватби. И в зависимост от кой край са родом младоженците, включват един или друг ритуал, подбират специфичните особености на обредите. Като цяло в сватбата има определени моменти, които не може да бъдат пропуснати, но детайлите зависят от региона.

### Облекло

Най-силно желание за организирането на фолклорна сватба има от българите, които живеят в чужбина. Първоначално било трудно младоженците да убедят близките си да са в носии, но вече има сватби със 150 гости, об-



Засега най-силен интерес към организирането на фолклорна сватба има от българите, живеещи в чужбина



НЕЛИ ПРАХОВА

## ПОВЕРИЯ

- ✓ Със забулването за невестата настъпва период на говеене – обредно мълчание пред новите родители, което бива прекъсвано със специален ритуал, наречен прошка.
- ✓ Булката трябва да прекрачи през ръжен, верига, синджир, за да може лошотията да излезе от нея и да отиде в желязото.
- ✓ На младоженеца се разкопчава копче или се развързва връзка, за да не се върже лошото към него.
- ✓ Когато отиват да сключат брак и сложат подпис, младоженците не бива да се връщат по същия път към къщи, за да не „повтарят“, т. е. да се разделят и после да се оженят отново.
- ✓ Когато въвеждат булката в новия ѝ дом, я поръсват с брашно, за да побелее и да остарее в тази нова за нея къща. **И**

лечени според фолклорната традиция. Първата реакция обикновено е да отхвърлят тази възможност, но после еуфорията ги завладява и започват да намират решения за облеклото – от скрина на баба, от ансамбли, от приятели, от читалища. Така стават съпричастни към организацията на събитието. Младоженците предпочитат да направят специална поръчка за сватбените си одежди във фолклорен стил, а не да ползват носия под наем. И са приятно изненадани, че ушиването и везането на една женска носия излиза по-евтино от модерната рокля на булката.

## Корени

Най-пищната сватба, организирана от Агенция „Черга“, е била на поляните край Смолян, а най-голямата за 180 души се е състояла в архитектурния резерват Копривщица. Невена Жекова е силно свързана с този балкански град. Баба ѝ е от там, а неин чичо е Тодор Каблешков. Някога прадядото на Невена Жекова купил къщата на Найдено Геров от неговата сестра и днес тя принадлежи на семейството ѝ. Другата ѝ баба е от Софийско и е носител на колоритния шопски фолклор.

## Планиране

Процесът на организиране на сватбата обикновено трае между 6 месеца и една година, рядко срокът е по-кратък, но и това се случва. Българите, които живеят в чужбина, планират доста по-отрано.

Предпочита се фолклорната сватба да е извън София и така този празничен ден става наистина специален. Излиза се от конвейера на ритуалната зала в големия град и събитието става лично и уникално. Освен това има възможност да съчетаят съвременните порядки с традиционната обредност на фолклорната сватба и така древно и съвременно се вплитат в едно.

## Събития

Агенцията организира тиймбилдинги, също съобразени с фолклорната традиция, които се превръщат в незабравимо пътешествие в миналото. Играят се народни танци и това истински забавлява участниците, същевременно те научават много за фолклора и са очаровани от възможността лично да преживеят срещата с позабравени български традиции. Новост са семинарите за бъдещи младоженци. Те са насочени към хора, на които им предстои да сключат брак, но по една или друга причина искат сами да организират своята сватба. На тези кратки семинари те получават ноу-хау как по най-добър начин да направят своето специално събитие и как да преодолеят „подводните рифове“. Тепърва предстои организирането на уъркшопи за занаяти – изработване на бижута по стара техника, плетене, шиене и др. Ниша за нов бизнес е организацията на кръщенета във фолклорен стил.

Древните ритуали имат своя дълбок смисъл. Затова сватбата във фолклорен стил отново е модерна. **И**



# Концерти за бебоци

*Софийската опера и балет предлага спектакли и за най-най-малките, защото това е начинът отрано да се създава новото поколение вярна публика*



„Концерти за бебоци“ съществуват малко повече от година, но бързо се превърнаха в хитова инициатива на Софийската опера и балет. Спектаклите за деца на възраст от 0-3 години са в петък, събота и неделя. Идеята е на акад. Пламен Каргалов, според когото това е начинът отрано да се отглежда и създава новото поколение върна публика.

Татяна Явашева

фото Стоян Йотов

Спектакли и за най-най-малките предлага Софийската опера и балет. Концертите за бебоци се появиха след успеха на програмата „Опера за деца“ и така ветрилото от възможности се отвори толкова широко, че вече буквално за всекиго в залите на операта има по нещо привлекателно и красиво.

### Време за забавление

Децата от 0 до 3 години са специалните гости на тези представления и затова техните билети са безплатни. Плащат само съпровождащите ги. Програмата е ориентирана също към бъдещи майки, към малко по-големите братчета и сестричета. Децата са придружавани от своите родители, от баби и дядовци и всички те искрено се забавляват. Спектаклите се провеждат в специално оборудвана зала, съобразена с потребностите на най-малките посетители. През този близо един час в операта градусът на настроението е необичайно висок и това е причината билетите да се разграбват.

### Най-капризната аудитория

Режисьор и хореограф на „Концерти за бебоци“ е Юлия Кръстева. Тя отдавна работи с деца и още преди 10-ина години участвала в създаването на Детски музикален театър към столичното читалище „Петър Берон“. Юлия Кръстева познава добре детската психика и има голям опит в работата с най-малките. Тя признава, че точно това ѝ доставя радост и професионално удовлетворение. Заради нейната всеотдайност към тази най-непослушна аудитория, директорът на Софийската опера и балет маестро Каргалов ѝ гласува доверие да се заеме с представленията за бебоци.

### Програмата

Първата част на спектакли-

те включва популярни детски песнички и постепенно се преминава към класическите произведения за деца. Репертоарът постоянно се променя. Търси се и сюжет, който да се разиграе, за да може интересът на децата да се привлече и вниманието им да се задържи върху случващото се на сцената. Бебоците, както в операта са нарекли децата на най-крехка възраст, се запознават с артистите и с музикалните инструменти и така навлизат в магията на голямото изкуство.

### Празник

Вече има дечица и групи от малчугани, за които Софийската опера и балет е желано място за забавления и те са чести гости. Неотдавна един от най-редовните посетители на представленията за най-малките – Никола, отпразнувал своя трети рожден ден в операта. Родителите му откупили целия спектакъл и на него присъствали много негови приятели, разбира се, с придружител. На празник като на празник – с голяма торта и много емоции.

### Интерес

„Стартирахме програмата с убеденост, че тя ще е добре приета, но интересът надхвърли нашите очаквания. Вълнуващо е да видим как фоайето на операта се пълни с бебешки колички, с деца, родители, баби и дядовци“, разказва Юлия Кръстева. Успехът и многото запитвания вече подтикват към идеята за гастроли извън София. Юлия Кръстева и организаторите на тази програма обещаваат един забавен час, наситен с много музика, танци и емоции. Спектаклите ще дадат позитивен заряд на вашите мъничета. Радостта в техните очите е най-голямата награда за всички, които са се посветили на тази инициатива. **И**



Чрез „Концертите за бебоци“ децата бързо навлизат в магията на голямото изкуство, уверява режисьорът Юлия Кръстева

# Полетът на въображението



---

*Във всяко свое платно художникът Стефан Тодоров показва прецизност и майсторство на четката*



## Татяна Явашева

**К**оприната е благодарен, но и твърде коварен материал, казва художникът Стефан Тодоров. Избрал да работи основно върху коприната заради своите графични търсения, тъй като именно това платно дава възможност най-добре да изрази себе си, да бъде пластичен и различен. В продължение на над 24 години той изгражда и усъвършенства своята техника за работа върху материал, който изисква прецизност и майсторство на четката. Стилизацията и множеството композиционни центрове са отличителна черта на творбите му.

### По свой път

Стефан Тодоров е израснал в артистично семейство на архитекти и художници, но сам избрал посоката на своето развитие. „Артистът трябва да има свободата да се изразява, иначе ще липсва един от основните компоненти на изкуството – искреността. Владението на сложна техника е само пътят, до който желанието да се изразяваш те е довело, тя не е самоцел, а специфична изразност, до която всеки артист по свой начин достига“, смята художникът.

### Критерии

Създаването на критерии в съвременното общество е процес, който има сложен културен фон, и хората, които създават критерии, би трябвало да имат богата визуална, емоционална и материална култура. Само тогава, след дългото натрупване на образи и състоя-



ния, някой би могъл да създава „нови форми“ под знаменателя на критерии. Ако всяко мнение на „силния на деня“ се превръща в „критерий“, то самото понятие, както и зарядът, което то носи, се лишава от смисъл, уверява Стефан Тодоров.

### Ценители

Негови картини присъстват в колекциите на краля на Мароко Хасан II и на кралския двор на Япония. Хилари Клинтън също притежава творби на Стефан Тодоров. Пазарът в чужбина за художник, който живее и работи в България, е изключително стеснен, но не и затворен. Но и в България не се стига лесно до клиента, тъй като пазарът на изкуство е деформиран - изложбените пространства не са сегментирани и всеки предлага всичко. Не е професионално една галерия да има всякакъв вид клиенти, на които да продава от живопис и графика до поп

арт. Галеристът не бива да се превръща в продавач на изкуство, смята Стефан Тодоров. Би било добре артистите да имат свои агенти, но в България тази професионална ниша засега остава неразвита.

### Предстоящо

Стефан Тодоров ще открие самостоятелна изложба на 2 април в салона на галерия „София“ в Българския културен институт в Лондон. На това специално събитие той предвижда да направи пърформанс с рисуване върху коприна под вокален съпровод. Картините ще гостуват там до 20 април. [И](#)



# Да преживееш **ГОЛУЕЙ**

---

*Третиият по големина ирландски град ще засити сетивата ви за история, природа и забавления*



Испанска Арка



фото УИКИПЕДИЯ

## Преслава Георгиева

**Г**олуей е град на западното крайбрежие на Ирландия, провинция Конахт и административен център на едноименното графство. Градът е разположен около залива Голуей и устието на река Кориб, която разделя графство Голуей на източна и западна част. С население от 75 500 души, той е третият по големина град в страната след столицата Дъблин и град Корк.

Според една от версиите, името на града идва от реката Кориб (от гаелски Гайлив), която е западна граница на първоначалното селище. Другата версия се базира на древна легенда, според която градът носи името на митичната принцеса Галива, дъщерята на вожд Бресъл, която намира смъртта си в река Кориб. Така реката получава нейното име, а Бресъл изгражда в местността селище.

### История

Най-ранните артефакти, които свидетелстват за човешко присъствие в района, датират още от каменната епоха. Смята се, че градът се изгражда около древно рибарско селище в местността Клада. Първите сведения за пристанищни дейности в Голуей са от втори век, когато гръцкият географ Клавдий Птоломей включва района в картите си, а в средновековните летописи от XXII век градът вече се споменава като действащо пристанище.

Век по-късно с инвазията на норманите в Голуей се заселват множество нормански търговски кланове (племена). Започва бурно развитие на международната търговия и 14 от търговските фамилии натрупват толкова огромни богатства, че поемат управлението на града в следващите

почти 200 години. В резултат на това и до днес Голуей е наричан „Градът на племената“. През този период той е третото по важност пристанище след Лондон и Бристъл, а останки от средновековния порт, за който се вярва, че е посрещал мореплаватели като Колумб и Магелан, могат да се видят и днес.

През XXII век норманите построяват замък и крепостна стена около града, която обхваща територия от над 25 акра. През XIV век стените се разширяват и градът започва да се откъсва от норманското влияние. Като повечето средновековни градове, изградени главно от дърво, Голуей на два пъти бива опожарен и изграден отново, последния път - изцяло от камък.

През XVI век градът се радва на огромен разцвет и богатство, резултат най-вече от търговията с Испания, но идването на Кромвел през 1651 г. и последвалите редица от неблагоприятни исторически събития водят до упадък, който продължава чак до XX век.

Днес Голуей се счита за един от най-бързо развиващите се градове в Ирландия и в Европа. Той е известен търговски център и популярна туристическа дестинация заради богатото си историческо наследство, живописна природа и наситената си културна сцена. Градът се разраства много над очертанията на средновековното селище, но историческата част остава в самия център.

### Забележителности

Средновековните павирани улички, осеяни със забележителности, очароват с множеството малки сувенирни и



Конните надбягвания

антикварни магазинчета, книжарници и занаятчийници. Като добавим към това гостоприемството на местните жители, разнообразието от ресторанти и пубове с музика на живо и ярките, зацветени фасади, Голуей е място, в което ще поискате да се връщате отново и отново.

Забележителностите в Голуей могат да бъдат обходени пеша, което прави разходката повече от приятна. Сред местата, които си заслужава да видите в Голуей, са: прочутата Испанска арка от XVI век на устието на река Кориб, носеща спомени за разцвета на търговията с Испания; църквата „Св. Никълъс“ – най-голямата средновековна църква в Ирландия; катедралата „Св. Никълъс“ – най-младата от европейските каменни катедрали; останките от средновековната крепостна стена; замъкът „Линч“, построен в централната част на средновековния град – една от най-старите запазени и действащи сгради в Ирландия. Днес в сградата се помещава местният клон на Обединена Ирландска банка, както и малък музей, който можете да посетите свободно в рамките на работното време на банката.

Замъкът е построен през XVI век от богатата фамилия Линч, много от членовете на която са служили като кметове на града. Един от тях – Джеймс Линч, остава в историята с това, че осъжда собствения си син на смърт заради убийството на испански моряк през 1493 г. и го обесва сам, на един от прозорците в дома си. Днес на мястото на екзекуцията, до прозореца, известен като „Прозорецът на Линч“ на улица „Пазарна“ в града, стои черна мраморна плоча. Тази и други интересни истории от местния фолклор можете да научите, ако се запишете за специалната туристическа обиколка, посветена на митовете и мистериите на Голуей.

От 1884 г. Голуей е университетски град, като настоящем студентите в Националния университет на Ирландия в Голуей са 17 000, или една четвърт от населението на града. Каменната сградата на университета, покрита с бръшлян и построена в четириъгълна форма с вътрешен двор, е още една от популярните забележителности. Разположена на брега на реката и само на 10 минути пеша от центъра, тя играе много важна роля в културния живот на града. В кампуса се намират музей, арт галерия, театър, кафенета и ресторанти. Университетската библиотека е дом на множество редки книги, някои от които на повече от 500 години.

Мостът, наричан „Бентът на съомгата“, прекосява река Кориб, свързвайки Съдебната палата с Катедралата. През летните месеци от моста можете да наблюдавате пасажите съомга, които преминават оттам, за да хвърлят хайвера си нагоре по реката.

В сърцето на града се намира площад „Ейре“, дарен на града през 1710 г. от кмета Едуард Ейре. През 1963 г. площадът бива преименуван на Парк „Джон Ф. Кенеди“, в чест на американския президент, който посещава града през същата година. Тук се намира известната статуя „Хукър“, изградена в чест на едноименните традиционни рибарски лодки с тъмно червени платна, специално създадени за условията на плаване в залива Голуей. Паркът е едно от най-популярните места за разходки и срещи в града.

Местността Клада (от гаелски – „каменист бряг“) е наследник на рибарско селище от V век. Тъй като Клада никога не попада в границите на градската стена, местността успява да запази до голяма степен своята автономност и обичаи. Тук все още живеят рибари, които и до днес

Църквата „Свети Никълъс“







Национален университет на Ирландия в Голуей

снабдяват населението на града с риба и морски дарове. Заливът и живописната природа правят старото рибарско селище предпочитано място за туристите. Известни със своята суеверност, рибарите от Клада не влизат в морето, ако по пътя си срещнат червенокоса жена, тъй като вярват, че това носи лош късмет. Устието на река Кориб е атрактивно и с това, че тук се събират огромни групи лебеди.

Клада е известна и с едноименния пръстен, който представлява халка с две ръце, държащи сърце с корона върху него. Легендата гласи, че млад рибар от Клада – Ричард Джойс – бива отвлечен в морето от пирати и продаден за роб в Алжир. Господарят му – златар – го научава на занаят, а Джойс, който силно страда по своята любима в Клада, създава пръстена с надеждата, че някой ден ще може да ѝ го даде. Ричард получава свободата си след дълги години в робство, през които успява да спечели уважението на златаря. В желанието си да го задържи, той му предлага ръката на дъщеря си и половината от богатството си.

Джойс обаче отказва предложението и се завръща при своята любима, която през всичките години му остава вярна и го чака в родната Клада. Така пръстенът се превръща в символ на приятелството (ръцете), любовта (сърцето) и лоялността (короната) и в традиционна венчална халка в Ирландия. Когато се носи на дясната ръка със сърце сочещо нагоре, пръстенът показва, че човекът е свободен. Ако сърцето сочи надолу, значи е обвързан. Когато се носи на лявата ръка, със сърце нагоре, значи човекът е сгоден. Ако сърцето е надолу, значи вече е женен. Пръстен „Клада“ можете да купите във всеки сувенирен и бижутериен магазин в Голуей.

Ако разполагате с достатъчно време, можете да вземете ферибот до Аранските острови. Трите ветровити, скалисти острова предлагат спиращи дъха гледки, но и голям брой исторически паметници от времето на келтите и ранното християнство, носещи спомени на повече от 2500 години. Аранските острови са част от областта Гаялтахт – едно от малкото места в Ирландия, в които се говори предимно гаелски език и където можете да усетите автентичните ирландски традиции и дух. Заради близостта на Голуей до Гаялтахт повечето голуейчани също говорят гаелски, а градът, известен като „най-ирландският град“, пази живи традиционните ирландски езици, обичаи, песни и музика.

Крайбрежната алея на Голуей, дълга около 2 км, ще ви отведе в известния морски курорт Солтхил и ще ви предложи прекрасни панорамни гледки към града, плажа, Аранските острови и Конемара.

### Настаняване

Голуей предлага възможности за настаняване за всеки вкус и бюджет. Цените за настаняване в хостел започват от 10 евро, а тези в хотелите – от 30 до 150 евро за петзвездна нощувка. Голуей предлага многобройни пансионни със закуска (Bed&Breakfast), като цените за единична стая започват от около 30 евро. Пансионите като че ли са най-удачният начин да влезеш в ирландски дом и да опиташ от ирландския бит и уют. Условиата са чудесни, а ароматът на кафе и прясно изпечен бекон сутрин дава усещане за дом далеч от дома. Домакините са изключително гостоприемни, винаги готови да ви упътят, да ви посъветват, да ви помогнат, а понякога дори да ви придружат в града и да ви заведат на театър или музикална постановка.

### Заведения

Невъзможно е да посетите Голуей и да не опитате чаша



Улица „Кий“



Прозорецът на Линч



Най-красивите рокли и шапки получават награди в Деня на дамите

HELPMYSTYLE.EE

„Гинес“ в някой от многобройните пъбове с разноцветни фасади в града. Улица „Кий“ и известният Латински квартал вероятно са най-оживените места в града, тъй като тук са концентрирани голяма част от пъбовете и ресторантите. Гинесът в Ирландия, който не може да се сравни с гинеса никъде по света, е удоволствие за сетивата, дори ако не сте почитател на бирата, а уютът на голуейските пъбове, в почти всеки от които звучи автентична ирландска музика на живо, прави преживяването повече от вълнуващо.

Местните ресторанти предлагат изключително разнообразна и особено вкусна кухня, но ако сте почитатели на фиш енд чипс, не пропускате да посетите рибния ресторант „Mc Donaghs“, на улица „Кий“ - предпочитано място за хапване на четири поколения голуейчани.

### Културни и спортни събития

Освен с богатата си история, Голуей е известен и като „културната столица на Ирландия“. Бохемски и артистичен, градът почти целогодишно е домакин на множество разнообразни културни и спортни събития, които събират стотици хиляди души от цял свят. Сред най-известните фестивали в Голуей са: Международният литературен фестивал през април; Фестивалът за традиционна ирландска музика през юни, Кинофестивалът и Международният фестивал на изкуствата, които се провеждат през юли, Международният фестивал на стридата през септември, Международният детски фестивал и Комедийният фестивал, които се провеждат през октомври. По време на тези културни събития не само сцените, но и улиците на Голуей се изпълват с хора, музика, танци и пърформанси, а пъстрите паради са атракция за всички възрасти.



Пръстенът „Клада“

ВИКИПЕДИЯ



Аранските острови



Курортът Солтхил

Ежегодният парад, който се провежда в рамките на Международния фестивал на изкуствата



Едно от най-емблематичните ежегодни събития в Голуей е Конният фестивал (Конните надбягвания), които се провеждат в рамките на седем дни в края на юли и са традиционни в града от 1869 г. Фестивалът включва 51 надбягвания с награден фонд от над 2 милиона евро. Повече от 200 000 души посещават всяка година хиподрома Белибрит, като сумата от залаганията надвишава 100 милиона евро. Едно от най-атрактивните съпътстващи събития на Конните надбягвания е „Денят на дамите“. В този ден те обличат най-красивите си дрехи и слагат най-изящните си шапки, а хиподромът се превръща във феерия от цветове и причудливи форми. Наградите за най-добре облечена дама и най-красива шапка варират между 1500 и 8500 евро.

Голуей предлага уникална смесица от история, зашеметяваща природа, музика, фестивали, цветове, уютни пъбове, вкусна храна, музеи, театри, усмихнати хора и шеги, каквито можете да чуete само в Ирландия. Град с един особен и запомнящ се вкус, към който неизбежно се пристръгват и тялото, и душата. [И](#)

265

НАЧИНА  
ДА СМЕ  
РАЗЛИЧНИ

**КМЕТА**  .BG

ПОРТАЛЪТ НА БЪЛГАРСКИТЕ ОБЩИНИ

# JORDAN BELFORT

REAL

## THE WOLF OF WALL STREET

ЦЕЛОДНЕВНО ОБУЧЕНИЕ

РЕЗЕРВИРАЙ СЕГА  
С 10% ОТСТЪПКА

02/ 852 96 96

OFFICE@ECONOMIC.BG



7 АПРИЛ

SOFIA EVENT CENTER