

# ИКОНОМИКА

брой 50 / юни 2015 г. / цена 5 лв.

СВОБОДНАТА  
ТЪРГОВИЯ  
И СТРАХЪТ


ЛЕТЯЩ СТАРТ ЗА  
МЛАДИ ФИРМИ

НОВО НАЧАЛО ЗА  
ЗЕМЕДЕЛИЕТО

ПРИЛОЖЕНИЕ  
ЛУКС

*Бруно Рош:*

**ВИК СЕКТОРЪТ  
СЕ НУЖДАЕ ОТ  
ОБНОВЛЕНИЕ**



ЗА ТЕЗИ, КОИТО  
НЕ ЗАБРАВЯТ  
КОЛКО СЪДБИ  
ЗАВИСЯТ  
ОТ ТЯХ

Специални  
условия  
по кредити  
за малки  
и средни  
предприятия

ПРОМОЦИЯ  
до  
30 юни  
2015 г. вкл.

Ние знаем, че зад всеки бизнес има човек, който е вложил ума и сърцето си в него. Затова предлагаме индивидуални решения за Вас и Вашия бизнес. Заповядайте в нашите бизнес центрове, за да получите лично внимание и професионалното банково обслужване, което заслужавате.

Попитайте за нашите промоционални условия по новоразрешени кредити за бизнес клиенти в лева и евро.

За повече информация и консултация: [www.dskbank.bg](http://www.dskbank.bg) • Call center: 0700 10 375 • \*BDSK (\*2375)

# КММЕТА .BG

ПРЕДСТАВЯ

# 11.09

ХОТЕЛ МАРИНЕЛА  
СОФИЯ

# КММЕТ <sup>20</sup>НА <sup>15</sup> ГОДИНАТА

ЗА МАНДАТ 2011-2015

Със специалната подкрепа на:



медийни партньори:





8

- 8 - ТЕ ГОВОРЯТ  
Свободната  
търговия  
и страхът
- 20 - ИНТЕРВЮ  
Бруно Рош: Вдигаме  
летвата на ВиК  
услугите в България
- 28 - УПРАВЛЕНИЕ  
Екатерина Захариева:  
Модерна България  
означава образование
- 34 - ЛИДЕРИТЕ  
Данета Желева:  
Да наложим  
българското на  
глобалния пазар



36

- 36 - УСПЕЛИТЕ  
Иновации и  
инвестиции в бира
- 42 - ОТЛИЧИЯ  
Звезден час за най-  
добрите в българската  
икономика
- 46 - ПАРТНЬОРСТВО  
Н.Пр. Темиртай  
Избастин: Казахстан  
кани български ком-  
пании на Експо-2017
- 50 - РАЗВИТИЕ  
Евродепутатът Андрей  
Ковачев: Младите тряб-  
ва да намират достойна  
реализация в България



62

- 54 - СТАРТЪП  
Летящ старт  
за млади фирми
- 58 - ЗНАНИЕ  
Кипър и България  
в образователен  
франчайз
- 62 - HR КОНСУЛТ  
Сезонната заетост,  
или трудовото  
номадство
- 68 - СТРОИТЕЛСТВО  
Хоризонтите на  
строителния бизнес
- 72 - ОПИТ  
Саниране по конец



76

- 75 - ДИЗАИН  
Сън за  
щастие
- 76 - НА ФОКУС  
На нож  
срещу кражбата  
на метали
- 80 - АГРО  
Ново начало  
за земеделието
- 82 - СЕКТОР  
Ароматната  
икономика
- 86 - ПРЕДПРИЕМАЧ  
Да рекламираш  
другите



92

- 88 - МРЕЖА  
Битката с интернет троловете
- ЛУКС  
92 - Пазарът на лукс  
98 - Дворецът на нестандартната кухня  
100 - Шикозният вкус на Изтока в Лондон
- ТЕХНОЛОГИИ  
102 - Елън Мъск срещу енергийното статукво  
104 - Microsoft прави завой към виртуалната реалност



114

- 106 - Новият живот на Dell
- 110 - СЦЕНА  
В устата на вълка
- 112 - ГАЛЕРИЯ  
Възможност и щения
- 114 - ПЪТЕШЕСТВИЕ  
Гибралтар на границата между два свята
- 120 - ЧЕТИВО  
Енциклопедия на финансите
- 121 - Нови книги от „Сиела“

## Свободата и границите



Дали свободата събаря граници и бариери, или налага нуждата от нови? Този философски въпрос разглеждаме в основната тема на броя през призмата на Трансатлантическо партньорство за търговия и инвестиции (ТПТИ). Споразумението, чиято цел е да установи свободна зона за търговия между 500-милионния пазар на ЕС и 320-милионния пазар на САЩ, в последните месеци е една от шекотливите теми, която среща както поддръжници, така и противници. Неизяснените въпроси са много – от опасенията за навлизане на ГМО продукти в Европа, до темата с решаването на търговски спорове между държава и частни компании. В същността си те касаят именно философията – доколко са необходими регулации и доколко да се даде свобода. Мненията са крайно поляризирали, а „Икономика“ се постара да представи максимално разнообразни гледни точки.

Бруно Рош, изпълнителен директор на „Софийска вода“ е лицето на корицата ни, коментирайки друга сфера, в която предстоят сериозни реформи – ВиК сектора.

За реформите и управлението разговаряме с началника на кабинета на президента на Република България г-жа Екатерина Захариева.

В броя ви срещаме и с още много успели лидери у нас и зад граница – Данета Желева, мениджърите на водещите бирени компании в страната, отличените бизнесмени в годишните награди на КРИБ, визионера Елън Мъск, технологичния лидер Майкъл Дел и още дълъг списък от хора, които всеки ден променят неутсетно и с малки стъпки живота на всеки от нас, именно събаряйки бариери.

*Приятно четене!*

**НЕВЕНА МИРЧЕВА,**  
главен редактор

FOR  
FREE



Online Magazine  
economymagazine.bg


## Започна конкурсът за наградата „Джон Атанасов“

През май стартира ежегодният конкурс за връчването на наградата „Джон Атанасов“ на президента на републиката. Тя се връчва от 2003 г. насам на изявили се млади български изследователи в областта на компютърните науки в световен мащаб. Сред лауреатите на наградата са настоящи ръководители на развойни звена на водещи изследователски институти и глобални частни компании в различни направления на компютърните науки, включително криптология, компютърна лингвистика, роботика.

През 2015 г. ще бъдат връчени отличия „Джон Атанасов“ в две нови категории: грамоти „Първи стъпки в компютърните науки“, насочени към ученици и студенти във възрастовата група 12-22 г., постигнали високи резултати с авторските си про-

президентски награди  
**101**  
**JOHN** атанасов

екти в национални и международни научни конкурси, и грамоти „Джон Атанасов – за проекти с голям обществен принос“, които отличават индивидуални и екипни проекти, чиито създатели са под 35-годишна възраст и които адресират въпроси с обществена значимост посредством компютърните технологии.

Крайният срок за кандидатстване за отличията е 20 август 2015 година. Правилата за всяка от категориите и необходимите документи за участие в конкурса са публикувани на интернет страницата на наградата <http://president.bg/cat37/Za-nagrada-John-Atanasov/>. 

## Водка „Норвегия“ вече е в България



Цветелина Николова, управляващ директор на „Платиниум брандс“, посрещна многобройните гости на партието

HILIFE

Много лег, красиви момичета и страхотна клубна музика дадоха старт на дистрибуцията в България на един от най-качествените продукти в света на водките - NORVEGIA VODKA. Новият продукт има амбицията да разбие съществуващите стандарти и да стане лидер на пазара, казват вносителите „Платиниум брандс“. За производството на напитката се използва вода от ледник с 6000-годишна история, когато природата е била все още идеално чиста. Това придава на водката благороден вкус и мразовит характер.





## Избраха 10-те най-изявени млади личности на България

Международната младежка камара (Junior Chamber International - JCI) връчи първите годишни награди Най-изявените млади личности (The Outstanding Young Persons – TOYP) на България. Десетте отличени бяха избрани измежду над 70 номинирани за титлата. В категория „Бизнес, икономика и/или предприемачество“ отличен е Георги Държанлиев, създател на gravatami.bg. За „Политически, правни и/или държавни въпроси“ наградата получи Мая Донева от Община Варна, която се ангажира и с доброволчески инициативи. За „Културно постижение“ бе отличен Димитър Косев, директент и пианист. В „Морално лидерство и/или защита на околната среда“ победител е Свилен Чешмеджиев от „Българско дружество за защита на птиците“. Кристалин Чавдаров, автор на инициативата „Аз мога тук и сега“ и „Поход на вдъхновителите“ грабна приза в категория „Принос към децата, световния мир и/или човешките права“. Тук награда получи и Станислав Георгиев, социален работник от Русе. София Калинова

бе отличена за „Хуманитарно и/или доброволческо лидерство“ за инициативи в помощ на глухите. В „Наука и/или технологично развитие“ наградата бе присъдена на Теньо Попминчев, доктор на науките по експериментална физика за патента му за настолен рентгенов лазер. Лидия Василева и Мила Ангелова получиха приза за „Личностно развитие и/или постижение“. Лидия защитава инициативи за достъпна околна среда за хора в инвалидни колички, а Мила, която е с генетично заболяване, е доброволец в Карин дом във Варна и ежедневно помага на деца с тежки заболявания и техните близки. Всички наградени вече са номинирани за световния формат на проекта на JCI – TOYP. Официалната церемония по връчването на световните отличия ще се проведе през ноември в Каназава, Япония.

Основите на наградите TOYP са поставени в САЩ през далечната 1938 г. От 1983 г. те започват да се провеждат и в редица държави, където има представителства на JCI. От 2015 г. вече са и в България.

## ERP Академията с приз за иновации в образованието

ERP Академия, партньор на Висшето училище по застраховане и финанси (ВУЗФ) в новата магистърска програма „Бизнес анализ и ERP системи“, спечели награда за инвестиции и иновации в образованието на VIP Lifestyle Awards 2015.

„Когато основахме академията, ние си дадохме сметка, че това е уникален проект за България. Затова и този приз е от особено значение за екипа на ERP Academy, тъй като ни показва, че сме на прав път и усилията ни се оценяват от обществото“, коментира Наталия Футекова, основател на ERP Academy.

Наскоро ВУЗФ и ERP Academy стартираха иновативната магистърска програма, която включва обучение по някои от най-перспективните сфери на бизнес софтуера, управлението на големи масиви от данни, обединените комуникации, мобилните приложения, интернет на нещата и др. Студентите ще получат възможност за стаж и за работа в бранша.



„На прав път сме и усилията ни се оценяват“, казва Наталия Футекова (вляво), основател на ERP Academy





# СВОБОДНАТА ТЪРГОВИЯ И СТРАХЪТ

---

*Подготвяното Трансатлантическо партньорство за търговия и инвестиции пробуди опасения, че българската икономика ще е повече засегната, отколкото облагодетелствана от него*

Какво ще стане, ако преградата между един аквариум и океана се отвори? Разбира се, че не аквариумът е този, който ще помете океана, уверяват от сдружение „Солидарна България“. Опитът показва, че в същата позиция са малките икономики, когато влязат в зона за свободна търговия с големите държави. А България вече добре знае какво се случило с нейното селско стопанство и с индустрията ѝ заради присъединяването на страната към ЕС.

Татяна Явашева

Глобализацията вече изглежда като необратим процес. Тя има своите плюсове и своите минуси - въпрос и на гледна точка, разбира се. Свободната търговия също има своите ефекти, които, за жалост, не са само позитивни. Какви ще са потенциалните последици от подготвяното Трансатлантическо партньорство за търговия и инвестиции (ТПТИ) върху българската икономика – този въпрос напоследък стана все по-актуален и се поставя в различен формат от различни организации. Целта на споразумението е между двата колоса ЕС и САЩ да се установи зона за свободна търговия. Така най-платежоспособните потребители в света – 500-милионният пазар на ЕС и 320-милионният пазар на САЩ – се превръщат в обща територия за бизнес. На обществото му се подават оптимистични очаквания за икономически растеж и нови работни места, след като барьерите паднат. Страхове също са в изобилие, но както се казва, „Бай, бабо, да те не среща мечка“.

### Черна котка в тъмна стая

От една страна, се наблюдава стремеж определени среди да активизират гражданското общество, което да не остава безчувствено към тази важна тема, върху която все още може да се влияе, преди да берем последиците. От другата страна са организациите, които като че ли искат повече да акцентират върху позитивите от бъдещото споразумение между САЩ и ЕС. И всичко това много прилича на опита да уловиш черна котка в тъмна стая, защото преговорният процес все още е обвит в непрозрачност. Мотивът? Европа не желаела да си разкрива картите. Защитници на непрозрачността цитират Бисмарк: „Законите са като кренвиршите — по-добре да не виждаш как ги правят“. Тази мъгла обаче среща силното неодобрение на европейските граждани, които са застъпници на тезата, че при определянето на правилата на играта не бива да има скрито-покрито. В хода на преговорите думата „партньорство“ подмени понятието „свободна търговия“, след като се оказа, че то плаши част от общественото мнение.

### Под общ знаменател

Твърди се, че трансатлантическото партньорство е важен акт, който ще преформатира живота на всички европейци и американци. Ще се премахне митническото бреме в търговията от двете страни на Атлантика, което не е никак високо – средно около 4%. Приходите в националните бюджети ще бъдат редуцирани в резултат на премахването на митата. Но това споразумение най-вече означава уеднаквяване на множество стандарти, сред които са тези за качеството на храните, на въздуха, на лекарствата, на застрахователния бизнес и банките. Това на практика е стандартизиране под общ знаменател на потребителското битие на този 820-милионен пазар.



ТПТИ събуди страхове в Германия

Ако американците ядат ГМО, предполага се, че и ние ще трябва да го преглътнем. Европейците обаче не искат ГМО.

### Горещият картоф

Механизмът за разрешаване на спорове инвеститор-държава ISDS (Investor-state dispute settlement) е „горещият картоф“ на преговорите по ТПТИ. Този механизъм дава правото на всеки инвеститор да използва процедура по уреждане на спорове в арбитражен съд, за да защити своя интерес. Процедурата е типична при сключването на двустранни търговски споразумения и се използва както от САЩ, така и от Европейския съюз. Механизмът е заложен в ТПТИ и предизвиква немалко критики от страна на неправителствени организации, както и голяма част от депутатите в Европейския парламент. Според Иво Христов от „Солидарна България“ частните арбитражни съдилища са добър бизнес за юристи, който с нищо не гарантира интереса на държавите. Общественият интерес, защитаван от държавата, се свежда до интереса на който и да е друг правен субект. Заинтересованите инвеститори имат право да атакуват държавата заради пропуснати ползи. Арбитражът се ръководи от здравия смисъл и от духа на договора. Така например тютюнев гигант съди Австралия за няколко милиарда долара заради решението ѝ всички цигари да са пакетирани в една и съща опаковка, тъй като инвеститорът счита, че това ощетява неговия продукт, като го приравнява с всички останали. Германският вицепремиер и министър на икономиката Зигмар Габриел предлага вместо многобройните частни съдилища за уреждане на спорове да се направи един международен арбитражен съд.



## Ниски или високи стандарти

Европейските синдикати се опасяват от срив на трудовата защита и затова се настоява САЩ да приемат „златните“ европейски стандарти на Международната организация на труда. Очаква се, че безработицата в ЕС ще се увеличи като резултат от свободната търговия. Европейските санитарни и фитосанитарни ограничения са много по-различни от американските и процесът на сближаване върви трудно. Европа има много по-високи стандарти и до пазара се допускат само доказано безвредни храни, козметика, багрила, химически вещества и др., а САЩ допускат всичко, което не е доказано вредно. Утопия е САЩ да сменят цялата си регулаторна философия и да приемат европейските стандарти, след като зад всичко това стоят мощни лобистки интереси. От друга страна обаче, има силни страхове от погром в екологичната област, като очакванията са това най-напред да се прояви в политически най-слабите страни в Европа. Твърди се, че тихо и незабележимо Европейската комисия вече снижава някои от европейските стандарти.

## Във вихъра

Редица експерти и предприемачи изразяват опасения, че в новия вихър на свободната търговия българското земеделие и хранителната индустрия ще берат лоши плодове. Така например наши производители инвестират свои и европейски средства за достигане до европейските стандарти, но това не само не им гарантира външен пазар, а и те загубиха голяма част от вътрешното потребление. Да не говорим за натиска върху пазара ни с по-ниски цени вследствие на санкциите спрямо Русия, както и след отпадането на млечните квоти в ЕС.

Подобна проекция се очаква и в резултат на ТПТИ.

## Юридически Биг Брадър

Обсъжда се и решение двете страни по споразумението предварително да съгласуват законодателството си чрез механизма за т.нар. „регулаторно сътрудничество“. Той ще обхваща както регулаторните актове на ЕК и аналогичните им федерални агенции в САЩ, така и националното законодателство на страните членки. Това предполага консултирането на европейските и американските закони от една юридическа комисия, още преди тяхното внасяне в законодателните органи. Този първи филтър може изобщо да не допусне подобни идеи в националните парламенти. Някои обаче уверяват, че това не стои на дневен ред в преговорите.

## Кой ще ни мляко

САЩ са на второ място в света след Нова Зеландия по производство на мляко. Те търсят нови пазари и България може да се окаже дестинация за износ на най-евтини продукти. Ние нямаме икономика, за да се страхуваме, но и онова, което е останало като идентичност и местни производства, ще бъде пометено от ГМО и храни с ниско качество. За съжаление, Европа няма стратегия, а ние сме силно зависими от решенията на Брюксел. В момента има работна група за промяна закона за храните, като се подготви текстът, той първо отива в Брюксел, и чак след това се пуска за обществено обсъждане у нас, преди да влезе в парламента, споделиха пред сп. „Икономика“ от Асоциацията на млекопреработвателите в България.

## Машина за безсилие

Факт е, че свободната търговия има своите предимства. Но договорите за свободна търговия трябва не просто да вдигат барьерите, а да се справят и с пороците на глобализацията – например офшорните зони, в които изтичат европейски и американски капитали. ТПТИ обаче не си поставя подобни цели. „Договорите за свободна търговия са машина за произвеждане на политическо безсилие“, твърди френският евродепутат Яник Жадо. В това негово изказване в цял ръст се оглеждат държави като България.

Всъщност страховете за българската икономика при отварянето на 820-милионния пазар изглеждат напълно оправдани, защото, ако свалим розовите очила, ще видим истината за нейния размер и за нейната (не)конкурентоспособност. Затова вместо да виним акулите, че са хищни, по-добре да потърсим надеждното лекарство за икономически растеж и устойчивост на икономиката. Но на този етап неговото намиране изглежда също толкова утопично, колкото бързото отглеждане на нова политическа класа, която умее да плува добре в световния океан. [И](#)

*Сп. „Икономика“ потърси различни гледни точки към темата за ТПТИ.*

**Кирил Вџтев:**

## Нямам розови очаквания

*Кирил Вџтев е управител и съсобственик на месопре-работвателна компания „Тандем – В“ ООД, създадена в края на 1993 г. Той е почетен член на Асоциацията на месопреработвателите в България.*

За Трансатлантическо партньорство за търговия и инвестиции (ТПТИ) научих от медиите и не смятам, че България може да е фактор в това сътрудничество. Още повече че в момента САЩ не допускат на тяхна територия да влизат никакви продукти от нашия бранш. Тази забрана е своеобразна икономическа война между САЩ и ЕС.

Ако нещо позитивно се случи вследствие на това бъдещо споразумение, ползите ще са за старите страни членки. В момента в България безпрепятствено влизат стоки откъде ли не – от Турция, Македония... Би могъл да започне засилен внос и от САЩ, което още повече ще притисне българските производители. Но според мен по-скоро в търговията със суровини може да настъпят някакви промени, едва ли в обмяна на крайни продукти. В този разграден двор обаче може да влезе всичко, и то на дъмпингови цени, без някой да упражнява контрол върху качеството.

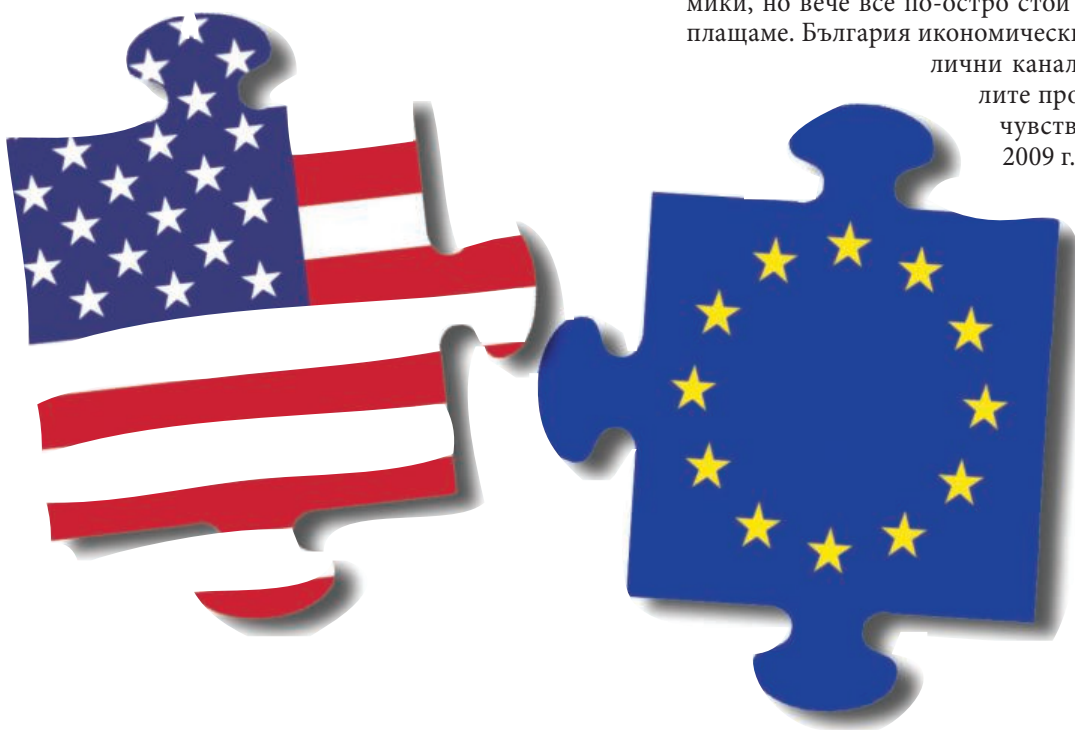
Като се има предвид това, което наблюдаваме в последния четвърт век, в който всички политици имат само поведение тип „Йес, сър!“, не очаквам България да предяви претенции за защита на своите производители.



**Отговорът как в България да постигнем растеж, за съжаление, не се крие в ТПТИ**

В нашия сектор вследствие на европейската политика се получи тотална зависимост от внос на суровини и на всички спомагателни материали, които са 100% внос. Символично количество са суровините родно производство. При месните продукти има вкусови специфики на всеки пазар и затова експортът е ограничен. Изнасяме само в страни, където има повече български емигранти. При положение че работим с вносни суровини, каква конкурентоспособност може да постигнем?!

Като гледаме какви големи инвестиции има в България в последните години, нямам никакви големи очаквания за приток на капитали след подписването на това споразумение. Ние сме пазар за големите икономики, но вече все по-остро стои въпросът с какво ще плащаме. България икономически се източва през различни канали. При производителите продължава да е водещо чувството за оцеляване. До 2009 г. се развивахме, а вече битката е само за оцеляване. Отговорът как в България да постигнем растеж, за съжаление, не се крие в това Трансатлантическо партньорство за търговия и инвестиции. Нямам никакви розови очаквания. **И**



Момчил Неков:

## Виждам опасност за българските производители

Момчил Неков е член на Европейския парламент от 2014 г. В ЕП той работи в комисиите по култура и образование и по земеделие и развитие на селските региони. Член е на делегациите на Европейския парламент за връзки с Китай и за връзки с Беларус, а също на интерпарламентарните работни групи за развитие на туризма, културното наследство и европейските културни маршрути, за спорта и за климатичните промени, биоразнообразието и устойчивото развитие. Той е част и от неформалната група на младите депутати от Групата на социалистите и демократите в Европейския парламент S&D EU40.

- Господин Неков, твърди се, че около преговорите за ТПТИ има много непрозрачност. Така ли е? Кое според вас налага това?

- Преговорите по т.нар. Трансатлантическо партньорство за търговия и инвестиции (ТПТИ) без съмнение са едно от най-важните събития от геополитическа глед-



на точка за годината. Това споразумение между двата най-големи икономически блока на света – ЕС и САЩ, протича по стандартен ред – преговарящите се срещат, опознават се подробно и се търси компромисен и удовлетворяващ за двете страни вариант. При този вид разговори обикновено на широката общественост се спо-

## Каньонът на водопадите, Смолян – водни каскади сред приказна природа



### Как се стига?

Каньонът на водопадите е красива местност близо до Смолян, в която са се образували десетки водопади и ручей – общо 46 на брой. Едноименната екопътека в Родопите, която обикаля каньона, продължава около 6 км, минава през резервата „Сосковчето“ и се вие по течението на река Герзовица. По целия планински маршрут може да се видят приказни природни пейзажи, в които се редуват водни каскади, скални образувания с причудливи форми, гъста растителност, вековни дървета, стръмни и полегати терени, малки пътечки и отъпкани алеи, а дървени мостчета и стъпала правят възможно достигането до всяко кътче от маршрута.

Най-добре е да посетите това място в началото на лятото, когато реката е пълноводна, а зеленината е в изобилие. За да стигнете от Смолян до екопътека „Каньонът на водопадите“, трябва да поемете по пътя към село Мугла и да отбисте влясно. Друг подход към водопадите е от местността Арнаутското, която се намира по пътя от Смолян за село Стойките. До началните точки и на двата подхода може да се стигне с автомобил.

Екопътеката е много добре маркирана, а началото ѝ започва от стар римски мост.

### Красотата на каньона

Пътеката прави пълен кръг, завършвайки в началната си точка, и може да бъде извър-

вяна за около 4 часа спокоен ход. Достига 1 800 метра надморска височина, а денивелацията ѝ е около 700 м. От високите скални площадки при хубаво време се виждат зелените върхове на Перелишкия дял на Западните Родопи и далечни пейзажи, стигащи чак до границата с Гърция. Пътеката върви срещу течението на реката и преминава през водни каскади, преливащи една в друга, а живописни дървени мостчета прехвърлят река Герзовица ту отдясно, ту отляво. Смърчовите и буквите дървета са на стотици години, някои с диаметър над 4 метра.

Забележителна е местността с т. нар. „редени камъни“, която се намира над водопадите Ропката и Казаните – скални блокове, оформени като амфитеатър, пирамиди и кули, получени в резултат на изветрянето на скалите. Маршрутът минава през резервата „Сосковчето“, затова не е изключено да срещнете някоя от защитените му обитатели – саламандър, сърна, глухар, дива коза, мечка. Тук могат да се видят и защитени растителни видове, вписани в Червената книга, като родопски крем и силивряк. През цялото време се усеща прохладата от реката, а бујната зеленина наоколо успокоява и радва със своята свежест.

На няколко места по екопътеката са обособени места за почивка и панорамни площадки, от които се разкриват приказни пейзажи.

### Водопадите

По течението на реката са се образували 46 водопада, като екопътеката разкрива около 10 от тях. Първият водопад е Ропката, който дължи името си на издълбаната от водата дупка в скалата. След него планинската вода се стича надолу и сякаш пропада в казани, както се наричат и следващите водопади – Казаните. По-нагоре по каньона водата преминава през водопада Сърцето. С времето падащата вода е издълбала скалата и ѝ е придала формата на сърце, подобно на едно от Седемте рилски езера. Следва водопадът Каскадите. Тук водата се стича по скалите, които наподобяват малки тераси. Последният и най-внушителен водопад, считан и за най-високия в Родопите, носи името Орфей – водните му струи падат от 68 м височина и отдалече приличат на арфа. През пролетното пълноводие водният дебит на водопада е внушителен, а гледката, която се разкрива – впечатляваща. В близост може да посетите още: Аязмо – с. Момчиловци, Кромлех – край с. Долни Главанак и др.

За повече информация:

[www.myastoto.bg](http://www.myastoto.bg)

Туристически информационен център, гр. Смолян

бул. „България“ №5

Тел./факс: 0301 625 30

E-mail: [toursmolyan@abv.bg](mailto:toursmolyan@abv.bg)



Европейски съюз

Европейски фонд за регионално развитие

Този документ е създаден в рамките на проект за финансово съдействие № BG01OP001/2.0/1.2/0000001/01, съфинансиран от Европейския съюз и българското правителство.

Министерство на туризма

Оперативна програма „Регионално развитие“ 2007 – 2013

[www.baregio.eu](http://www.baregio.eu)

Инвестираме във Вашето бъдеще

Проектът се финансира от Европейския фонд за регионално развитие и от държавния бюджет на Република България.



ОПРР

Оперативна програма „Регионално развитие“ 2007-2013

делят само основните насоки, за да се предпази накърняването на икономически интереси. На теория звучи просто, но в конкретния случай има много аспекти, които го правят изключение от правилото. По думи на Европейската комисия, това споразумение би трябвало да бъде по-всеобхватно от вече съществуващите. Очаква се много сфери от живота на гражданите да бъдат повлияни от влизането му в сила. Двете страни имат интерес от подобно споразумение, но не може нуждите и желанията на бизнеса да са водещи. Вярвам, че това потенциално икономическо сближаване не трябва да бъде направено в ущърб на безопасността на храните, социалните права или правото на държавите да определят националните си политики. Затова смятам, че прозрачността е много важна и неразделна част от целия процес.

- Какви позитиви най-общо би дала за ЕС и в частност за България възможността за търговия и инвестиции на и от 320-милионния пазар на САЩ?

- Големината на американския пазар позволява реализацията на качествени стоки, които може да бъдат внесени при добри условия. Що се отнася до конкретни ползи бих могъл да коментирам сектор „Земеделие“. Вярвам, че преработвателната и консервната индустрия например биха имали добри възможности да продават стоките си. Сектор „Спиртни напитки“ също би могъл да се разшири в тази посока, съдейки по тенденциите от други държави от ЕС. Европейски стоки с познати и доказани качества са търсени в САЩ.

- Какви негативи се очертават за ЕС и най-вече за малката и слаба българска икономика?

- Американският пазар със сигурност е привлекателен за някои сектори, но аз виждам опасност за българските производители, защото там те ще са в конкуренция освен с американските компании, така и с всички европейски износители. САЩ от друга страна имат договорености в рамките на Северноамериканското споразумение за свободна търговия (НАФТА) с Канада и Мексико, т.е. имат други канали на внос. Това означава, че освен с американски и европейски производители, българските фирми ще трябва да се конкурират и с всички останали, с които САЩ търгува свободно. По някои предварителни анализи, вследствие на структурата и предимствата на американската икономика – като



В центъра на всеки нов проект трябва да бъдат хората и техните потребности

по-евтино гориво или по-ниски стандарти за опазване на околната среда.

- Има ли заплаха за трудовете заетост?

- Според някои анализатори има реална възможност Европа да загуби 700 000 работни места, за сметка на 500 000 новооткрити в САЩ само няколко години след влизането на споразумението в сила.

- Свободното навлизане на ГМО - това просто едно от плашилата ли е, или...

- Европа има твърда позиция относно ГМО и се ползва със силна гражданска подкрепа почти повсеместно и аз лично не вярвам, че ще настъпят промени в сегашната забрана за отглеждане на подобен вид организми у нас. Проблем обаче би бил вносът на тези храни и фуражи. Забрана за това към момента няма.

- Ще има ли нещо като „Биг Бродър“ за националните законодателства?

- Комисарят Малмстрьом наскоро каза, че по време на преговорите ще настояват за опазване на арбитражните съдилища, с ясни клаузи обаче, че правото на правителствата да определят национални политики няма да бъде отнето. Тя също така говори и за арбитражи от нов тип, в които ще съществува и възможността за обжалване, но аз не видях срокове и план кога и как ще се постигне това и не мога да дам подкрепата си за споразумение и идея в полузавършен вид. Вярвам, че гражданите са тези, които трябва да имат последната дума относно националните политики, чрез правителствата които те избират, а не чрез международни арбитражи, защото в центъра на всеки нов проект трябва да бъдат хората и техните потребности.

- Има ли от какво да се плашим, или по-скоро някои цели нагнетяване на излишно напрежение, а друг - приспиване на бдителността? Към момента нямаме кой знае какъв търговски обмен със САЩ...

- На глобалната сцена се появяват нови големи сили – Китай, Бразилия, Индия. В Брюксел все по-често се говори от нуждата за обединение и търсене на задълбочено партньорство със страни, споделящи европей-


ските ценности. Немалко политици обуславят точно с този претекст и бързането по преговорите по ТПТИ. Аз смятам, че САЩ и Европа имат все още доста различия и изглаждането им не може да стане в рамките на само няколко години. Въпреки че са сходни, стандартите от двете страни на океана не са еднакви и намирам за основателни страховете на гражданите от налагането на американски икономически модел или негови производни.

- Има ли възможност българското правителство и българските евродепутати да влияят на договореностите с цел защита на важни национални интереси?

- Българското правителство едва в последните няколко седмици започна да коментира ТПТИ, въпреки че за него се говори активно от месеци. Аз следя процесите и тенденциите в преговорите и се опитвам да представям и на българската общественост информация, представяна в Брюксел. Отправил съм досега 5 писмени въпроса до различни комисари относно национални интереси – визова политика, подпомагане на производители, включване на български продукти като защитени за американския пазар. Старая се чрез работата си в коми-

сиите, в които членувам, да защитавам възможно най-добре българската позиция, в рамките на европейските ценности.

- Всъщност по ваши данни на какъв етап са преговорите? Очаква ли се скоро документът да влезе за разглеждане в Европарламента?

- Преди няколко седмици приключи деветият кръг от преговорите в Ню Йорк. Миналата година Европейският съвет даде срок на комисар Малмстрьом да приключи технически преговорите до края на годината. Това изглежда трудноизпълнима задача, но когато това се случи – дали в края на 2015 или 2016 г., предстои ратифициране на споразумението от Европейския парламент, както, разбира се, и от парламентите на всички 28 държави членки. ТПТИ би било прието при съгласие на всички нива - и на европейско и на национално. Нека припомним, че именно ЕП спря едно доста противоречиво споразумение за гражданите - АКТА. На този етап европарламентът изготвя доклад относно това какви приоритети трябва да включи ЕК в преговорния процес. Предстои той да бъде гласуван през юни. 

Нови сте във форекс търговията или просто желаете да инвестирате на финансовите пазари?

 ADMIRAL  
MARKETS

В Admiral Markets разполагате с най-добрите условия за форекс търговия, мълниеносно бърза скорост на изпълнение и гъвкави сметки, които да отговарят на Вашите нужди - от опитен професионалист до начинаещ трейдър.

Admiral Markets UK Ltd. е международен инвестиционен посредник, оторизиран и регулиран от Органа за финансов надзор (FCA) -595450. Като водещ Forex брокер осигуряваме на нашите клиенти най-високо ниво на финансова защита, доверие и инвестиции.

**Станете SuperTrader сега!**

София, бул. Фритьоф Хансен 37А, офис 3  
info@forextrade.bg / 0298 11 111  
www.admiralmarkets.bg

Търговията с валути или ДЗР с маржин носи висока степен на риск и може да не е подходяща за всички инвеститори. Има вероятност да изгубите всички инвестирани средства.

**Министърът на икономиката  
Божидар Лукарски:**

## Бъдещият ефект е трудно да се измери

*Божидар Лукарски е министър на икономиката. В периода 1998 г. - 2002 г. е бил юрисконсулт в Агенцията за приватизация и следприватизационен контрол. След това е бил главен секретар на район „Младост“ на Столичната община. От 2003 г. до 2007 г. е зам.-кмет на район „Младост“. От 2008 г. е адвокат на свободна практика в Софийската адвокатска колегия.*

*- Министър Лукарски, каква до момента е активността на българското правителство по темата ТПТИ?*

- Българското правителство активно участва в рамките на ЕС в работата, свързана с преговорите по сключване на споразумение между ЕС и САЩ за Трансатлантическо търговско и инвестиционно партньорство. Още на етапа на обсъждане и приемане на мандата на ЕС за водене на преговорите българската страна изложи своите виждания за целите, които следва да бъдат преследвани, принципните си позиции и чувствителността си. Заедно с останалите държави членки България участва в подготовката на всеки кръг от водените преговори, при обсъждането на постигнатите резултати и бъдещите действия на ЕС, както и при изготвянето на позициите на ЕС по отделните въпроси в рамките на преговорите. Националните позиции, които България отстоява в дискусиите и процеса на вземане на решения в ЕС, се формулират въз основа на експертни анализи и допитвания до заинтересованите бизнес среди и институции. Такива допитвания бяха направени на по-ранен етап и ще продължат да бъдат важен инструмент за идентифициране на приоритети, проблеми и чувствителни области и при навлизането на преговорите в по-голяма конкретика.

*- Кои биха били най-големите плюсове на Трансатлантическото партньорство за търговия и инвестиции - за ЕС и в частност за България?*

- ЕС и САЩ са най-големите търговски партньори и инвеститори в световен мащаб. Двата пазара са силно интегрирани чрез огромни търговски и инвестиционни потоци. През 2013 г. двустранният търговски обмен на стоки и услуги възлиза на близо 689 млрд. евро, а двустранните инвестиции надхвърлят 3 338 млрд. евро. Американските компании в ЕС и европейските компании в САЩ осигуряват заетост на над 15 млн. души и търговските отношения помежду им са от изключително значение. През последното десетилетие обаче делът



на двустранната търговия в общата търговия на ЕС и САЩ бележи спад. Прогнозите сочат, че ЕС би спечелил около 3.6 млрд. евро от премахването на митата, докато очакваните изгоди за САЩ са около 2,2 млрд. евро. Вече са налице и първите анализи и очаквания за ефекта на бъдещото споразумение върху България. Редно е да се отбележи, че все още е много трудно и рано да се посочи какви ще бъдат конкретните резултати от споразумението, тъй като на този етап не са очертани ясни параметри за бъдещата сделка. Поради тази причина всеки анализ е предварителен и неокончателен. Според най-оптимистичните очаквания, при пълна либерализация на търговията със стоки и услуги ТПТИ ще допринесе 120 млрд. евро годишно за икономиката на ЕС, което на този етап не може да се гарантира напълно. Търговската либерализация между ЕС и САЩ се очаква да разшири в значителна степен възможностите за търговия и да увеличи притока на чуждестранни инвестиции. Отчитайки безспорния потенциал за развитие, може да се очаква, че българският бизнес и гражданите ще извлекат множество изгоди от сключването на споразумението, както и че то ще разшири в значителна степен възможностите за търговия. Отварянето на икономиката на страната за външна конкуренция се очаква да повлияе позитивно върху секторната конкурентоспособност и пазара на труда; да създаде предпоставки за засилване на заетостта в селското стопанство, сектора на преработените храни, химикалите, строителството, машините, други промишлени стоки; да стимулира производството на високотехнологични експортни продукти с голяма добавена стойност; създаването на нови работни места и увеличаване на заплащането; да благоприятства повишаването на производителността, намаляването на разходите, по-широкото навлизане на иновациите, и в крайна сметка да укрепи икономическия просперитет на България. Привличането на нови инвестиции и ори-



**Възможностите за търговия ще се разширят и може да се очаква, че българският бизнес и гражданите ще извлекат множество изгоди от сключването на споразумението**

ентирането им към високотехнологични производства и услуги с висока и средна добавена стойност следва да подпомогне ефективното реструктуриране на икономиката и устойчивото развитие на експортно ориентирани производства и стопански сектори. Премахването на митата и ненужните нетарифни ограничения в търговията следва да доведе до по-нататъшно насърчаване и нарастване на износа. Правените до момента изследвания прогнозируют ръст на износа на ЕС към САЩ с 28%, и на общия износ на ЕС – с 6-8%. Очакваме българският износ да бъде повлиян по подобен начин. Съгласно едно от изследванията за влиянието на ТПТИ, изгодите за България ще се изразят в 7,67% увеличения на общия износ, 9,78% увеличение на капиталовите активи и 6,82% ръст на реалния БВП на глава от населението. Разрастването на търговията и по-нататъшното интегриране на икономиките от двете страни на океана се очаква да благоприятстват развитието и по-нататъшната интернационализация на малките и средните предприятия в България, които заемат дял от 99,8% и осигуряват 76% от работните места в страната. Сега 87% от българските компании, изнасящи за САЩ, са МСП и 40% от износа ни за САЩ

се реализира от МСП.

*- Има много страхове от тази страна на океана, че в споразумението ще залегнат текстове, които ще поставят държавите от Стария континент в по-неизгодна позиция. Имат ли те основание и защо според*

*вас споразумението вместо с радост се посреща с много боязън?*

- Всеобхватността и целите, които бъдещото споразумение преследва, наред с различията в подходите на ЕС и САЩ, поставят редица предизвикателства пред преговорите. На база на досегашния опит на ЕС във воденето на преговори може да се очаква разговорите с партньор с размер на икономиката като този на САЩ ще бъдат продължителни и трудни. Ще се наложи да се направят компромиси и от двете страни, за да се постигне задоволителен и балансиран резултат, каквото е желанието и от двете страни на Атлантика. Още е рано да се каже какви компромиси и в коя област на преговорите ще са необходими. Преговорните позиции на ЕС изхождат от някои основни положения: първо, правилата за защита на потребителите не бива и не следва да бъдат променяни вследствие на ТПТИ; второ, нищо в споразумението не може

# Крепост Букелон

с. Маточина, област Хасково



скрито пред очите ти  
#мястото  
[www.myastoto.bg](http://www.myastoto.bg)



Европейски съюз  
Европейски фонд  
за регионално развитие

БЪЛГАРИЯ

Министерство на туризма

Оперативна програма "Регионално развитие" 2007 – 2013

[www.bgregion.eu](http://www.bgregion.eu)

Инвестираме във Вашето бъдеще

Проектът се финансира от Европейския фонд за регионално развитие и от държавния бюджет на Република България.



да застраши правилата за генетично модифицираните организми; трето, правото на националните правителства да регулират в полза на обществото и неговата защита няма

да бъдат засегнати, а напротив, очаква се да бъде още по-ясно заявено; четвърто, комуналните услуги и услугите от обществен интерес няма да бъдат застрашени от ТПТИ. Именно това са тези теми са свързани основните опасения на някои обществени кръгове в Европа. Позицията на ЕС и на всички държави членки е, че тези положения не подлежат на преговори и в посочените области ТПТИ няма да налага промяна на законодателство нито на ниво ЕС, нито на ниво държави членки. От тази гледна точка считам опасенията за неоснователни, още повече че са базирани на слухове, предположения и явно отричане на съществуващите институции и правила.

*- Кои са рисковете, пред които може да се изправи българската икономика? Присъединяването към ЕС на практика ни показва, че подобна интеграция съвсем не е безопасна за малките икономики...*

- Икономиката на България е силно зависима от външната търговия поради големия съвкупен дял на износа и вноса в БВП на страната (117%). Износът на стоки и услуги съставлява 70% от БВП, а само износът на стоки – около 57%. На фона на нарастващата тенденция на ръст на износа, включително на услуги, потенциала и сравнителните преимущества, които има България, от неин интерес е да поддържа модел на растеж, основан на експортното ориентиране и засилване на конкурентоспособността. Преките чуждестранни инвестиции и свободният достъп до пазари на трети страни като един от основните външни източници за устойчив растеж са ключови в това отношение. Ето защо въпреки очаквания засилен конкурентен натиск и необходимостта от адаптиране в чувствителните сектори, очакваме нетният ефект от сключването на споразумението за ТПТИ да бъде положителен за България.

*- Европа не иска ГМО, тя се бои от шистовия газ, от силата на корпорациите пред държавите - каква е официалната българска позиция за начините, по които да се регулират подобни „горещи теми“, така че гражданите на ЕС да нямат притеснения, че нещо им се налага силово?*

- ЕС и неговите държави членки не желаят промяна във вътрешните правила на ЕС следствие на ТПТИ. Българското правителство води последователна поли-



тика по отношение на ГМО, проучването и добива на шистов газ, както и разрешаването на спорове между инвеститор и държава, с което се свързват страховете от силата на корпорациите пред държавите. В рамките на преговорите по ТПТИ, България отстоява позицията, че бъдещите договорености не следва да ограничават действащите правила в областта на околната среда, равнището на защита на живота и здравето на хората, животните и растенията, защитата на потребителите, и др., или да поставят под заплаха действащите в момента правила - като тези за ГМО, забраната за използване на фракнинг технологии за добив на шистов газ.


Бъдещите разпоредби в ТПТИ не следва да създават дори маргинална заплаха за отваряне на тези въпроси, както и следва да изключват възможността за преразглеждане на действащия режим или прилагани от държавите членки национални мерки. По отношение на ГМО страната ни провежда изключително консервативна и рестриктивна национална политика, която няма да бъде променена от ТПТИ. Споразумението не налага промяна на законодателството относно ГМО и няма за цел да отвори пазара на ЕС за американски ГМО. Що се отнася до шистовия газ, добивът и проучването му не са обект на преговорите. Съществуващият в България мораториум няма да бъде застрашен от ТПТИ. Единствено Народното събрание може да вземе решение за вдигането му. Всички мораториуми и общи забрани за извършване на икономическа дейност в отрасли от особено значение и ефект върху обществото, сред които попада и мораториумът върху употребата на фракнинг технология за проучване и добив на шистов газ, са изрично изключени от споразумението между ЕС и Канада. Правото за поддържане на забраната е запазено и гарантирано както в общите изключения по споразумението, така и чрез изключение в списъка със специфични задължения на ЕС по търговията с услуги. Такъв модел се следва и в преговорите със САЩ. Другото безпокойство на обществеността е свързано с изравняването на силата на корпорациите с тази на държавата вследствие на предвидения механизъм за разрешаване на спорове между инвеститор и държава. Включването на такъв механизъм е предвидено в насоките за преговори, дадени от Съвета на ЕС на Европейската комисия. Включването

на подобен механизъм ще зависи от постигането на отговарящо на интересите на ЕС решение по следните елементи:

- ✓ предвиждане на възможно най-високо ниво на правна защита и сигурност за европейски инвеститори в САЩ;
- ✓ утвърждаване на стандартите на ЕС за защита, с което да се повиши привлекателността на ЕС като дестинация за чуждестранни инвестиции;
- ✓ равнопоставени условия на конкуренция за инвеститорите в ЕС и САЩ;
- ✓ ненакърняване на правото на ЕС и неговите ДЧ да приемат и прилагат в съответствие със своите компетенции мерките, необходими за последване на легитимни цели на публичната политика като социални и екологични цели и цели, свързани със сигурността, общественото здраве и безопасност, стабилността на финансовата система и други.

Европейската комисия проведе публични консултации по защитата на инвестициите и разрешаването на спорове инвеститор - държава, на основата на които в началото на май т.г. излезе с предложение за реформа на механизма за уреждане на спорове, чрез която да адресира страховете на обществото. Предложенията на Комисията са публични и може да се намерят на интернет страницата й. Обсъжданията по тях тепърва предстоят.

- Имате ли информация как вървят договореностите и кога евентуално се очаква те да приключат?

- Преговорите са изправени пред редица предизвикателства поради желанието за постигане на всеобхватни и амбициозни резултати, които да доведат до повече възможности за икономиките на ЕС и САЩ. Опитът показва, че разговорите с партньор от калибъра на САЩ ще бъдат продължителни. Преговорите от този вид имат обичайно три фази. През първата страните представят действащите си режими. Едва след като изложат подходите, амбициите, очакванията и исканията си, те пристъпват към същински преговори. Полесните и непротиворечиви въпроси се очаква да намерят решение на техническо/експертно ниво, а по-трудните - ограничен кръг въпроси - да бъдат отправени в третата, заключителна, фаза към политическото ниво. До момента са проведени девет кръга преговори. Преговорите са на път да преминат от въвеждащата фаза към втората по-съществена фаза. Все още не са постигнати никакви договорености, а трудните преговори тепърва предстоят. 

*Валентин Георгиев:*

## Най-големи ще са ползите за малките и средните предприятия

*Валентин Георгиев е изпълнителен директор на Американската търговска камара в България. Професионалният му път е вpletен между частната практика и работа в държавни институции. Като адвокат е участвал в най-големия проект по програма ФАР, поставил основа на масовата приватизация. В периода 1997-2001 г. е главен секретар на Народното събрание, а от 2002 г. оглавява АТК.*



- Господин Георгиев, кои биха били най-големите плюсове на Трансатлантическото партньорство за търговия и инвестиции - за САЩ, за ЕС и в частност за България?

- Според американските търговски камари в Европа най-значимите ползи от Трансатлантическото партньорство за търговия и инвестиции (ТПТИ) са: икономически растеж, ръст в двустранната търговия между ЕС и САЩ, универсални стандарти за индустриите и услугите, активизиране на иновативния потенциал, повече трудова мобилност, трайно създаване на нови работни места, ръст на инвестициите, просперитет и приходи, повишаване на конкурентоспособността. Според изследване на Еврокомисията очакваните икономически ползи за ЕС от ТПТИ са за 119 млрд. евро годишно, а за САЩ - около 95 млрд. евро годишно. Около 88% от всички износители от ЕС към САЩ са малки и средни предприятия (МСП) и те допринасят за 28% от стойността на износа от Европа към Америка. При работещо ТПТИ мал-

Споразумението  
ще влезе в сила  
единствено и само  
след гласуване в  
Европейския парламент



ките и средните предприятия, освен че ще може да достигнат до много повече потенциални клиенти, ще може да продават стоките си на конкурентни цени. В момента заради различни митнически, тарифни и бюрократични пречки цените на европейските стоки се оскъпяват в САЩ средно между 10 и 20%. Особено сериозни ще са ползите от ТПТИ за малките и средните предприятия, пред които към момента има редица пречки за износ. За България 87% от всички износители за САЩ са МСП и те генерират 40% от износа ни.

- Има много страхове от тази страна на океана, че в споразумението ще залегнат текстове, които ще поставят държавите от Стария континент в по-неизгодна позиция. Европа не иска ГМО, тя се бои от шистовия газ, от силата на корпорациите пред държавите - как ще се регулира това, така че гражданите на ЕС да нямат притеснения, че нещо им се налага силово?

- ТПТИ не отменя, нито променя европейското законодателство. Техническите преговори по уеднаквяването на европейските и американските стандарти се извършват по индустриални сектори. Например, ЕС и САЩ регулират по съвсем различен начин продуктите на химическата индустрия. И двете страни обаче имат процедури, които гарантират безопасността на продуктите.

ЕС има строга политика за ГМО, включваща оценка на въздействието от Европейския орган за безопасност на храните. Тази политика на оценка не е част от преговорния процес и няма да бъде повлияна от евентуалното сключване на споразумението. В допълнение в началото на 2015-а бе приета директива, даваща възможност на всяка страна членка сама да ограничи производството и вноса на ГМО на своя територия.

Това бе и ключова тема за полемика по време на изминалия преговорен кръг и сигурно ще продължи да бъде сред проблематичните теми, свързани със споразумението. ЕС също забранява вноса на хормонално третирано говеждо месо. Шистовият газ също категорично не е част от преговорния процес. Със „силата на корпорациите пред държавите“, сигурно визирате ISDS, т.е. механизма за разрешаване на спорове инвеститор-държава (Investor-state dispute settlement), който действително се превърна в една от най-широко критикуваните точки. В началото на 2015 г. Европейската комисия обяви, че решението за ISDS се отлага за финалния етап на преговорния процес. Относно „силото налагане“ на споразумението трябва да е пределно ясно на всички, че финалният текст на споразумението ще влезе в сила единствено и само след гласуване в Европейския парламент. Въпреки, че той не участва пряко в преговорния процес, Комисията е длъжна да докладва на парламента за напредъка на споразумението и парламенът има силата да го отхвърли, след като е представено във финалния му вид за гласуване от европейските депутати.

- Кои са рисковете, пред които може да се изправи българската икономика? Присъединяването към ЕС на практика ни показва, че подобна интеграция съвсем не е безопасна за малките икономики...



Десислава Николова е главен икономист на Института за пазарна икономика. Две от основните теми, по които работи, са макроикономика и публични финанси

Десислава Николова:

## Не бива да има

Основната слабост до момента е прозрачността на преговорите, но Европейската комисия си взе бележка и виждаме, че все повече документи се публикуват. Това дава възможност да се направи по-информиран дебат и всички страхове, които се тиражират, да бъдат опровергани, където това възможно. България като малка и отворена икономика е доста конкурентоспособна по отношение на американския пазар.

Има известна митологизация за това, че икономиката ни е малка и ще бъде удавена от американски и от други стоки, които позволим да навлязат на нашия пазар. Пренебрегва се, че основната част от износа ни за САЩ е високотехнологичен. Износът е разнообразен, в това число има и храни. Въпреки пречките в търговията и сега малките и средните предприятия успяват да правят експорт за САЩ и премахването на бариерите само би могло да насърчи малките и средните предприятия да продават повече на американския пазар. Невидимият износ е износът на услуги. Там растежът в последните години е със забележими темпове.



- Един от разпространените митове около споразумението е, че митата във взаимната търговия са относително ниски и тяхното премахване не би имало особен ефект върху българската икономика. Допълнително се спекулира, че при подписването на споразумението сме изложени на риск от американски стоки и услуги, които поради по-високата си конкурентоспособност ще изместят родните производители. Трябва да се отбележи обаче, че обменът на стоки и услуги между САЩ и България към момента е положителен за България, като износът за САЩ е около 1,5 пъти по-голям от този пазар. Според проучване на Института за пазарна икономика очакваното премахване на митата във взаимната търговия би имало преки положителни ефекти за половината от българския износ за американския пазар. Данни на НСИ сочат, че за близо 40% от стоковия износ митническата бариера е относително висока (над 2%), а за редица стоки като тютюн, текстил, млечни продукти и стъклени продукти, митата достигат двуцифрени числа. Разбира се, че различните сектори ще бъдат по-силно или по-слабо повлияни от споразумението, но прекият позитивен ефект ще бъде особено изявен за около 40% от българския износ.

- Имате ли информация как вървят договореностите и кога евентуално се очаква те да приключат?

- Държа да подчертая, че информацията относно преговорния процес е достъпна за всички. И ЕС, и САЩ прилагат политика на максимална прозрачност и допитване до общественото мнение чрез обществени дискусии със заинтересовани страни по време на всеки кръг на преговорите. Дискусиите за споразумението официално започнаха през юли 2013 и оттогава са се провели 9 преговорни кръга, като домакинството се редува между ЕС и САЩ. По време на почти всички кръгове се отделя ден за консултация със заинтересовани страни и завършва с обща пресконференция, на която се обобщават резултатите от изминалите срещи и постигнатите резултати. Последният кръг се състоя между 20 и 24 април в Ню Йорк и беше фокусиран върху регулаторните и нормативните изисквания за двете преговорни страни. Следващият кръг ще се проведе в Брюксел в началото на юли. Струва ми се, че финално решение за споразумението не е реалистично да се очаква до края на 2015 г. Има мнения и от двете страни на Атлантика, че предстоящата кандидатура президентска кампания в САЩ догодина би могла да забави допълнително процеса. В свое скорошно изказване европейският комисар по търговия Сесилия Малмстрьом предвижда завършване на преговорния процес в края на 2016. [И](#)

## ПРИТЕСНЕНИЯ

Има известна митологизация за това, че икономиката ни е малка и ще бъде удавена от американски стоки

Контролът по качеството е въпрос на националните органи и доколко те пропускат недотам безопасни стоки, е част от тяхната работа. Мандатът за преговори на Европейската комисия не допуска Европа да отстъпва от допуснатите до момента стандарти за защита на храните, за контрол по качеството, за ветеринарен контрол, за опазване на околната среда. Ангажиментът на преговарящите е Европа да не прекрочва достигнатите стандарти.

Има опасения за международните арбитражни съдилища, но трябва да се знае, че и сега държави са съдени в международни арбитражи от компании. Така например Оманският фонд, който инвестира в КТБ и загуби инвестицията си, съди България в международен арбитраж. Тази възможност и сега се ползва, щом има доказано увреден интерес и загуби, причинени от съответния орган на държавата.

Опасенията на тези компании да водят делата в български съд са, че българският съд не е независим. За-

това те предпочитат външни институции, за да решат търговски и други спорове. Не очаквам изведнъж да заваят такива дела, които да накажат България с милиарди долари. Сегашната практика показва, че около 50:50 са решенията в полза на компаниите или на съответните държави.

Нека не забравяме, че покажат ли пристрастие, тези арбитражи ще загубят доверие и добра репутация. Ако компания направи инвестиции и впоследствие по еко-съображения се наложи мораториум, тя ще е в правото си да съди държавата, щом самата тя търпи загуби. По отношение на шистовия газ този казус е твърде хипотетичен.

Не бива да има притеснения относно ТПТИ, защото преди да влезе в сила, споразумението ще бъде гласувано от Европейския съвет, където нашият премиер има глас. В момента се изяснява дали споразумението ще се одобрява само от Европейския парламент, или право на глас ще имат и националните парламенти на 28-те. [И](#)



Бруно Рош:

# Вдигаме летвата на ВиК услугите в България

*Публично-частното партньорство е добро решение, но то не е единственото, казва изпълнителният директор на „Софийска вода“ АД*

Бруно Рош е изпълнителен директор на „Софийска вода“ АД. Завършил е Висшето национално училище по химия в Клермон-Феран, Франция. В своята професионална кариера във „Веолия Енвиронман“ е заемал няколко ръководни позиции във Франция и Румъния. В периода 2008-2013 г. той е генерален мениджър на Ана Нова Букурещ - дъщерно предприятие на подразделението на „Веолия вода“ в Румъния. Преди да заеме тази позиция, от 2003 до 2008 г. е генерален мениджър на Ана Нова Плоещ – друго дъщерно предприятие на „Веолия вода“ в Румъния. От 2003 г. той е мениджър на „Веолия Ана Сервичии“, която осъществява дейността си по експлоатация и поддръжка на ВиК мрежата в град Отопени и на международното летище в Букурещ. В момента е регионален мениджър на „Веолия Енвиронман“ за Румъния. През 2010 г. е избран за президент на френската Камара на търговията, промишлеността и селското стопанство в Румъния (CCIFER) и заема този пост до март 2014 г.

Татяна Явашева

фото Александър Нишков

**Г**осподин Рош, повече от година сте начело на „Софийска вода“ АД. Добър избор ли е направила „Веолия“ с решението да влезе във ВиК сектора на българската столица?

- За „Веолия“ винаги е предизвикателство да влезе във водния сектор на нова страна и България не е изключение от това правило. Да стъпиш във ВиК сектора не просто в България, а в столицата ѝ, е повече от предизвикателство. Така че, считам, че „Веолия“ е направила точния избор с влизането си във водния сектор тук.

- Имате дългогодишен опит в сферата на ВиК услугите във Франция и Румъния. С какво е по-различна ситуацията в България и конкретно в София?

- Аз имам 25-годишен опит във ВиК сферата. Няма особена разлика между различните държави, с изключение, разбира се, на организационните процеси или на регулацията на сектора. В крайна сметка навсякъде по света нашата рабо-

та е да осигурим питейна вода, да пречистваме отпадните води, да осигурим качествена услуга, така че гражданите да са доволни от работата на „Веолия“ и да имаме добри партньорски отношения с общините.

- Открихте ли „подводни камъни“ в дейността на това дружество?

- Подводни камъни със сигурност – не! Но, когато започва работа на нова позиция, в нова страна и нова компания, според мен всеки мениджър трябва да е по-търпелив. Обикновено се твърди, че французите са изключително арогантни и се гордеят с това (да не забравяме, че символът на Франция е петелът), но изглежда аз не съм толкова французин след 11 години, прекарани в Румъния. Считам, че е нужно време да разбереш спецификите на една страна, историята и културата ѝ, както и навиците на хората, които живеят в нея. Същото е валидно и когато заемеш длъжността на изпълнителен директор в нова компания в нова страна.

- Публично-частното партньорство ли е най-доброто решение за ВиК услугите?

- Би било твърде самохвално да кажа, че публично-частното партньорство е най-доброто решение за водния сектор. В 25-годишната си кариера съм виждал и съм работил с обществени оператори, които работят на високо ниво, сравнено с качеството на услугите, които „Веолия“ предоставя на клиентите си. Но за мен публично-частното партньорство е най-доброто решение, което дава възможност всички страни да са доволни, да няма губещи. А това означава, че:

- ✓ Общината не се занима с несовоитвени дейности, за реализацията на които тя няма достатъчно компетенции, добре подготвени и обучени кадри, необходимия огромен финансов ресурс, скъпо оборудване и т.н.;

- ✓ Клиентите получават най-високото качество на услугата на достъпна цена;

- ✓ Частният оператор получава добра възвръщаемост на капиталовите си инвестиции.

Така че – да, това е добро решение. Не единствено то, но е добро.

- София е най-големият град в България и концесията дава най-добри финансови резултати. Но като имате предвид опыта във Франция и Румъния, какви реформи биха довели до устойчиво решение на водоснабдяването в цяла България?

- България като член на ЕС трябва да осигури качество на услугите във ВиК сектора, които да отговарят на европейските стандарти и на ключовите показатели за ефективност. Ще са нужни големи инвестиции в страната през следващите години, за да може навсякъде да бъдат изградени водни пречиствателни станции, както изискват европейските стандарти. Също така трябва да завърши и разширението на ВиК мрежата. От друга страна, ефективността на водоснабдителната мрежа в България не е достатъчно добра и трябва да бъдат направени много инвестиции, за да се поднови мрежата и да се повиши ефективността ѝ. За това са нужни огромни средства и трябва да бъдат направени реформи, за да се улесни навлизането на инвеститори, местни или чуждестранни.

- Новите технологии навлизат и във ВиК сектора. Благодарение на тях потребителите имат нови удобства. Кои технологични придобивки дават модерното лице на „Софийска вода“ АД?

- „Софийска вода“ АД използва модерни техноло-

”

**За четирите години „Веолия“ намали загубите на питейна вода в София с количество, равняващо се на 3 пъти пълния капацитет на язовир „Бели Искър“**

“

гии, но не само това. Днес ние инвестираме усилия, за да сме достъпни за гражданите на София и използваме всички канали за връзка с нас и с дружеството (SMS и имейл известяване, уебсайт, електронна фактура и др.). „Веолия“ е компания, която използва много от модерните технологии навсякъде по света, развива ги и разработва нови. Но трябва да бъдем внимателни, когато се стремим към новите технологии. Понякога старите изпитани методи са най-ефективни. Но ние използваме всяка възможност да внедрим в София новите технологии, за да повишим качеството на услугите ни, които софийнци ползват.

- В България ВиК секторът се дели на „Софийска вода“ АД и всички останали. Как ще обясните тази „привилегия“?

- Не го възприемам като привилегия, мисля, че е по-коректно да го наричаме особеност. Ние сме най-големият воден оператор в България и единственият частен оператор в страната. Да сме тук за нас е едновременно голямо предизвикателство, но и огромна отговорност. Ние сме запретнали ръкави и сме готови да работим с останалите участници за подобряване на водния сектор като цяло.

- Вашето дружество първо внедри географска информационна система. Как се отразява това на цялостната ви работа?

- Това не е нова технология, но днес е основен инструмент за управление на ВиК услугите. Географската информационна система ни позволява да осигурим по-голям комфорт на софийнци при ползването на нашите услуги. Това ни позволява да реагираме по-бързо, да планираме по-добре и да проследяваме всеки един сигнал. За нашите служители това е начин да се почувстват оценени и да бъдат удовлетворени от работата си, когато имат възможност да използват тази технология.

- Планирате ли нови инвестиции, свързани с технологичното обновление?

- Не искам да изпадам в детайли за бъдещето по отношение на инвестициите в нови технологии, но предстои да правим такива. Една от посоките, в които мислим, е внедряването на нови технологии при предоставяне на услугите канализация и отпадни води.

- Как се справяте с намаляването на загубите на питейна вода?







- Това е изключително важна и обширна тема. Към настоящия момент ефективността на водопроводната мрежа в България е ниска. Въпреки че в София подобрихме ефективността и намалихме загубите и имаме най-добрите резултати за България, все пак сме най-слабите ученици, в сравнение с останалите европейски столици. Така че предстои да извървим дълъг път, преди да достигнем задоволителна степен на ефективност. Но за това се нуждаем от още време и трябва да продължим със значителните инвестиции в обновяването на водопроводната мрежа. Въпреки това, за четирите години присъствие на „Веолия“ в България (2011-2014) сме намалили загубите с близо 45 милиона кубически метра. За да може да си представите количеството, ще ви кажа, че то се равнява на 3 пъти пълния капацитет на язовир „Бели Искър“ и може да напълни 15 000 басейна с олимпийски размери. Днес в София ефикасността на мрежата е почти 50%, което е стъпка в правилната посока, но не е достатъчно.

- Как върви подмяната на ВиК мрежата?

- За да се подобри ефективността на мрежата, както направихме през последните 4 години, трябва да продължим с голяма и постоянна инвестиционна програма по водопроводната мрежа. Така от 2011 до 2014 г. ние подменихме 158 км водопроводи и 1,198 водопроводни връзки на обща стойност 48,5 млн. лв.

- Като кажем водоснабдяване и най-често забравяме, че неразривна част от него е пречистването и канализацията. Какви трудности създават на „Софийска вода“ АД точно тези два сегмента?

- Прави сте, като казвате, че трябва да не забравяме за пълния цикъл на водата, която идва непречистена директно от язовира („Бели Искър“ и „Искър“) до връщането ѝ напълно пречистена в река Искър, след като е била обработена в Пречиствателна станция за отпадъчни води „Кубратово“. Не бих казал, че тези два сегмента създават трудности. Нямаме сериозни технически проблеми. Качеството на питейната вода отговаря на европейските стандарти. Това важи с пълна сила и за пречистената вода, която се връща в река Искър. В Пречиствателната станция за отпадъчни води „Кубратово“ преработваме утайките и така произвеждаме цялата електроенергия, която ни е необходима за производствените ни нужди. От енергийна гледна точка сме изцяло независими. Така че не бих ги определил като

трудности, по-скоро като ежедневни предизвикателства пред всички служители на „Софийска вода“ АД, които работят за поддържането и подобряването на системата непрестанно – 24 часа в денонощието, 365 дни в годината.

- Договорът за концесия със Столичната община дълги години беше пазен в тайна и едва през септември 2013 г. той стана обществено достояние. Има ли според вас нужда от подобни тайни в едно публично-частно партньорство?

- Правилен избор беше концесионният договор да се направи публичен. Нямаме какво да крием, стига някой да има сили да изчете толкова обширен набор от документи. Ние сме на разположение да отговорим на всички възникнали въпроси.


- Наскоро обявихте намеренията на „Софийска вода“ АД да прави зелена енергия от отпадъци. Какви неизползвани възможности дава Пречиствателната станция за отпадъчни води „Кубратово“?

- Мотото на „Веолия“ е „Възобновяваме световните ресурси“ и зелената енергия е един от най-важните начини, за да го изпълним със смисъл. В пречиствателната станция в Кубратово произвеждаме достатъчно зелена енергия, за да задоволим собствените си производствени нужди. Но има много начини да се произвежда зелена енергия от отпадни води и утайки... Най-големият проект в тази насока е този на Столична община за производство на гориво, извлечено от отпадъци (RDF) за „Топлофикация“. Сигурни сме, че ще бъдем част от този проект с утайката, която произвеждаме в Кубратово.

- Кои от културно-историческите забележителности у нас (например от списъка на ЮНЕСКО) успяхте да разгледате?

- За съжаление все още не съм успял да посетя толкова културно-исторически забележителности в тази красива страна, колкото бих искал. Причината е, че не разполагам с много свободно време. Но бъдещето е пред мен.

- Намирате ли време за спорт, имате ли хоби?

- Нямам време за спорт, макар да знам, че това не е добре. Моето любимо хоби след уморителен ден в работата е... да не правя нищо! Но обичам да чета книги. Обичам и да карам ски, а България е перфектното място за това. Забавлявах се много и имах прекрасни моменти по ски пистите на Боровец тази зима. 

”  
**Ще са нужни големи инвестиции, за да може в цялата страна да бъдат изградени водни пречиствателни станции, както изискват европейските стандарти**  
 “

Екатерина Захариева:  
**Модерна България**  
означава образование



---

*Може да се помисли за облекчения при инвестиции в най-не-развитите региони*

Екатерина Захариева е началник на кабинета на президента на Република България от ноември 2014 г. Родена е на 8 август 1975 г. Магистър по право от Пловдивския университет „Паисий Хилендарски“. От 2001 до 2003 г. работи като адвокат. През 2003 г. е назначена за юрисконсулт, а от 2007 г. е директор на дирекция „Правно-нормативно и административно обслужване“ в Министерство на околната среда и водите. От август 2009 г. е заместник-министър на регионалното развитие и благоустройството. На 23.01.2012 г. с Указ на президента на Република България е назначена за главен секретар на президента. От 13 март до 29 май 2013 г. е заместник министър-председател и министър на регионалното развитие и благоустройството в служебното правителство, назначено от президента Росен Плевнелиев. От 6 август до 7 ноември 2014 г. е заместник министър-председател по икономическа политика, министър на регионалното развитие и министър на инвестиционното проектиране в служебното правителство, назначено от президента Росен Плевнелиев.

## Ния Илиева

**Г**оспожо Захариева, в коя роля се чувствате повече в свои води - като началник на кабинета на президента на Република България, или като вицепремиер, какъвто бяхте в две служебни правителства?

- И двете роли са предизвикателство. Отдавам се изцяло на това, с което съм ангажирана в конкретния момент, няма значение какво е то. Изпълнявала съм различни функции – от директор на Дирекция „Правна“ в МОСВ, зам.-министър в МРРБ, министър и вицепремиер. Бях главен секретар, а сега съм началник на кабинета на президента. Независимо от позицията, която съм заемала, за мен най-важното е да върша работата си отговорно, да съм убедена, че това, което правя, е добро и правилно, да знам, че съм полезна на екипа, с който работя. Харесва ми стратегическата визия, която президентската институция чертае и последователно представя на обществото, допада ми и динамиката на изпълнителната власт. Важно е удовлетворението, а то е от добре свършената работа.

- Вие сте началник на кабинета на президента и имате най-добър поглед както над неговите публични изяви, така и над неговото всекидневие. Кое според вас остава недоразбрано от обществеността?

- Мисля, че неразбрани от обществото са усилията на президента да бъде обединяващ фактор, неговият стремеж българският народ да заеме своето достойно място в европейското семейство и българите да бъдат равни на другите европейски народи. Не съм убедена също, че е оценена по достойнство неговата идея за трите големи приоритета – енергийна ефективност, енергийна независимост и енергийна либерализация, както и това, което прави за подобряването на репутацията на България в международен план.

- Съмишленик, партньор, коректив... каква всъщност е ролята на началника на кабинета на президента?

- Всичко изброено заедно. Това не е работа, която може да се вкара в стандартна рамка, в обикновен работен ден или седмица. Всичко е добре планира-

но и организирано, въпреки че не е възможно да се предвидят всички събития. Това не е стандартен тип работа, която може да се вмести в добре познатата длъжностна характеристика. В тази нетрадиционна работа най-важно е доверието. Това е ключовата дума. Както и пълна концентрация, ангажираност и всеотдайност. Имала съм много трудни моменти, в които ролята на началника на кабинета е решаваща да организира целия екип и да бъде в максимална подкрепа на държавния глава. Доколко сме успели, само президентът би могъл да каже.

- Наложил ли се разминаване в приоритетите в работата на президента – тези, с които той влезе на „Дондуков“ 2, и онези, които проблемите на деня налагат?

- Мандатът на президента преминава под знака на много предизвикателства - тежка световна икономическа и финансова криза, вълна от протести в страната, две служебни правителства, миграционен натиск, ниско доверие на гражданите в институциите, банков фалит, спрени еврофондове. През 2014 г. имаше много природни катаклизми – градушки, наводнения, кризи. Мандатът на президента не само не е „стандартен“, той е изпълнен с много неща, които се случват за първи път в президентски мандат – два служебни кабинета, над 400 дни протести, нова геополитическа обстановка след събитията в Украйна, невиджано досега политическо противопоставяне. За първи път българският държавен глава иницира референдум. Два пъти изцяло отговорността за страната беше на плещите на президента. Не беше леко, но мисля, че взетите решения бяха удачни и успешно се справихме при тези извънредни ситуации. Все пак оценки дават хората, а не ние.

- Не сме забравили, че преди да стане държавен глава, президентът Росен Плевнелиев беше предприемач. Конституцията дава на президента определени правомощия, доколко обаче той има лостове за влияние над икономическото развитие на страната?

- Президентът задава посоката, той дава визията за

развитие на страната. Направено беше много, съвместно с изпълнителната власт, за да се постигне съгласие по важните за страната приоритети. Организираните бяха съвети, работни дискусии и срещи, за да се подготви Националната програма за развитие „България 2020“. Този документ е като компас за бизнеса. Бизнесът разбира каква е посоката на държавата, кои са приоритетните сектори, къде има потенциал за инвестиции, какво се търси. Не беше случайно и организирането на Консултативния съвет по национална сигурност по темата, свързана с финансирането на стратегическите приоритети на България. Това бяха ясни и конкретни сигнали към инвеститорите. Освен това, при голяма част от посещенията на държавния глава извън страната се организират и бизнес форуми. На най-високо политическо ниво се подава приятелска ръка, изпращат се послания за стабилност и сигурност. А както знаете – за икономиката най-важна е визията на страната ни в очите на чуждестранните инвеститори.

*- В какво президентската институция би могла да работи най-активно и на практика да се виждат плодовете на вашия труд?*

Президентът е обединител на нацията. Най-видима е ролята на президентската институция в кризисни за държавата ситуации. В трудни и тежки моменти отговорността се поема от държавния глава. Това пролича в двата служебни кабинета.

Значима е ролята на президента и във външната политика. Чрез активен политически диалог, дух на приятелство и партньорство се отварят много врати за българската външна политика, за бизнеса, откриват се нови пазари. Чрез механизмите на външната политика се работи за свързаност и интеграция на пътните, газовите, електропреносните, железопътните мрежи. Президентската институция играе важна роля и в областта на сигурността, както знаете, държавният глава е върховен главнокомандващ. Осезаема е ролята на президента при налагането на вето. Работи се активно по всичките десет приоритета на държавния глава, но за да се видят някои резултати, е нужно повече време, за други – промените се усещат мигновено.

*- Какво сочи дотук личната и професионалната ви равностетка като началник на кабинета на президента на Република България? А като вицепремиер в двете служебни правителства, когато пряко отговаряхте и за икономическата политика?*



- Разделението и политическото противопоставяне не водят до нищо добро. Инвеститорите търсят сигурна, предсказуема публична среда. Бизнесът иска институции, които работят. Неефективната съдебна система и забавените реформи в ключови сектори спират развитието на икономиката, концентрация на държавните пари в няколко банки – също. Представяте ли си какво щеше да стане, ако по времето на първото служебно правителство не беше приета наредбата за диверсификация на риска за държавните пари? Преди наредбата в КТБ имаше над 900 млн. лева, без тази стъпка кризата щеше да е още по-мощна. Нуждаем се от ефективни и независими регулатори, от работеща система на правораздаване, от честен и открит диалог с европейските ни партньори. Още по времето на първото служебно правителство успяхме да договорим сериозно увеличение на безвъзмездното финансиране по проект „Енергийно обновяване на българските домове“ от 50% на 75%. Тогава започна и картирането на дюните по Българското Черноморие и в момента голяма част от тях – Зона „А“ и „Б“, имат специализирани карти. По това време беше стартирана и започна работата по въвеждане на електронната система за обществените поръчки. За тях беше подписан договор с Европейската банка за възстановяване

Заседание на Енергийния борд  
по време на второто служебно  
правителство, 06.10.2014 г.



и развитие. В тези сфери бяха насочени голяма част от усилията на двата служебни кабинета. По време и на двете правителства работихме усилено върху реформата в сектор „Енергетика“. Голяма част от идеите, които имахме тогава, се продължават от сегашното правителство, тази приемственост ме радва. В президентската институция продължихме и надградихме започнати инициативи като „Българската Коледа“. Създадохме и нови – „Младежката визия за развитие на България“, „Диалог с гражданите“ и други. Българският народ е добър, мъдър народ. Има много какво да се научи от хората.

*- Регионалното развитие и строителството са ресурси, с които ви свързваме. Никой служебен вицепремиер няма възможност да развие целия си потенциал. Имате ли обаче отговор как да възродим западащите региони в страната, как да дадем реален поминък на хората в тях?*

- Според мен трябва да се приемат редица изменения в законодателството за насърчаване на инвестициите. Може да се помисли за облекчения за инвеститорите, които са решили да инвестират в най-неразвитите ни региони, например да им се предоставя безвъзмездно земя от държавата и общините. Нужно е също и

постоянното пребиваване у нас да се получава не въз основа на пари в банката, а за това колко работни места създаваш, дали имаш принос към икономиката. Парите в застои, които само чакат лихва, не помагат нито на икономиката, нито на бизнеса. Агенцията за инвестиции трябва да съдейства на инвеститорите за издаването на разрешителни, така българската среда за бизнес ще бъде по-привлекателна. Има редица интересни идеи, които идват от бизнеса и трябва да бъдат реализирани. Друго изключително важно за тези региони е добрата инфраструктура. Изграждането на магистрала „Хемус“ е добра стъпка в тази посока, тъй като нейното строителство осигурява възможност за развитие на Северна България, приток на нови капитали, ангажираност на фирми, заетост на хората и, разбира се – повече туристи. Друг пример е санирането на панелните блокове – освен икономия на електрическа енергия, ще се промени и обликът на градовете – ще станем свидетели на по-красиви и привлекателни места за живеене. Това е шанс за нов старт на малките строителни компании. Добри възможности се очертават и по отношение разкриване на потенциала в областта на екологичното земеделие, както и в областта на алтернативния туризъм - културния, религиозния и други. България е богата на природни ресурси, всяко населено място има своя потенциал за бизнес, инвестиции и иновации. Крайно време е да разберем, че прогресът на всяка община зависи от човешкия капитал, с който тя разполага, че държавата може да подкрепи едни или други инициативи, но не и да се ангажира с решаването на нейните проблеми. Пазарната икономика по един убедителен начин доказва, че централизираното администриране от страна на държавата не е най-добрият подход за решаване на разнообразните проблеми на българските общини.

*- Имате ли визия как да построим модерна България и как да създадем конкурентоспособна икономика, така че тя да устоява на ветровете на промяната, които стават все по-силни и непредвидими във все по-глобализацията се свят?*

- За мен модерна България може да се характеризира с три думи: образование, образование и пак – образование. Разбира се, работещи институции и съдебна система. Живеем в икономика на знанието, където най-ценният ресурс е човешкият талант. Трябва да се инвестира в младите хора. Те са бъдещето. В България има много таланти и редица млади българи ни показват това почти всеки месец – чрез печеленето на международни награди в областта на физиката, математиката, информатиката.

В глобалния свят, в който живеем, никой не може да оцелее сам, дори и най-силните, с най-голям потенциал икономики. Затова се създават регионални съюзи. Аз съм убедена в потенциала, който имаме в

Югоизточна Европа. Президентът много пъти говори за това. Чрез интегрирането на българската икономика с икономиките на съседните страни ние можем не просто да оцелеем, а да просперираме. Преди 25 години между Русе и Гюргево имаше трудно преодолими екологични проблеми. Днес двата града правят съвместни инициативи и имат общо пространствено планиране. С нашите румънски приятели дълго време се стремяхме към инвестиции в автомобилния сектор. Сега се радваме на големите фабрики на „Форд“ и „Рено“ в Румъния, защото и България има ползи от тях. Над 15 поддоставчици на автомобилни компоненти заработиха близо до границата. Имаме много таланти в науката и ИТ сектора, но също и неразвит потенциал в сферата на туризма, фармацевтиката, биоземеделието, индустриите, свързани с човешкото здраве. И не на последно място, за да имаме устойчива икономика, която да не се влияе от ветровете на промяната, нуждаем се от работещи институции и стабилно законодателство, трябва ни стабилна и предвидима бизнес среда.

*- България стана прекалено зависима от европейските фондове? Какви неизползвани възможности виждате извън тях за реализацията на големи инфраструктурни проекти?*

- Необходимостта от инвестиции е в пъти по-голяма от средствата, с които разполагаме. Затова трябва внимателно да обмисляме за какво се инвестират средствата от европейските фондове. За съжаление, у нас все още много хора гледат на тези средства като на пари за харчене, а не за инвестиции. Ако използваме парите от европейските фондове разумно и правилно, те би трябвало да създават работни места и да имат мултиплициращ ефект. Важно е да се борим със сивата икономика, тя вреди не само на приходите за държавния бюджет, но и преди всичко на почтения бизнес. За съжаление в България все още не мога да посоча примери за успешно публично-частно партньорство, а то може да се развива в много аспекти – отпадъци, води, туризъм. Нужно е да подобрим законодателството си в тази сфера.

*- Има ли според вас възможност България да е значим играч в сложната геополитическа игра?*

- България има пълния потенциал да бъде геополитически фактор, особено в нашия регион. Ние можем и трябва да бъдем фактор в Централна и Източна Европа. Това е една от водещите цели на държавния глава във външната ни политика. Ние имаме исторически, географски и културни причини да бъдем значими в задаването на посоката за развитие на Европа. България е от ключово значение за отстояването на европейските ценности. Само ако погледнем няколко години назад – няма значима европейска тема, по която страната ни да не бъде споменавана или да не

участва, пряко или косвено. Ние имаме своето заслужено място в Европейския съюз.

*- Президентът Плевнелиев нееднократно е заявявал желанието си за референдум за изборните правила. Защо според вас промяната на статуквото и в това отношение върви трудно?*

- Президентът ще инициира провеждането на такъв референдум за втори път. Както знаете, първото предложение беше отхвърлено от управляващите партии в предишния парламент. В този период партиите от коалицията просто не бяха съгласни с всичко, което се предлага от политическите им опоненти, в повечето случаи дори нямаха аргументи за решението си. Сега управляващото мнозинство подкрепя искането за референдум и държавният глава ще го внесе отново. По отношение на съдържанието - трите въпроса от националното допитване бяха обсъдени много внимателно с юристи и специалисти по конституционно право още първия път и ние не сме съгласни с критиките за тяхната противоконституционност. Това, което наистина трябва добре да се обмисли, е въпросът за мажоритарния вот, и доколко конкретен да бъде той. Над 64% от хората искат провеждането на този референдум, независимо какво мислят по различните въпроси. И това е нормално, защото идеята на допитването е да се чуе мнението на хората. След над 400 дни протести хората искат „гласът“ им да оказва влияние при управлението на държавата. Не





може да се страхуваме да питаме хората. От редица срещи с тях президентът е разбрал, че искат по-активно да участват в политическия живот. Това беше единствената причина държавният глава да поиска свикване на национален референдум, а не дали някой ще бъде доволен, а друг – не. Знаете ли, всички социологически изследвания показаха, че въпросът за задължителното гласуване среща най-голямо одобрение от хората. Ето поредното доказателство, че гражданското общество в България иска да участва активно в политическия живот. Именно референдумът дава тази възможност.

*- Съдебната реформа продължава да върви на куц крак. Защо според вас и досега не можем да създадем правосъдие, в което обществото да има доверие?*

- Качеството на правораздаването е от изключителна важност за всяка една сфера на обществения живот, за всички нас. Състоянието на съдебната власт пряко се отразява върху състоянието на икономиката. Ние се нуждаем от инвеститори, а инвеститорите се нуждаят от сигурност и прозрачност. Такива трябва да бъдат осигурени. Убедена съм, че качеството на съдебната власт и администрацията често пъти са били пречка пред бизнеса. Последните проучвания показ-

”  
**България  
 има пълния  
 потенциал да бъде  
 геополитически  
 фактор, особено в  
 нашия регион**  
 “

ват, че над 90% от българите не вярват на съдебната система. Какво по-голямо доказателство от това, че именно сега повече от всякога се нуждаем от реформа в сектора? Последният доклад на Европейската комисия беше със смекчен тон точно заради приемането на стратегията за съдебната власт. Но всички ние трябва да сме наясно, че доверието на Комисията не е безкрайно. Кредит на доверие получихме, сега трябва работа. Нужно е да се приемат ключови стъпки, реформата в съдебната система трябва да бъде усетена от хората. Те не трябва само да слушат за резултатите, те трябва да ги виждат. Важно е дали хората имат усещането, че живеят в правова държава. Усещането за справедливост е движеща сила за икономиката и обществото.

*- С какво бихте искали да бъде запомнен мандатът на президента Плевнелиев, в който вие също имате важна роля?*

- Може би ще се повтори, но ще го кажа отново. Бих искала президентът Плевнелиев да бъде запомнен със стремежа си българският народ да заеме своето достойно място в европейското семейство и българите да бъдат равни на другите европейски народи. Убедена съм, че много от неговите идеи – сътрудничеството в

региона, енергийна диверсификация, свързаността, ще бъдат оценени от поколенията. Президентът винаги е търсил съгласие и приемственост по националните приоритети, стратегии и реформи. От началото на мандата си досега той не спира да работи за това националните приоритети да бъдат изведени извън обичайното политическо противопоставяне. Неговото кредо е да надградим постигнатото. Държавният глава действа в диалог с гражданското общество и никога не е стоял пасивно и дипломатично настрана от проблемите, независимо какво му е коствало. Убедена съм, че хората ще оценят всичко това. **И**



Първо заседание на  
 Енергийния борд - 02.09.2014 г.

Данета Желева:


# Да наложим българското на глобалния пазар



---

*Най-добре похарчените пари са за образование. Затова най-просперирращи са държавите, които отделят най-много средства за изследвания и развитие*

„Индуриален холдинг България“ е дружество, листвано на Българската фондова борса. Дружествата от групата развиват дейност основно в сферата на машиностроенето и електротехниката - ЗММ България, ЗММ Сливен, ЗММ Нова Загора, Леярмаш и ИХБ Електрик; корабостроене и кораборемонт - Булярд корабостроителна индустрия, ИХБ шип дизайн; морски транспорт - ИХБ шипинг, както и пристанищна дейност - КРЗ Порт Бургас, Одесос ПБМ и Булпорт логистика Варна.

Данета Желева е главен изпълнителен директор на „Индуриален холдинг България“ АД от 2003 г., като от 1999 г. е член на Надзорния съвет на дружеството. Магистър по право от Юридическия факултет на СУ „Св. Климент Охридски“. Била е десет години адвокат в Софийска адвокатска колегия. Член на УС на Асоциацията на индустриалния капитал в България, член на УС на Сдружението на фамилияния бизнес в България, член на УС на Фондация „Атанас Буров“. Омъжена, има две деца. 

Татяна Явашева

фото Стоян Йотов

**М**еря успеха ... не само с количествени, но и с качествени измерители. Успехът винаги е съпроводен с нарастваща отговорност към обществото като цяло.

**За мен е постижение...** да налагаме български продукти и услуги на глобалния пазар. Гордея се с това, че повече от 60 години машини с марката „ЗММ България“ се използват и продават в над 80 държави по целия свят, а морският бизнес дългосрочно формира една значима част от поминъка на страната ни.

**Бизнес лидерът е човек, който...** умее не само да спечели доверието на хората, но и наистина да ги води успешно към целта.

**Правилото, което се стремя да следвам...** единство, честност и вяра.

**Моята сила е в ...** толерантността и умението да убеждавам.

**Доверието е взаимно...** когато бъде заслужено и оправдано.

**Моят бизнес инстинкт ми подсказва, че...** потенциалът на България като добро място за инвестиции, раз-

витие на нови производства, селско стопанство и туризъм е огромен. Важно е да го развием така, че да задържим младите хора в България.

**Изберете българското, защото ...** ако ние не си вярваме, как да накараме другите да ни повярват.

**Опитът ме научи ...** че нещата както в живота, така и в работата, никога не са еднозначни.

**Като адвокат (не) бих отказала защитата на...** всеки има право на защита, но трябва да съм убедена в каузата, която защитавам.

**Правя промени, когато ...** нещата не вървят както трябва, или когато темпото го налага.

**Инвестирам в ...** отношения с хората.

**Най-добре похарчените пари са ...** за образование. Още от древни времена науката е тази, която е движила човечеството към прогреса. Затова държавите, които отделят най-много средства за изследвания и развитие, са най-проспериращи.

**Семейният бизнес ...** осигурява стабилност, доказано е поустойчив.

**Най-важното за един голям индустриален**

”  
Ако ние не си вярваме, как да накараме другите да ни повярват  
“

холдинг... са хората. Неслучайно един от най-съществените елементи при оценка на потенциала на средата за развитие на каквото и да е производство е демографският фактор и образователната система.

**Урокът, който искам да предам на онези, които мечтаят да станат бизнес лидери...** е да бъдат смели, иновативни и почтени. Това със сигурност ще бъде оценено и възнаградено.

**Обичам...** семейството си, работата си, родината си.

**Мъдростта, която най-често цитирам ...** „Нищо велико на света не е извършено без страст.“

**Щастieto каца на рамото...** на тези, които го търсят. 

# Иновации и инвестиции в бира

---

*Пивоварната  
индустрия е  
огледало за въз-  
можностите за  
развитие, както  
и за трудно-  
стите, които  
съществуват  
на българския  
пазар*





## Яна Колева

**П**ивоварният сектор е един от най-успешните в страната. При него се създаде висококонкурентна среда и то благодарение на факта, че у нас навлязоха международни играчи с опит, които инвестират в машини, оборудване, нови продукти и иновации, а също така и в развитие на човешките ресурси.

По-високи инвестиции в пивоварния сектор за 2014 г. отчита Съюзът на пивоварите в България (СПБ) в сравнение с предходната 2013 г. През миналата година компаниите, които членуват в тази браншова организация, са вложили над 73 млн. лв. в капиталови инвестиции за развитие на индустрията, докато според данните за 2013 г. тяхната сума възлиза на 57 млн. лв. Същевременно през 2014 г., която се отличаваше с нетипично студено време и проливни валежи, компаниите са реализирали с 5% по-малко от своята продукция. Членуващите в СПБ компании произвеждат близо 99% от общото количество бира, която се прави в страната, и заемат около 94% от българския пазар на пиво. Вносната бира продължава да си проправя път до клиентите и пазарният ѝ дял малко по малко расте. За съжаление, българското производство на бира е със слаба експортна ориентация.

Пивопроизводителите продължават активно да разширяват портфолиото си и да предлагат бира в нови опаковки и разфасовки, както и нови марки напитки. Секторът е осъзнал, че за да се развива, трябва да отговаря на високите изисквания и предпочитанията на своите консуматори. Това е индустрията, която съу-

мвява да го прави. Според изпълнителния директор на съюза Ивана Радомирова именно с нововъведенията, усъвършенстването на технологиите и съчетаването на традиции и новаторство в производството на бира пивоварните компании успяват да предлагат висококачествен продукт. Иновативността и непрестанното развитие на категорията се оценяват от потребителите и днес те приемат бирата за модерен напиток.

В производството на пиво и малц в страната са ангажирани между 2500-2600 души. Индиректната работна заетост по веригата на доставките възлиза на близо 9 000 човека, от които 3600 работят в аграрния сектор. В сферата на продажбите на бира през магазинната мрежа (т. нар. „топъл пазар“) заетостта са изчислява на 2 900 души, а в сектора ХоРеКа (известен като „студен пазар“) работните места са около 14 400.

Пивоварната индустрия в България е високо конкурентна. Този сектор има своите специфики, но случващото се в него е добър ориентир как да се постига растеж, какво да е пазарното поведение, дали да се инвестира в техника, технологии и иновации, а също и в човешките ресурси. Точно тази индустрия дава отговор колко важни са корпоративният бранд и продуктовете марки.

*Списание „Икономика“ се обърна към ръководителите на три от компаниите в сектора, за да коментират от какво зависи успехът на една фирма, какъв фактор е конкуренцията, какво е развитието на сектора, какви тенденции движат пазара на бира. **И***



Николай Младенов, изпълнителен директор на „ЗАГОРКА“:

## Добрите КОМПАНИИ СЪЗДАВАТ КОНКУРЕНТНА СРЕДА

Николай Младенов е изпълнителен директор на „Загорка“ АД. Той започва кариерата си в отдел Продажби през 2000 г. като търговски представител на тази компания. Три години по-късно става мениджър Продажби – канал ХоРеКа. След това поема длъжността мениджър Търговски маркетинг и полага основите на този отдел в дружеството. През 2008 г. се присъединява към екипа на Diageo като търговски мениджър за България и скоро след това е повишен до регионален мениджър за България, Сърбия и Черна гора. През 2011 г. Николай Младенов се завръща в „Загорка“ като мениджър Продажби, а от март 2013 г. поема цялостното управление.

Ако отвън погледнем успешните компании, ще видим, че това, което ги отличава, са инвеститорският интерес; възходящото развитие на цената на акциите вследствие правилната стратегия и изпълнението ѝ; високата оценка като работодател на пазара на труда и, не на последно място, наличието на силен корпоративен бранд и силни продуктови марки. Добрите компании създават конкурентна среда, в която всеки може да успее, допринасяйки за възхода на дадена организация, стига да притежава нужните качества и амбицията да го направи.

Единственият начин една компания в сферата на бързооборотните стоки да стане

### пазарен лидер

и да задържи позиции, е да има силно портфолио от марки, стабилен „pipeline“ от иновации и да разполага с вдъхновен екип, който да стои зад тях. Това са основните предпоставки, благодарение на които през последните седем години „Загорка“ АД е лидер по приходи от продажби на бирения пазар у нас. Едновременно конкурентите са „дразнител“, чието поведение на пазара трябва да наблюдаваме, но това е и мотиватор, източник на добри практики, и партньор в общите за индустрията инициативи.

Биреният пазар е един от най-конкурентните сред

бързооборотните стоки с присъствието на три големи мултинационални компании и множество локални. Вследствие на тази конкурентна среда нивата на развитие на индустрията у нас са сходни, ако не и леко превишаващи средните за Европа. От всичко това печели единствено българският консуматор, който получава добро качество, палитра от световни и български марки на едни от най-ниските цени в Европа, а навярно и в света. Перспективите пред бранша не са особено бляскави - България е страна с негативна демография и застаряващо население, като едновременно с това е достигнала средно-европейски нива на консумация на бира, което в най-добрия случай предполага стабилна рамка на продажбите.

**Силният корпоративен бранд и силните продуктови марки са от значение за успеха**

### Средната цена

на бирата у нас трудно ще се увеличава поради силната конкуренция и сравнително бавното увеличение на разполагаемия доход на хората. В краткосрочен план очаквам „по-малко от същото“, а дългосрочно съм оптимист за това българинът да излезе от примката да купува предимно от „най-евтиното в най-голямата опаковка“, а да открие очарованието и многообразието на пивото като напитка в пълната му гама.

От гледна точка на нашата перспектива тази година има една-единствена тенденция на пазара на бира в страната и тя се нарича Загорка Ретро. [И](#)



Марко Ниавро, генерален директор на „Каменица“ АД:

## АМБИЦИОЗНИЯТ ЕКИП Е ДВИГАТЕЛЯТ НА ВСЕКИ БИЗНЕС

Марко Ниавро е генерален директор на „Каменица“ АД от септември 2013 г. Дотогава е бил директор „Управление на марките“ за Molson Coors Europe – европейската дивизия на бирения гигант. Започва кариерата си в бирения бранш през 2005 г. в Zagrebacka pivovara d.d., като през годините е заемал различни ръководни позиции в сферите на търговията и маркетинга, главно в Хърватия и Румъния.

Има редица ключови неща, които отличават успешните компании в сектора на бързооборотните стоки. Първо и най-важно – именно благодарение на хората си, компаниите постигат добри резултати. Това, което е наистина определящо, е да имаш амбициозен екип със силно желание за победа и стремеж към постигане на най-доброто, на което е способен. От изключително значение е не само да имаш правилните хора, но и да инвестираш време и ресурси в тяхното лично и професионално развитие. Да приемаш хората за даденост е най-лесният начин да ги загубиш, така че една успешна компания никога не спира да развива своите таланти. Второ, печелившата компания разполага с изключителни марки и в дългосрочен план работи за утвърждаването на тяхната

### идентичност чрез иновации

Когато става въпрос за марките в портфолиото на компанията, не бива да се допускат каквито и да било компромиси с качеството. Необходими са и дългосрочни инвестиции в тях, за да продължават да очароват и вдъхновяват както потребители, така и клиенти.

За да задържи лидерските си позиции, компания в сферата на бързооборотните стоки, каквато е „Каменица“ АД, трябва на всяка цена да изгради стабилни партньорства и връзки със своите потребители и клиенти. За да постигнем това, ние се фокусираме върху качеството на обслужване и поддържаме отношения, основани на честност и доверие със своите клиенти и доставчици. Една успешна компания винаги се стреми

към брилянтно изпълнение. Именно затова „Каменица“ АД има изградени високи стандарти и дори още по-висока дисциплина в работния процес, за да осигури продукти и обслужване с най-високо качество.

В наши дни конкуренцията в бизнеса е по-жестоката от когато и да било преди. Смятам, че конкурентната среда е много важен фактор, тъй като тя те стимулира и дори принуждава да бъдеш по-добър в това, което правиш. Ако искаш потребителите и клиентите да продължават да избират теб сред морето от конкуренти, трябва

### да играеш за победа

трябва да изискват да сме смели във вземането на решения относно тези неща, които наистина са от значение за „Каменица“ АД и ще ни позволят да задържим лидерската си позиция на пазара.

Като цяло последните две години не бяха добри за бирената индустрия в страната. Бизнесът беше повлиян от лошите метеорологични условия, нестабилната макроикономическа и политическа среда, дефлацията и проблемите в банковия сектор.

Въпреки това, ние оставаме с положителна нагласа към променящата се обстановка и предизвикателствата, пред които се изправяме като бизнес. Позитивното мислене е част от нашето корпоративно ДНК, затова постоянно се надяваме и работим за промяна към по-добро. Вярваме, че пазарът ще се стабилизира в сравне-

ние с 2014 г. и на базата на това изградихме плановете си за настоящата година. Доколкото зависи от нас, ще направим всичко възможно, за да допринесем за възстановяването на бирения пазар в страната. Вярваме, че правилният път към стабилизиране на представянето на цялата бирена категория са бранд и продуктите иновации. Именно затова активно работим в тази посока. Виждаме добра перспектива в близките няколко години и се надяваме, че със стабилизирането на икономическата ситуация ще имаме възможност за растеж.

Има няколко основни фактора, стимулиращи развитието, които вярвам, че ще задвижат цялата индустрия напред. Значителните инвестиции в оптимизация на производствените мощности, подобренията в ефективността на производството и поддържането на високи

**Залагайте  
на развитието  
на кадрите и не  
ги приемайте за  
даденост**



станданти по отношение на качество, комфорт на работа и безопасност на труда са само основата за здравословното и успешно развитие на пивоварна дейност. Това е и причината да инвестираме 30 млн. евро в пивоварната ни в Хасково само за последните две години.

Много интересна тенденция, която наблюдаваме

*Деян Беко:*

## НОВОСТИТЕ ДВИЖАТ ИНДУСТРИЯТА НАПРЕД

*Деян Беко е изпълнителен директор на „Карлсберг България“ от лятото на 2014 г. Преди това е бил търговски директор в компанията. Има дългогодишен опит в системата на „Карлсберг Сърбия и Карлсберг Груп“.*

*Работил е в международни проекти на компанията, свързани с оптимизиране и реорганизация на процеси в маркетинг, продажби, логистика – с оглед на регионалната и централизираната система на групата.*



Секторът на бързооборотните стоки е интересна бизнес сфера, където процесите са гъвкави, сроковете са кратки и се изисква ефективна организация на целия цикъл от производство до достигането до крайния потребител. Ние трябва да сме адекватни на нуждите и изискванията на клиентите си във всеки един миг. Изисква се възможност да следиш променящия се пазар, който в нашата индустрия е сезонен. Успехът е именно в до-





през последните две години, е това, че българските потребители стават все по-отворени към иновативни продукти, предлагащи им различен вкус и идентичност на напитката и бранда.

Обикновено почитателите на бира в страната се считат за традиционалисти, които като цяло предпочитат

брата му преценка и в близостта до потребителя – във всякакъв смисъл – като комуникация, като отговор на вкусовите му предпочитания, като успешна дистрибуция, като ценова достъпност.

Нашият бизнес е много силно развит, в голяма степен благодарение и на

### *международните компании*

които в България внасят европейските стандарти за бирената индустрия. В този смисъл конкуренцията в бранша е двигател и фактор на растежа.

Биреният сектор в България мина през фазите на развиващ се бизнес – след бурен ръст през първите години на чужди инвестиции и на бърз ръст на обемите и пазарните дялове, настъпи фаза на стабилитет и дори вече отчитаме спад на общия бирен пазар. През последните 5 години биреният пазар е в застой. Индустрията е много развита, но в същото време консумацията на бира е с отрицателен знак. По данни на Съюза на пивоварите в България за миналата година спадът на общия бирен пазар е 5,6% в обем спрямо предходната 2013 г., което е най-големият спад за последното десетилетие. Най-силно страда консумацията в заведенията, където се предлагат стъклените бутилки, от които печелим най-много. С други думи, трудно е да постигаме печалбите, които сме имали преди, тъй като пазарът се свива не само като обем, но и като стойност.

При тази поведенческа

### *промяна в навиците*

на потребителите – именно да купуват бира за дома и да

лагер бирите, но напоследък забелязваме, че положително се оценява и разнообразието от други видове бира. Крафт бирите например стават все по-популярни и вярваме, че те ще допринесат за изграждането на бирена култура в България, която от своя страна ще изведе индустрията напред.

Зараждащият се интерес на потребителите към нови продукти вдъхновява всички играчи в пивоварния бизнес да експериментират по-смело и да създават страхотни нови предложения, които имат потенциала да спечелят дори потребители, които не са типичните почитатели на кехлибарената напитка. Бирените миксове са само един такъв пример и аз наистина вярвам, че българските потребители тепърва ще имат възможността да експериментират с огромно разнообразие от вкусове, аромати и напитки. **И**

**Секторът на бързооборотните стоки изисква ефективна организация и възможност да сме в крак с променящия се пазар**

не консумират в заведенията, както преди – ние трябва да сме адекватни и да предлагаме съответните опаковки (предимно PET и кенове) при подходящ микс и ниски цени. Новите продукти, новите категории и иновациите като цяло сега движат бирената индустрия напред.

Бирената индустрия се развива в нови категории. „Карлсберг България“ бе сред първите пивоварни компании, които въведоха на пазара радлер и първата в България, която предложи сайдер на българските потребители. В момента вече имаме четири различни вкуса сайдер Somersby – ябълка, круша, къпина и нар. Последваха ни и другите големи бирени компании. Виждаме голяма стъпка напред в това да търсим нови категории, да развиваме бирените продукти, да даваме все по-голям избор на потребителите. Развитието на нашите марки и на хората, които стоят зад тях, е най-важната инвестиция в бъдещето дори и в трудни времена. **И**





# Звезден час за най-добрите в българската икономика

---

*Изпълнителната власт и бизнесът  
да вървят ръка за ръка и да си по-  
магат, настоява Кирил Домусчиев*

Проф. д-р инж. Николай Вълканов:

## Получихме признание за възраждането на рудодобива в Родопите

Наскоро купихме още едно фалирало предприятие – „Ремотекс“, и само през тази година ще назначим 500 работници

- Как приемате специалната награда на „Минстрой Холдинг“ АД за цялостен принос за развитието на икономиката в България?

- С удоволствие. Заслужена награда за „Минстрой“ и мен за огромния принос, който имаме във възраждането на рудодобива в Родопите.

- Какво най-общо показват числата за приноса на „Минстрой Холдинг“ в годините? Кои са някои от най-големите постижения?

- Възстановихме рудодобива в Златоград – 500 работни места и инвестиции за над 100 млн. лева. Възстановихме рудодобива в Мадан – 740 работни места. Открихме нов рудник „Върба Батанци“ – с нови 240 работни места и инвестиции за над 100 млн. лева. Вдигнахме производителността с над 40%.

- Какво е добре да знаят читателите за дейността на „Минстрой Холдинг“?

- „Минстрой“ в своята 63-годишна история е с огромен принос в изграждането на минерално-добивната база на България. Всички рудници, обогатителни фабрики, надземна и подземна инфраструктура са изградени от „Мин-



Николай Вълканов е председател на съвета на директорите на „Минстрой холдинг“ и член на президиума на Световния минен конгрес. Той е два пъти професор - в МГУ в София и в Санктпетербургската академия. Председател е на настояществото на Минно-геоложкия университет.

строй“.

- В какво е вашето лично удовлетворение от постигнатото? Какви нови цели стоят пред холдинга и пред вас като негов ръководител?

- Само преди дни купихме още едно фалирало предприятие – „Ремотекс“ в района на „Мини Марица-изток“. То е структуроопределящо за минната индустрия. За съжаление и то беше докарано до фалит. Близко 1000 души останаха без работа. Купихме го за 21 млн. лв. и започваме да го рестартираме. Само през тази година ще назначим 500 работници. [И](#)

### Яна Колева

Наградите винаги се посрещат с удовлетворение, особено когато са заслужени. Освен приятни мигове, Първият пролетен бал на икономиката донесе и награди. Над 400 гости уважиха с присъствието си специалното събитие, организирано в края на април от Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България (КРИБ). „Изпълнителната власт и бизнесът трябва да вървят ръка за ръка и да си помагат“, каза председателят на конфедерацията Кирил Домусчиев по време на бала, събрал заедно индустриалци и министри. „От стратегия към оцеляване българската икономика трябва да премине към стратегия за растеж, и то растеж, основан най-вече на иновации“, подчерта премиерът Бойко Борисов, който бе патрон на събитието.

Наградите на организацията са в три категории - за качество, за растеж и за иновации. Конкуренцията беше голяма и малцина минаха през ситото на журито. Призът за качество отиде при „Асарел-медет“ АД и бе получен от председателя на Надзорния съвет на компанията проф. Лъчезар Цоцорков. Втората награда бе отредена на Siemens

България. Тя бе връчена от премиера Бойко Борисов на изпълнителния директор инж. Боряна Манолова. В категория „Растеж“ бяха отличени две компании - „Трейс Груп Холд“ АД и „Ден и нощ“. Отличията връчи министърът на икономиката Божидар Лукарски. Първата награда в категория „Иновации“ бе присъдена на Пощенска банка, получи я главният изпълнителен директор Петя Димитрова. „Каолин“ АД също взе отличие за иновации.

Председателят на управителния съвет на „Минстрой холдинг“ Николай Вълканов получи специалната награда на председателя на Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България (КРИБ) Кирил Домусчиев. Тя е за цялостен принос в икономиката на страната.

„Най-ценният ресурс са младите хора“, изтъкна Кирил Домусчиев. Той обяви новата инициатива на КРИБ - създаването на Академия „Икономика“. Тя дава шанс за развитие на студенти от втори и трети курс, които ще бъдат наети на стаж във водещи компании. За академията ще се акумулират средства от годишните пролетни балове на КРИБ. [И](#)

*Петя Димитрова, главен изпълнителен директор и председател на УС на Пощенска банка:*

## Предлагаме ИНОВАТИВНО банкиране ОТ НОВ ТИП

*Основен принос за успеха ни имат модерните решения в различните сфери на нашата дейност*

Всяка награда е ценна за нашия екип, тъй като изразява признание за успеха на проектите, в които влагаме професионализма и сърцата си. Пощенска банка фокусира инвестициите си към иновации и качество в обслужването. Наградата на КРИБ е изключително важна за нас, защото доказва, че вървим в правилната посока. Състезавахме се с много български и международни компании, водещи в своите сектори – информационни технологии, бързооборотни стоки, минна индустрия и др. В условията на голяма конкуренция успяхме да се отворим като лидер в областта на иновациите на българския пазар. Основен принос за успеха ни имат модерните решения в различните сфери на дейността ни – банкови продукти и услуги, клонова мрежа и развиване на алтернативни канали за обслужване, както и в областта на устойчивото развитие и корпоративната социална отговорност.

В края на миналата година започнахме да изграждаме мрежа от специализирани центрове и да модернизирате клоновете си по одобрена от новите ни собственици стратегия за развитие. До края на 2015 г. в страната ще отворят врати общо 20 нови специализирани центъра за обслужване на клиенти от различни сегменти. За пръв път в България нашата банка стратегически промени своя фокус и предложи

### *обслужване от нов тип*

- от продуктово към клиентски ориентирано. Банката ни приема предизвикателството да излиза извън консервативния пазар на банкови продукти и налага успешно нови тенденции. Желанието да бъдем по-близо до своите клиенти и да им предложим максимално гъвкави и изгодни финансови продукти и услуги е подкрепено от работата на стратегическото ни звено „Иновации“. То е нашата собствена лаборатория за нови продукти.

Преди месец предложихме на своите клиенти пър-



вото интерактивно мобилно приложение за ползватели на кредитни карти в страната. То е създадено на принципа на шопинг гайд и предоставя модерен начин за достъп до пълната гама предложения и отстъпки във всички търговски обекти на партньорите на банката. С него клиентите ни откриват лесно къде да пазаруват с отстъпка, да плащат разсрочено на вноски и как да изчисляват паричните си награди по програмата за лоялност на банката. Чрез Google базирана карта намират най-близкия клон или банкомат на Пощенска банка.

Иновациите са едно от основните предимства, които отличават една финансова институция от конкурентите ѝ. Офисите на банките все повече се превръщат в място за консултации, клиентите все по-често използват

### *онлайн банкиране и уеб базирани решения*

за ежедневните си трансакции. В плановете си за развитие залагаме именно на интегрирането на все повече съвременни решения и развиване на алтернативни канали за обслужване и продажби. Клиентите търсят и очакват по-добро обслужване, добавена стойност, и затова банката им ги осигурява. Фокусираме се върху специализация на услугите и осигуряването на лесен достъп до тях 24 часа в денонощието и 7 дни в седмицата. Клиентите очакват комбинирани и иновативни продукти и канали за банкиране. Стремим се да формираме модел, който да служи за пример на останалите. **И**

*Д-р инж. Боряна Манолова, главен изпълнителен директор на Siemens България:*

## Налагаме нашата марка като еталон за качество без компромиси

*Клиентите очакват от нас продукти и услуги, които отговарят на най-високите световни стандарти*

За Siemens тази награда е преди всичко признание. Радваме се, че най-голямата работодателска организация в страната е оценила нашите усилия да предоставим на клиенти и партньори качество на световно ниво. Но тази награда е и предизвикателство. Тя ни задължава да продължим да държим високо летвата, без да допускаме никакви компромиси в качеството. В това отношение Siemens има десетилетни традиции и доказано успешни политики и практики по цял свят. Като част от голямото семейство на глобалния технологичен лидер се радваме, че затвърждаваме името на компанията като символ на иновации, високо качество и социално отговорен бизнес.

Поддържането на постоянно и високо качество на производство, услуги и процеси е един от основните стожери на бизнес философията на Siemens. Вярваме, че качеството трябва да присъства във всеки един аспект от дейностите на компанията. Разработената от Siemens България политика по качеството ни помага непрекъснато да

### *доусъвършенстваме продуктите*

услугите, системите и процесите в търсене на още по-високи постижения. В основата ѝ е заложено пълно удовлетворяване на изискванията на нашите клиенти чрез предоставяне на продукти и услуги на световно ниво и на конкурентни цени. От 2002 г. в Siemens България е въведена сертифицирана система за управление на качеството (СУК) съгласно изискванията на стандарт ISO 9001, която е част от интегрираната система за управление, включваща и системите за управление на околната среда, здраве и безопасност при работа и информационна сигурност.

### *Динамичната среда*

в която работим, изисква непрекъснати и целенасочени действия за адаптиране на корпоративните подходи и стратегии. Клиентите очакват от нас продукти и услуги, които отговарят на най-високите световни стандарти.



Качеството е важно не само в нашата сфера на работа, но и във всеки аспект на бизнеса и на живота. В този смисъл нашият стремеж е да продължаваме да налагаме марката на Siemens България като еталон за качество без компромиси. Вярвам, че целенасочената ни и систематична политика по качеството, в която активно участват служители на всички корпоративни нива – от висшия мениджмънт до редовите служители, се отплаща с повишено доверие и удовлетвореност от страна на клиентите ни. Иновациите и високото качество са

### *двете основни движещи сили*

за успеха на Siemens. Те стъпват върху няколко ключови фактора, които са определящи за компанията: мотивирани и компетентни служители, първокласни технологии и процеси по управление и контрол на качеството с висока ефикасност и непрекъснато оптимизиране. Тяхната синергия е в основата на заслужената репутация на Siemens.

В този смисъл таван за качеството не може да има, тъй като всички тези аспекти търпят непрекъснато развитие под влиянието на външни и вътрешни фактори. Когато те работят максимално добре и в синхрон, когато има единство на целите вътре в компанията и висока мотивация на служителите, тогава резултатите ще са удовлетворяващи както за клиента, така и за самите нас.

Винаги може да бъде направено още нещо, винаги има възможност за оптимизиране на процесите и начина на работа - това е веруюто на Siemens, което е позволило на компанията да има запазено място в лигата на технологичните лидери вече над век и половина. **И**

*Те могат да се  
включат в из-  
граждането на  
инфраструктур-  
ни обекти, казва  
посланикът на  
Астана в София*

Н.Пр. Темиртай Избастин:

**Казахстан кани**  
български компании  
на Експо-2017

Н. Пр. Темиртай Избастин е ръководител на дипломатическата мисия на Република Казахстан в Република България от август 2009 г. Той е роден в с.Баянаул, Павлодарска област, Казахстан. Работи на дипломатическа служба от 1994 година.

Михаела Иванчева

фото Стоян Йотов

**В**аше Превъзходителство, в каква посока се развиват икономическите отношения между България и Казахстан през последните години?

- Посолството на Казахстан в България редовно провежда мероприятия, целящи българските предприемачи да научат повече за Казахстан. Българският бизнес разбира привлекателността на казахстанския пазар. В Казахстан са регистрирани близо 100 български фирми.

- Какво привлича тези компании в страната ви?

- Законодателната база и инвестиционният климат, богатата суровинна база и действащите производства. Също и специалните икономически зони, в които действа преференциален правен режим, с пакет стимули от страна на държавата. Перспективни области са информационните и комуникационните технологии, алтернативната енергетика, традиционните икономически отрасли – строителство, химическа и фармацевтична промишленост, селско стопанство и др.

Нашата страна е отворена за чуждестранните инвестиции. Това е важно направление в държавната политика. През годините на независимостта на Казахстан в страната постъпиха 190 млрд. щ. долара. Наскоро бе приет нов закон, който цели усъвършенстване на инвестиционния климат. Според този закон чуждестранният инвеститор получава допълнителни преференции - от визови облекчения до данъчни преференции.

Казахстан заема шесто място в света по запаси на природни ресурси. Минерално-суровинната база на Казахстан се състои от 5004 проучени находища, прогнозната стойност на които съставлява близо 46 трилиона щ. долара. В страната работят повече от 20 хиляди предприятия с участие на чуждестранен капитал, в това число крупни транснационални компании в нефтогазовата сфера, енергетиката, транспортното машиностроене, електрониката и финансовия мениджмънт.

- Как оценявате икономическия и инвестиционния климат в България?

- В България са регистрирани близо 35 компании с казахстанско участие. Най-голямата от тях е „Ромпетрол-България“, която има мрежа бензиностанции из цялата страна, където се продават бензин и дизелово гориво. Казахстанските бизнесмени проявяват интерес към съвместна дейност с българските предприемачи в

различни отрасли. Привлекателен е туристическият отрасъл на България. Казахстанските туристи започват да проявяват интерес към СПА центровете в България и към медицинския туризъм. На междудържавно равнище нашето икономическо сътрудничество се регулира с двустранно Споразумение за икономическо сътрудничество и се поддържа от казахстанско-българската междуправителствена комисия, дейността на която демонстрира взаимната заинтересованост на страните в по-нататъшната активизация на сътрудничеството.

Относно съществуващите тенденции в инвестиционната дейност, бих искал да отбележа, че привлекателен сектор за частни инвестиции от Казахстан са недвижимите имоти в България.

- Кои са водещите стоки за внос и износ между двете страни?

- Основното съдържание на казахстанския внос в България са минералните суровини. Казахстанските фирми внасят в България метали както рафинирани, така и сплави, химически торове. Водещи в българския износ за Казахстан са медикаменти, електрически трансформатори и електрогенериращи блокове. Сравнително големият обем на вноса в България на казахстанските горива определя доминирането на вноса от Казахстан над износа от България.

Тази ситуация разкрива големи перспективи за по-нататъшен ръст на взаимния стокообмен. Има възможности както за увеличаване на количеството стоки по съществуващата сега структура, така и за включване в нея на нови стоки, представляващи взаимен интерес. България има потенциал за увеличаване на износа за Казахстан на селскостопанска продукция, химически битови препарати, мебели и дърводелски изделия и др. Бих искал да отбележа възможностите за бизнес в транспортната логистика, използването на морските и речните пристанища и летищата на България. Ние виждаме перспектива в установяването на икономическите връзки в тези области.

- Кои са най-успешните области на сътрудничество между двете страни?

- Доста плодотворно се развива сътрудничеството с регионите в България. Като пример бих искал да посоча, че през август 2014 година в Шумен бе подписан трисстранен Меморандум (между областната администрация на Павлодарска област на Казахстан, „Казахстанския електролизен завод“ АД и компания „Alcomet“) за из-

пълнение на инвестиционен проект за производство на изделия от алуминий на територията на свободната икономическа зона „Павлодар“. Относно инвестициите, бих искал да отбележа, че според Националната банка на Република Казахстан, през 2014 година преките инвестиции в България от Казахстан съставляваха 1 милион щатски долара. И това са само преки инвестиции. Геополитическото положение и политическата стабилност са определящи фактори във въпроса за инвестиране в страната. Разбира се, привлича вниманието и фактът, че България е членка на СТО и на Европейския съюз, а това открива достъп към различни пазари. 10-процентното корпоративно подоходно облагане също е позитивен фактор за работодателите.

Ще отбележа паралели между България и Казахстан спрямо инвестиционната привлекателност. В рамките на изпълнението на новата икономическа политика „Нурлър жол – Път към бъдещето“ Казахстан активно развива транспортната инфраструктура. Създадена е развита мрежа от транзитни маршрути, преминаващи през Казахстан, в направление към Европа, Китай и държавите от Персийския залив.

*- Какви конкретни инвестиционни проекти планира страната ви?*

- Днес се изпълнява проект по реконструкция на международния транзитен коридор Западна Европа – Западен Китай, със съответна инфраструктура. Казахстан е отдалечен от морето, но с помощта на тази магистрала получава излаз към Атлантическия и Тихия океан. Успешно се експлоатира железопътната линия Узен-Берекет-Горган, която преминава през териториите на Казахстан, Иран и Туркменистан, с излаз към Персийския залив. Работи се по изграждане на инфраструктурата към специалната икономическа зона „Хоргос – Източна врата“ на границата с Китай. Активно се работи в Актау, където се разширява морското пристанище, строят се три нови товарни терминала с годишен капацитет за обработка на 3 милиона тона стоки.



Евразийският икономически съюз (ЕАИС), който започна да функционира от 1 януари т.г., открива нови възможности за бизнеса. В ЕАИС стоките, услугите, капиталът и трудовите ресурси могат свободно да преминават границите на Казахстан, Армения, Беларус, Русия и Киргизстан. ЕАИС отваря големи възможности за създаване на нови производства, разширяване на пазари, определяне на нови пътища за транзит на стоки.

*- Коя е основната цел, която си поставя Казахстан?*

- Да се нареди сред 30-те най-развити държави в света. Основата на нашето движение към тази цел е Стратегията за развитие на Казахстан до 2050 година, Новата икономическа политика „Нурлър жол – Път към бъдещето“ и програмата на петте институционални реформи.

Същността на тези документи е осигуряване на устойчива динамика на икономическото, политическото и социалното развитие на страната. Стратегията „Казахстан-2050“ има за цел създаване на общество на благоденствие въз основа на конкурентоспособна икономика и социална справедливост. Тя предвижда обновяване на целия промишлен и аграрен потенциал, внедряване на иновативни технологии, развитие на човешкия капитал, укрепване на държавността и





единството на обществото. Сърцевината на Стратеги-ята е сформулираната от президента Назарбаев идея „Мэнгілік ел“ („Вечна земя“), която подразбира гражданско равенство, трудолюбие, култ на науката и образованието, толерантност, патриотизъм.

Президентът оповести новия икономически курс „Нурлұ жол“, включващ мерките с антикризисен характер, с акцент върху модернизация и развитие на инфраструктурните проекти. Тази програма позволява Казахстан да се превърне в ключов транспортно-логистически хъб на евразийските комуникации по направления Запад-Изток и Север-Юг. В близките пет години за нейната реализация ще бъдат заделени 24 млрд. щ. долара. Тази програма успешно се съчетава с втората петилетка на индустриално-иновационното развитие.

Смисълът на програмата за институционални реформи, която президентът нарече „Планът на нацията“, е модернизация на държавата въз основа на ценностите в материалната и духовната сфера, а именно: формиране на професионална държавна администрация; реформа на съдебната система и осигуряване върховенството на закона; индустриализация и диверсификация на икономиката; построяване на нацията на единното

бъдеще; и много важно направление – прозрачна и подотчетна на народа държава.

*- В края на 2012 г. гр. Астана спечели домакинството на световното изложение „Ехро-2017“. Темата на изложението е „Енергия на бъдещето“. Предстои обявяването на множество търгове за изграждането на инфраструктурата, свързана с изложението, и реализацията на множество строителни проекти. Има ли възможност български фирми да вземат участие в тези проекти?*

- Провежданото в Астана международно изложение ЕХРО-2017 е един от ключовите проекти в Казахстан. Инициаторът на организирането на такова мащабно мероприятие в столицата на нашата страна е държавният глава Нурсултан Назарбаев.

Световното изложение ще продължи 3 месеца. В него ще могат да участват близо 100 държави и 10 международни организации. Очаква се изложението да посетят повече от 2 милиона души.

Експото ще позволи да се привлекат най-добрите световни технологии за спестяване на енергията, нови разработки и технологии за използване на съществуващите алтернативни източници на енергия, като енергията на слънцето, вятъра, морските, океанските и термалните води. Провеждането на такова мащабно мероприятие ще даде нов сериозен гласък на развитието на малкия и средния бизнес и ще позволи да се привлекат инвестиции в строителството на изложбените обекти и инфраструктурата на столицата.

Според Генералния план на изложбения комплекс ЕКСПО-2017, в състава на комплекса ще се построят 4 хиляди апартамента, нов хотел, конгресна зала, „покрито градче“ с дължина 500 м. В „покритото градче“ ще се помещава комплекс увеселителни и търговски обекти. Главният павилион ще бъде построен във вид на сфера с диаметър 80 м и височина 100 м, тук ще се разположат международните павилиони. Ще бъде построена алея с всички необходими обекти. Планира се строителството на обекти с обща площ повече от един милион квадратни метра.

Провеждането на изложението в Астана ще създаде нова инфраструктура. Ще бъдат построени железопътна гара, 2 автогари, допълнителен терминал на летището, 8 отделни паркинга за автомобили и други обекти. Ще се построят 9 милиона кв. м жилища. Ще се създадат хиляди работни места за строителството на изложбените обекти и тяхното обслужване.

Предстои голям обем строителна дейност, и ние ка-ним българските компании към различни форми за сътрудничество. **И**



Евродепутатът Андрей Ковачев:

# Младите трябва да намират достойна реализация в България

---

*Не успяваме да убедим по категоричен начин нашите европейски партньори, че така нареченият преход у нас е приключил*

Д-р Андрей Ковачев е евродепутат от ГЕРБ. Той е член на председателството на Европейския парламент (квестор), член на Комисията по външни работи, на Подкомисията по правата на човека, на Делегация за връзки със Съединените американски щати, същевременно е зам.-член на Комисия по околна среда, обществено здраве и безопасност на храните, зам.-член на Делегацията в Съвместния парламентарен комитет ЕС-Бивша югославска република Македония.

## Яна Колева

**Г**осподин Ковачев, как от Брюксел изглежда България?  
- В момента тя изглежда като предвидим и надежден партньор, който участва активно във формулирането на всички политики на Европейския съюз и е готов да даде своя принос и да поеме отговорност за намиране на работещи решения на общите предизвикателства.

- Коя от българските реалности най-трудно намира разбиране от вашите западноевропейски колеги?

- Вероятно една от тях са нерегламентираните връзки, които е трудно да се отрече, че съществуват между икономиката и политиката, между различните власти и неясни политически субекти. Не по-малко въпросителни изникват и около зависимостите на редица държавни структури от свързани с бившата Държавна сигурност лица, които до ден днешен заемат ключови позиции в тяхното ръководство. За съжаление, не успяваме да убедим по категоричен начин нашите европейски партньори, че така нареченият преход у нас е приключил и че страната ни е окончателно затворила страницата на своето тоталитарно минало.

- Ако имахте магическа пръчица, кое в България бихте променили?

- В известна степен се затруднявам да отговоря на този въпрос, най-малкото защото трябва да посоча само един пример, при положение че необходимост от промени има на хиляди места. И все пак, като че ли най-важното нещо е България да успее да се превърне в привлекателно място за собственото си младо поколение, да създаде необходимите перспективи то да успява да намери своето щастие и достойна реализация именно тук. Да бъдем не само най-красивата страна на света, но и държавата, която съумява да осигури условия за просперитета на своите граждани и реализирането на техните мечти.

- Твърдите, че Европейският съюз трябва да има все повече общи политики в областта на миграцията и здравеопазването. Кое налага това?

- Опитът от последните години след началото на финансовата криза много ясно ни показва не само колко голяма е взаимната зависимост на нашите икономики, но и колко дълбока и неразривна е връзката между публичните системи на отделните държави членки. Осъзнаването на тази реалност е процес, който променя усещането и разбирането ни за Европейския съюз. Той вече далеч не може да бъде възприеман единствено като прагматична конструкция на държави, които поддържат тясно икономическо сътрудничество помежду си и са интегрирали своите пазари. Предизвикателствата в областта на миграцията и здравеопазването са многобройни. В условията на силен натиск за ограничаване на бюджетните разходи отделните държави членки не могат ефективно да се справят сами с тези комплексни предизвикателства. Затова са необходими повече действия и по-добра координация на европейско ниво.

- Миграционният натиск към Стария континент продължава да се засилва. Коя според вас би била най-адекватната

европейска реакция? Може би да се спре насилието, което provoкира миграцията...

- Засилващият се миграционен натиск е изпитание за целия Европейски съюз и вътрешната солидарност между държавите членки трябва да е водеща при справянето с него. В края на април на специална среща на върха в Брюксел правителствените ръководители взеха решение повече от трикратно да бъдат увеличени финансовите средства за мисиите за издирване и спасяване в морето, за да не се допускат повече подобни трагедии с човешки жертви. В дългосрочен план справянето с подобни извънредни хуманитарни ситуации може да стане единствено чрез засилване на партньорството с трети държави. Европейският съюз е най-големият донор на хуманитарна помощ и помощ за развитие в света и по този начин допринася за стабилността в развиващия се свят, но нашите усилия няма да бъдат достатъчни, ако не са подкрепени от другите заинтересовани страни и международната общност. Без помощта на нашите съюзници от Арабския свят например трудно бихме могли да се справим с дестабилизиращ фактор като „Ислямска държава“.

- В България, особено в някои сфери, вече се усеща силен недостиг на работна ръка. Струва ли си усилието да опитаме да интегрираме емигрантите, след като те предпочитат Западна Европа като крайна цел?

- Според мен е важно преди всичко България да е привлекателно място за собствените си граждани. Разбира се, гражданите на трети страни, които пребивават легално на територията на страната, трябва да бъдат добре интегрирани.

- В момента в България текат поредни реформи в здравеопазването. Накратко, как според вас с генерираните обществени ресурс за здраве да се създаде по-справедливо здравеопазване за всички от участниците в него?

- Не бих могъл в един кратък отговор да обхващам всички аспекти на здравната реформа, но за да стане здравеопазването по-справедливо, е необходим преди всичко прозрачен диалог между представителите на всички засегнати страни. Здравословното състояние на населението е индикатор както за справедливостта на обществото, така и за продуктивността на икономиката и ефективността на здравните услуги. Следователно неговото подобряване трябва да е обща цел за институциите, бизнеса и гражданите. В България по-рано тази година беше поставено началото на инициативата „Партньорство за здраве“, чиято цел е именно предоставянето на платформа за сътрудничество между институциите, пациентите, лекарите, сестрите, производителите на медицинска техника и лекарства и др. Важно е също така здравеопазването да бъде достъпно за всички граждани, а финансирането на системата да се основава на резултати, за да спре неефективното изразходване на оскъдни публичен ресурс.

- Като евродепутат, защо според вас няма достатъчно прозрачност около преговорите за Трансатлантическото партньорство за търговия и инвестиции между ЕС и САЩ (ТТИП)?

- Не съм съгласен с подобно твърдение. Европейските ин-

Засилващият се миграционен поток е изпитание за целия ЕС, казва Андрей Ковачев



ституции демонстрират силен ангажимент за гарантиране на прозрачността на преговорите и се стремят да вземат предвид опасенията на гражданите и да създадат основа за информиран публичен дебат. Европейската комисия предоставя чрез своя уебсайт достъп до европейските преговорни позиции и публикува документи, които съдържат обяснения на разбираем език. Държавните ръководители също направиха в края на миналата година публично достъпен мандатът за водене на преговори, към който Комисията е длъжна да се придържа. Според мен по-скоро усещането за липса на прозрачност се подклажда от целенасочени внушения и разпространяването на митове, отколкото от реална липса на достъп до информация относно бъдещото споразумение. Обективните факти показват, че това са едни от най-прозрачно водените преговори до момента.

- *Кои са подводните рифове, от които Европа трябва да се предпази в курса за търговия и инвестиции с партньор отвъд Атлантическия океан?*

- С нашите партньори от САЩ споделяме редица общи интереси и ценности, които са причина в повечето области да имаме близки и високи в сравнение с останали части на света стандарти. При регулирането на някои въпроси от обществен интерес като отглеждането на генетично модифицирани култури и защитата на околната среда сме възприели различни подходи. В тези области сближаване на правилата е приемливо единствено на базата на нашите по-високи европейски стандарти.

- *Каква защита трябва да се предвиди за малки икономики като българската, за да не се окажем пазар за най-некачествената продукция или просто територия за добив на суровини?*

- Противно на широко разпространеното схващане, малките и средни държави и предприятия са тези, които биха могли да спечелят най-много от едно добро и всеобхватно споразумение между ЕС и САЩ. Поради ограничените си възможности те срещат най-големия затруднения да пробият на пазарите отвъд океана и да участват активно в трансатлантическата търговия. Като малка и експортно ориентирана страна България може да спечели много от по-големия пазарен достъп за своите стоки и услуги, а увеличаването на притока на чуждестранни инвестиции ще ни помогне по-бързо да модернизираме икономиката си и да станем по-конкурентоспособни.

- *Транснационалните корпорации са по-силни и от силните държави. Как да се постигне златната среда между интереса на инвеститорите и на нормите, които отделните държави не биха желали да се пристъпят, дори само за да се предпазят от екокатастрофа, подобна на тази в Мексиканския залив?*

- Международните компании са фундаментална характеристика на модерната интегрирана глобална икономика. Икономическите анализи свидетелстват за тяхната важна роля и показват, че те оказват положително въздействие върху икономиките на държавите, в които осъществяват своята дейност. Вярно е, че големите корпорации имат в много случаи голяма пазарна сила и могат да оказват влияние и на политическата арена, особено в малки държави със слаби институции, но техните действия

в никакъв случай не са неподвластни на контрол. Транснационалните предизвикателства трудно може да бъдат разрешени от отделни държави. Отговорът по-скоро се крие в създаването на международни стандарти и механизми за тяхното ефективно прилагане.

- *Какви според вас са неизползваните резерви на търговско-икономическото сътрудничество на Балканите и в условията на глобални пазари струва ли си да се фокусираме върху регионалното сътрудничество?*

- Засилването на търговско-икономическото сътрудничество между държавите на Балканите би спомогнало за преодоляването на различията и подобряването на политическия климат в региона. За тази цел обаче трябва да е налице добра транспортна инфраструктура, която е важна предпоставка за устойчивия икономически просперитет. Въпреки многократни призови, все още не са завършени всички отсечки по протежението на европейския транспортен коридор № 8.

- *Как измервате ползите от своята дейност в Европейския парламент и възможностите, които тази позиция ви дава?*

- Европейският парламент може да се разглежда като съвременното бойно поле, на което се защитават националните и общоевропейските интереси, които в миналото са били защитавани от войници, с оръжия по бойните полета на Европа. Всеки член на Европейския парламент е посланик на своята страна и в зависимост от това дали с поведението си и чрез работата си в институцията предизвиква доверие в своите колеги, това доверие се прехвърля и към неговата страна. Ако това доверие отсъства, негативите се прехвърлят към държавата, от която е избран.

- *Заменихте своята бизнес кариера с място в Европарламента. По-малко реална отговорност, повече влияние и привилегии или...?*

- В реалния сектор, в икономиката, основна е отговорността за постигането на определени финансови цели и пазарни дялове, докато в политическия живот главната цел е да се създадат такива условия, които да гарантират икономически просперитет едновременно за всички. Работя с ентузиазъм и мисля, че няма нищо по-хубаво от това, когато развитието на един човек минава през различни етапи, а не например от студентската скамейка, без нито ден трудов стаж, веднага на някой висш държавнически пост. Отговорността, която носим, е голяма – не можем да си позволим да не изпълним поетите ангажименти към европейските граждани, или да поемаме невъзможни обещания. **И**

# Моден сезон пролет / лято 2015



Новият Hyundai i20  
€100 /  
с ДДС / месец

Модната линия на Hyundai от сезон пролет/лято 2015 продължава с вдъхновение в новия i20. Именно то му даде чудесен външен вид и драматично потъваща линия на покрива. Също така най-доброто в класа вътрешно пространство и богато оборудване. Вдъхновението не е просто красиво, а жизненоважно. Отворете очите си за него. Научете повече на [www.hyundai.com](http://www.hyundai.com)

 NEW THINKING.  
HYUNDAI | NEW POSSIBILITIES.



Офертата е валидна за бизнес клиенти до 30.06.2015 г. 100 евро (196 лв.) с ДДС при лизинг за 72 месеца с 20% първоначална вноска и 20% остатъчна стойност. Изображенията са илюстративни. Среден разход на гориво 4,0-6,7 л/100 км, CO<sub>2</sub> 103-155 г/км.

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

# Летящ старт за млади фирми

---

*Divera, mishmash I/O и 4two са три от компаниите, които попаднаха в селекцията на Start It Smart и успешно завършиха третия сезон на преакселератора*



Основателите на Divera се надяват платформата да стартира през септември т. г.

Татяна Явашева

**В** бизнеса може да влезете почти на шега, с голяма доза късмет, но, разбира се, само шансът не е достатъчен. В това уверяват всички стартъпи, които се включиха в третия сезон на преакселератора на Start It Smart. Кой колко е успял, ще стане ясно, когато участниците започнат да берат бизнес плодове от своя труд. Общо 12 млади фирми минаха през ситното сито на програмата. Ще ви представим три от тях.

Разнообразие от бизнес възможности предложи на инвеститорите преакселераторът на Start It Smart в края на своя трети сезон. Всяка от 12-те компании си заслужава да вложите в нея. Divera например е социална мрежа за споделяне на знания, в която експерти може да споделят своя опит посредством онлайн обучения в различни сфери на бизнеса, технологиите, културата и изкуството, здравето, спорта.

### *В дълбокото*

„Научихме за Start It Smart покрай други бизнес проекти на Димитър Чобанов. Когато се зароди идеята за Divera, той ни разказа за преакселератора и ни запозна със Стоян Ангелов от екипа на Start It Smart. След това посетихме няколко пъти Silicon Drinkabout, където в петък вечер обикновено се срещат екипи от предишните сезони, самите организатори и ментори от програмата. Отзивите бяха страхотни и всички горещо ни препоръчаха да кандидатстваме. Попълнихме документите, направиха ни интервю през Skype и ни одобриха да презентираме на Selection Day, където бяхме избрани да станем част от третия сезон на Start It Smart“, разказва Рая Чобанова. Divera е рожба на необходимостта от онлайн обучения на български език в разнообразни сфери. „Онлайн обученията са най-лесният начин да получим нови знания“, уверяват създателите на платформата.

### *Бизнес модел*

Но какво е Divera? Това е място, където се срещат експерти и хора с потребност да продължават да учат. Експертът създава онлайн обучение и го публикува през своя профил в Divera. Обучението може да бъде както платено, така и безплатно. Желаетелите да преминат курса се записват, като плащат определената от лектора цена за това. Чрез тази платформа специалистите лесно може да преподават онлайн, като екипът им помага с много улеснения. Не е необходимо да създават сайтове, да интегрират LMS-и и да харчат пари за маркетинг. Платформата задържа комисиона за всяко продадено обучение или друг вид услуга, като размерът на тази сума зависи от това дали преподавателят желае да бъдат вложени средства в маркетинг на обучението му или не. Предлагат пълна подкрепа при организиране, заснемане, монтиране на видеата и изобщо всякаква друга необ-

ходима помощ за създаването на едно онлайн обучение.

### *Опит*

Десетте седмици в Start It Smart за екипа на Divera са безценни. Благодарение на програмата успели да избистрят концепцията, бизнес модела и като цяло стратегията си за развитие. Разширили своята мрежа от контакти и направили няколко ключови партньорства. През това време успели да пуснат тестовата версия на Divera, заснели няколко примерни видеоурока с подкрепата на ментори и членове на други екипи в програмата. Освен че научили много, те се и забавлявали добре. След приключване на програмата динамиката на преакселератора вече им липсва. Дори обмислят вариант заедно с други отбори да наемат офис пространство, в което заедно да работят над проектите си. Най-важното обаче за Divera в момента е да се намерят специалисти, които биха желали да преподават онлайн, за да може да стартират официално през септември с много и интересни обучения.

### *Mishmash I/O*

„Познавахме както организаторите, така и други проекти, които бяха минали през програмата. Беше важно да видим къде сме, какво ни липсва, както и да създадем структура на своя продукт. Не го обсъждахме много - просто го решихме. Ние така или иначе не ходим на работа в офис и дали ще работим от дома, от някое заведение или в преакселератора за нас нямаше особена разлика. Затова и решението беше много лесно - можехме само да спечелим“, разказва Ясен Живков, ангажиран с управлението на компанията и интеграцията на продукта с различните езици за програмиране. Съосновател е Андрей Русев, който се занимава с анализ на големи количества данни и създава ядрото на системата. Павлина Дечева е мениджър Бизнес развитие, позиционирана е в Калифорния. Идеята се родила, когато в отговор на различни проблеми на свои клиенти предлагали сходни решения. Това им показало, че ако ги пакетират като продукт, повече хора ще може да го използват пълноценно в реално време. „Открихме проблем, имаме решение - това е ядрото на всеки един стартъп“, уверяват от mishmash I/O.

### *Решение*

Mishmash I/O е PaaS (Platform as a Service). В ядрото си е Big Data решение, но върху него са изградени API, чрез което напълно заместват стандартните бази данни, ползвани от всички в момента (напр. MySQL), като операциите с данните са под формата на работа с обекти от езика за програмиране, който използва програмистът, за да напише своя софтуер (Android, iOS, PHP, JS, Java, .NET или друг). Това, което дава на използващите го, е мощта на големите данни без необходимостта от до-

пълнителни инвестиции в придобиване на нови знания или назначаване на нови специалисти. Дотук е техническото обяснение. Нетехническото е, че с mishmash I/O всеки разработчик има възможност да създава приложения, които събират и обработват данни и по този начин успяват да създадат персонализирано обслужване на своите клиенти. Всички знаят колко персонализирано е използването на Facebook, Google, Amazon. Това е, защото те използват точно такива решения. С mishmash I/O всеки би могъл да създаде своя продукт, да бъде „умен“ и персонализиран още от самото начало.

### Клиенти

Благодарение на участието в преакселератора намерили както първите си локални клиенти, така и бъдещи партньори, с които да изградят услугата и да я направят достъпна възможно най-скоро. За основателите на този стартап бъдещето на mishmash I/O не е под въпрос. Независимо дали скоро ще привлекат вниманието на инвеститори, този продукт ще бъде изграден, защото имат ясни сигнали, че предлагат решение на съществуващ проблем и за подобен продукт има пазар. След преакселератора ще пуснат демо версия. На базата на отзивите ще измерят успеха от използването на продукта, след което ще го подобрят и ще пуснат първата публична версия, което ще се случи до края на годината.

### За двама

Интернационален е екипът на 4two: Мартин и Стефан са от Германия, а Анастасия и Ясен - от България. Срецнали се на Startup Weekend Sofia през октомври 2014 г. и там стигнали до идеята. „Всички имаме страсти в любовта и решихме да създадем нещо специално, което всеки ден да зарежда с емоции двете страни в една двойка. Приложението няма за цел да превърне любовта между двама във виртуална, а да направи реалните им отношения още по-специални чрез средствата на технологиите. През декември 2014 4two печелят надпреварата



Мартин Шунке поема в свои ръце развитието на 4two

на VIVACOM Game of Apps. После идва ред и на участието им в преакселератора на Start it Smart и това за тях е направо невероятно време - добра организация, блестящи ментори, невероятни отбори и освен всичко - страхотна мотивация плюс забавления. „Най-добрата страна на Start It Smart е, че това е повече от едно семейство, от една организация или бизнес. Ние винаги ще имаме тяхната подкрепа, експертен опит и любов - и те нас“, уверява Мартин Шунке. През 10-те седмици в програмата на преакселератора екипът на 4two успял да определи своята целева група на пазара, маркетинговия модел и начина, по който приложението да работи и да изглежда. Постигнали напредък, започнали да търси инвеститори или стратегически партньори и... малко след края на сезона тимът се разпада. Мартин Шунке сам се заема с развитието на идеята.

Преакселераторът трупа добра практика и на финалния Demo Day предлага все по-завършен продукт. Явно опитът е от значение. Той ще е от значение и за всеки от участниците персонално. Отворен остава въпросът как да се селектират идеи с потенциал и екипи, които ще ги превърнат в наистина работещ бизнес. **И**





Hotel Marinela

SOFIA



# Хотел “Маринела” София

Разположен на най-високото място в София, хотел “Маринела” съчетава модерни архитектурни тенденции за пространство и уникална смесица от традиции и иновации.

Хотелът се отличава с удивителна инфраструктура на площ от 30 000 кв.м.. Предлага 442 стаи и апартаменти, зашеметяващи панорамни гледки, най-голямата конферентна зала в столицата, великолепна база за отгих, шест ресторанта, два бара и модерен фитнес и спа център с най-големия закрит плувен басейн в София. Хотелът разполага с уникална японска градина, единствената на Балканския полуостров, проектирана по модела на 400-годишната японска градина в Hotel New Otani в Токио.

+ 359 2 969 2222 | [reservations@hotel-marinela.com](mailto:reservations@hotel-marinela.com) | [www.hotel-marinela.com](http://www.hotel-marinela.com)



Проф. д-р Димитрина Димитрова от Медицинския университет-София води курса по медицинска биология на бъдещи кипърски доктори

# Кипър и България в образователен франчайз

---

*Петгодишният опит доказва как се инвестира едновременно във високо качество на обучение и успешен бизнес*

Бранислава Бобанац, Никозия

фото Имран Сайед

**Ф**ранчайз обучението е като интернет – никой не може да го спре. Това е част от глобализацията.

Аз вярвам в идеята на този европейски закон – да свърже образованието от различните европейски страни заедно“, каза Янис Савериадис, директор на „Каса Колидж“ /„Casa College“/ в Никозия. Той се гордее, че са първопроходци в тази област – колежът сключи първия в историята на Кипър договор за франчайз в обучението, последван по-късно от други кипърски и британски университети. И това първо споразумение е с български ВУЗ. „Каса Колидж“ е и единствената в момента кипърска образователна институция, която работи по договори за изнесено обучение с български висши училища.

### Четири в едно

Десетина кипърски момчета и момичета са се вторачили в микроскопи, карти, таблици. Те са студенти първокурсници на софийския Медицински университет, само че се обучават в Никозия. За курса им по медицинска биология на място при тях на острова пристигна проф. д-р Димитрина Димитрова, ръководител на тази катедра в университета.

Съседната аудитория е по-разгорещена. В нея Емил Атанасов, експерт-криминалист и ръководител на независима криминологична лаборатория във Варна, разкрива тайните на различните видове отпечатъци и изготвянето на експертизи. Неговите студенти са кипърски полицаи, които се обучават по магистърска програма на Варненския свободен университет. Зали и лаборатории има още за Медицинския университет, Варна, и Великотърновския университет „Св. св. Кирил и Методий“.

Четири български ВУЗ-а са „настанени“ заедно в Никозия – в сградата на „Каса Колидж“, техния франчайз партньор в Кипър.

Колежът започна да осъществява новия и за България, и за средиземноморската страна модел на обучение в чужбина през 2010 г. Първи бе Варненският свободен университет, в чието портфолио са бакалавърски и магистърски програми по психология, информатика, бизнес администрация в туризма, публична администрация. Най-популярна сред кипърците е полицейската му специалност – „Противодействие на престъпността и опазване на обществения ред“. Над 150 офицери от органите на реда на Кипър станаха бакалаври по нея, някои продължават към магистърската степен.

Втори предизвикателството на изнесеното в чужбина обучение по Медицинския университет, Варна. „Следването“ си в Кипър той започна със специалността „Общест-



Емил Атанасов, експерт-криминалист, по време на занятия с кипърски полицаи, студенти в магистърската програма на Варненския свободен университет

вено здравеопазване“, която предизвика много голям интерес – около 50 медицински сестри от страната се записаха в нея. В Никозия университетът подготвя и бъдещи лекари.

С подписания през 2012 г. договор и Медицинският университет, София, изнесе обучение на острова. В него той включи бакалаври и магистри по специалностите „Медицина“, „Фармация“, „Дентална медицина“, „Управление на здравните грижи“.

Най-новите франчайз програми са с Великотърновския университет „Св. св. Кирил и Методий“ в две научни направления – „Бизнес администрация“ и „Теология“.

Финансовата и икономическата криза в Кипър намали интереса, тъй като „подстрига“ възможностите на потенциалните кандидати за заплащане на таксите за следване и за намиране на работа след завършване на висшето образование. Въпреки това във франчайзинговите програми на българските университети в „Каса Колидж“ през тази академична година се обучават над 200 студенти.

За петте години съвместна работа българските университети и „Каса Колидж“ успешно пренесоха франчайза от търговията в образованието, размествайки традиционните територии, с които се свързва бизнес терминът.

„Идеята на франчайза в университетите е да изнесем нашето качествено образование по света, защото то също може да бъде бизнес. Нашите учебни програми, това, което сме постигнали в българското образование, може да бъде продавано в чужбина. Износът на нашето образование носи не само престиж на висшите ни учебни заведения в Европа, но и инвестиции, което стимулира развитието на образователната система“. Така защити идеята проф. Анелия Клисарова, бивш ректор на Медицинския университет, Варна, и координатор по франчайза между двата медицински ВУЗ-а /във Варна и София/ и „Каса Колидж“, при официалното обявяване на старта на новото сътрудничество.

„За изминалите 5 години всички участници и от двете страни натрупахме много добър опит. Стотици професори от България дойдоха тук да обучават и те са много уважавани заради тяхната квалификация и дългогодишен

преподавателски опит. Преди 2010 г. университетите от страните от бившия соцлагер нямаха много добро име в Кипър. Аз смятам, че ние в голяма степен помогнахме за промяна на това отношение, като доказахме, че нивото на българските университетски преподаватели е много високо, над това в кипърските частни университети“, оцени резултата Янис Савериадис. Договорите за образователен франчайз гарантират, че

### качеството на обучението

в България и Кипър е абсолютно еднакво (нещо, за което скептиците и противниците на изнесеното обучение – било в град в България или в чужбина, имат сериозни съмнения). Приемните изпити, програмите за обучение в Никозия са абсолютно идентични на тези в сертифицирания университет. Българските ВУЗ-ове предоставят на „Каса Колидж“ акредитираните си учебни програми /които са акредитирани и в Кипър/, планове, модули, лекции, упражнения – всичко, което включва целият образователен процес, за да се гарантира неговото високо качество. А лекциите и семинарите в Никозия се водят от много добре подготвени български преподаватели – същите, които водят курса и изпитват в България, като заплащането им се осигурява от кипърска страна.

От своя страна „Каса Колидж“ осигурява на българските университети необходимата база за провеждане на изнесеното обучение. Новите модерно оборудвани зали и лаборатории, в които кипърският им домакин инвестира, бяха изградени според всички поставени от българските партньори предписания и изисквания, така че учебният процес да се провежда по утвърдения стандарт на обучение.

Според Янис Савериадис обаче качеството на учебните занятия и подготовка в Никозия дори е по-високо в сравнение с постиганото в България, най-вече защото има подобри възможности за контакт между студентите и преподавателите. Кипърските групи са много по-малки от тези на колегите им в София, Варна или Велико Търново, което позволява на професорите да отделят повече внимание на всеки един студент, а и имат повече време да разискват темите допълнително, твърди той. Почти всички лекции се водят на английски език, а където е необходимо, е осигурен превод от български на гръцки език.

### Проблемите

Корекции в първоначалния модел могат да направят българо-кипърския образователен франчайз още по-успешен, смята Янис Савериадис. Едно от основните предложения е за промяна на сроковете на обучение в двете страни. Сега студентите по медицина преминават в Никозия първите 2 години от следването си, след което продължават 4 години до дипломирането си в медицинския ВУЗ в София или Варна. Идеята е да стане обратното съотношение, което ще донесе повече ползи за всички участници.

„Ако успеем да направим 4 години обучение по медицина в Кипър и само последните 2 години в България, ще се увеличи значително броят на студентите. Ние ще привлечем много повече кандидати не само от Кипър, но и от съседните страни от Близкия изток, Африка - Израел, Ливан, Египет, и по този начин ще осигурим допълнителни приходи и за българските университети“, посочи Янис



Янис Савериадис, директор на „Каса Колидж“, отчита като много успешен 5-годишния българо-кипърски образователен експеримент

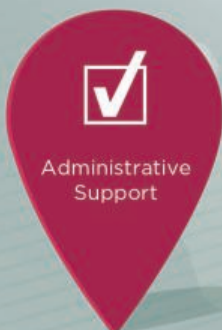
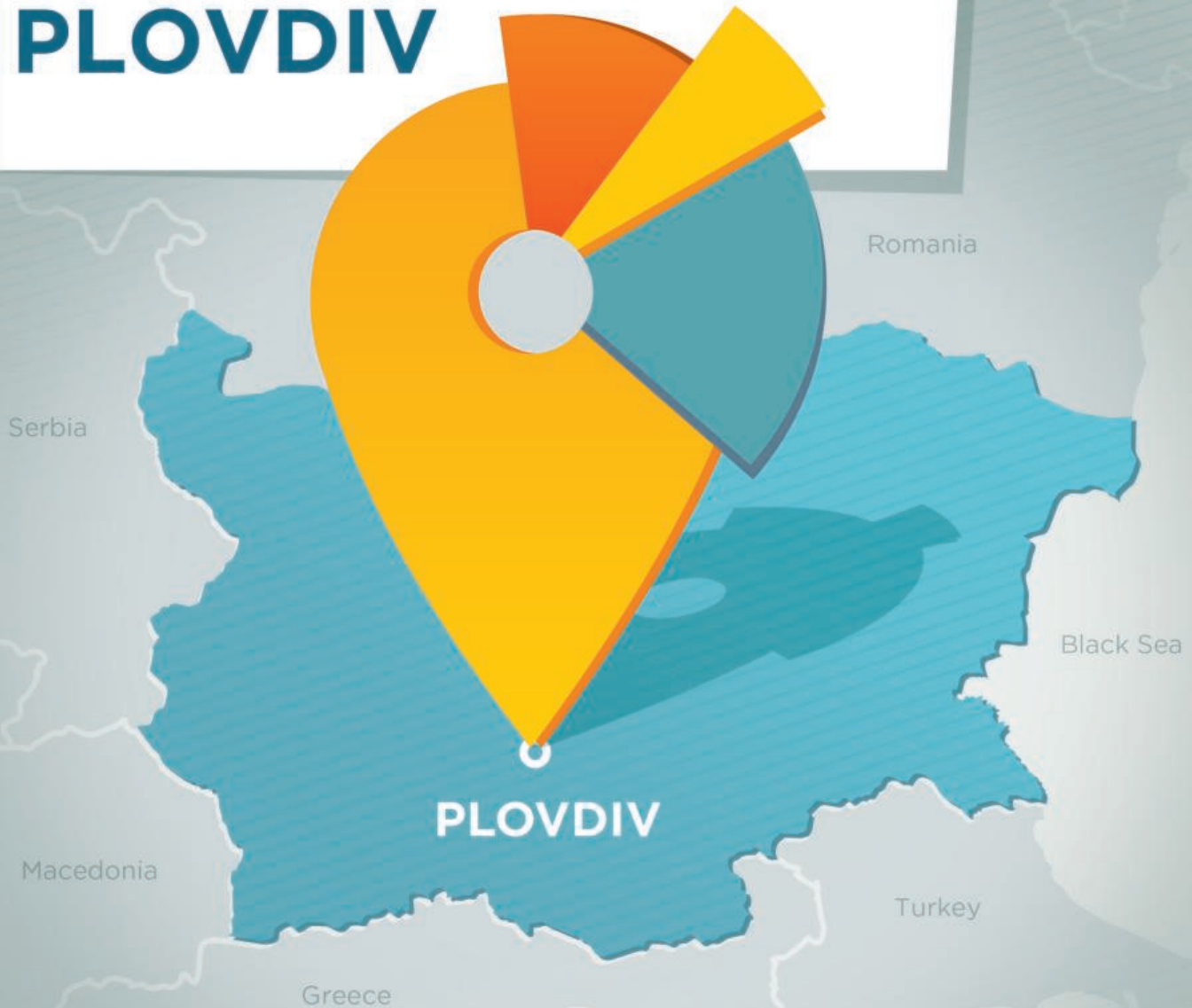
Савериадис основния аргумент в полза на предлагания вариант. През изминалите години е имало интерес, но колежът е загубил доста кандидати именно заради 4-те години в България, каза той.

„Нашите курсове са предназначени за работещи хора и хора със семейства – това е нашата таргетна група. Те не искат да отидат в България и да се откъснат от Кипър за такъв дълъг период по различни причини. Имат семейства и не искат да ги оставят сами, тук имат работа и не могат финансово да издържат 4 години в България. Освен това те не могат да идват всеки ден на занятия, затова програмите ни са направени така, че обучението се провежда 6 дни в месеца, които са плътно заети - по 8 – 10 академични часа на ден. При такъв график – по една седмица на месец, също могат да идват студенти от страните от региона, които иначе няма да отидат да следват в България по същите причини, които изброих. Ние и българските университети имаме различни пазарни групи, ние не „изземваме“ потенциални техни кандидати, напротив – даваме им повече студенти“, обясни бизнес логиката Янис Савериадис.

Едно от условията, за да се осъществи такава промяна обаче, е да има болница със статут на университетска, където да се провежда практическото обучение на бъдещите лекари от франчайза. В Никозия такава е най-голямата частна болница „Аполонио“. С модерното лечебно заведение договор за учебна база склучи новооткритото в кипърската столица медицинско училище на университета „Сейнт Джордж“ от Англия. Само че кипърската болница не може да бъде призната като университетска по българския закон – той не е предвидил възможност за извършване на акредитация на лечебни заведения в чужбина. Трябва да се промени българският закон, е отговорът, който Савериадис е получил в проведените си вече разговори. И трите страни са членки на ЕС, но Англия може, а България не може да използва „Аполонио“ като университетска база в Кипър, не крие недоумението си директорът на колежа.

При завършването си студентите от франчайза в Кипър получават български дипломи, които се признават в Кипър или в друга европейска страна, където те отидат. Поне това е сигурно – че идва ново поколение успешни български възпитаници. **И**

# INVESTMENT DESTINATION **PLOVDIV**





# Сезонната заетост ИЛИ ТРУДОВОТО НОМАДСТВО

*Държавата създаде абсурд – да има безработни и да няма кой да работи*

Татяна Явашева

**С**езонната заетост е целогодишен проблем. Туризмът и селското стопанство са секторите, които най-активно ползват такава работна ръка. През годините бяха правени какви ли не законодателни промени с цел да се намери балансът между заетост и социални помощи. Но търсенето на адекватна формула не даде добър резултат, щом в крайна сметка вече говорим за професия „Безработен“. Работодатели в селското стопанство се опасяват, че всекидневното регистриране на договори ще ги превърне едва ли не в счетоводни кантори, тъй като за кратък период от време се наемат огромно количество хора.

## *Отказ от труд*

През последните години основен контингент на сезонната заетост са безработните. Особено в селското стопанство. Абсурдът е, че държавата сама започна да толерира отказа от труд. Законодателството беше така направено, че хора, които получават социални помощи, ако дори за един ден реализират легални доходи, губят правото на социални помощи. Проблемът ескалира, тъй като държавата не само нямаше виждане за пазара на труда в този сегмент, но и постепенно малкото работещи програми бяха преустановени. Преди години имаше специфични национални програми и мерки на пазара на труда, които насърчаваха заетостта.

## *Изгубени в превода*

От 2009 г. насам земеделските производители бяха изключени като работодатели от всички възможни на-

ционални и европейски програми и мерки, свързани със заетостта. Оказва се, че на европейските регламенти е бил направен лош прочит и се получава синдромът „изгубени в превода“, който лишава агробизнеса от кадри. Още повече че в този сектор се ползва най-ниско образованата работна ръка. Това са обикновено и трайно безработни хора. Някои от тях в последните години станаха „държачи на метли“ в общинските програми и те се отказаха от работа в земеделието. Законодателството стана такова, че то не само не насърчава заетостта, а наказва хората, които си намерят краткосрочна сезонна работа, със загуба на правото да ползват помощи.

## *Кой ще реши ребуса*

Държавата плаща пари, за да не се работи. В същото време работодатели търсят ниско квалифицирана работна ръка за прибиране на реколтата. Това поставя производителите и преработвателите пред дилемата как да плащат на тези работници. Ако трябва да прибирате голяма реколта, задачата е твърде тежка, освен ако това не става механизирано. Правителството осъзна, че ако своевременно не се намери решение, после възелът няма да може да се развърже, а ще се сече, и се зае с ребуса. Както се казва, по-добре късно. Въпросът е какъв ще е крайният резултат от сегашния Параграф 22.

*Сп. „Икономика“ събра палитра от гледни точки към проблема със сезонната заетост и вариантите за намиране на устойчиво решение. [И](#)*



Светла Василева, Федерация на независимите синдикати от земеделието:

## Нужни са устойчиви решения



Наказанията за работодателите са строги и е необходимо работникът да е легално нает, макар и само за един ден. Моите опасения са, че при въвеждането на еднодневни трудови договори работодатели може да започнат да променят договорите в еднодневни. Работещите в селското стопанство на постоянни трудови договори са 55 700 души. Легалната заетост в селското стопанство е малка и ако договори започнат да се преоформят като еднодневни, то ще е във вреда и за работника, и за социално осигурителната система, тъй като това не се признава за трудов стаж. До 2000 г. шест месеца трудов стаж бяха достатъчни, за да може всеки да се регистрира на борсата, впоследствие този срок беше увеличен на девет месеца, а в България почти няма сезон с такава продължителност. Повече от 12 години ФНСЗ настоява да се направи такава промяна, тъй като вследствие на законодателните изменения се създаде ситуация, която принуди постоянните сезонни работници масово да напускат

селските райони. Ако тези хора имаха възможност за поминък, може би нямаше да се стигне до силен недостиг на ниско квалифицирана работна ръка. Въпросът със сезонната работа трябва трайно да се реши, като се вземе предвид, че във всеки сектор има различни специфики. Сезонната заетост трябва да се уреди в Кодекса на труда, а подобни промени водят и до изменения в Кодекса за социално осигуряване и в Закона за насърчаване на заетостта.

**При въвеждането на ваучерна система има опасност някои работодатели да започнат да променят договорите в еднодневни**

Има и още един проблем – когато се сключи трудов договор, в рамките на 30 дни той трябва да се регистрира. А наетият може още на втория ден да се е отказал. Хората са много непостоянни и това създава проблем на работодателите. В земеделието трудовото възнаграждение е ниско и не е достатъчен стимул. А това е най-важно за работника, за да отиде и на следващия ден. Познаваме някои работещи добри практики в европейските страни, които имат специална система, която урежда сезонната заетост, и може да се приложи и у нас. [\[1\]](#)

Милен Стоянов, биопроизводител:

## Да развържем възела, не да го затягаме


Сезонната заетост е особено важна в земеделието. Невъзможността лесно и свободно да се наеме работна ръка създава голям проблем. Имам колеги, които наемат по 100-200 души сезонни работници и без тях няма

как да приберат реколтата. Възелът се завърза от това, че потенциалната работна ръка в повечето случаи получава социални помощи. Проблемът в тази си острота възникна през 2010 г., когато под предлог, че земеделците получават европейски пари, те отпаднаха от програмата „От социални помощи към осигуряване на заетост“. Но МТСП не спря дотам. Промени и изискванията към социално слабите – след като са регистрирани в Бюрото по труда, те в няколко последователни месеца трябва да положат подпис и едва тогава започват да получават социални помощи. Дори при ден работа на временен трудов договор се губи възможността да ползват финансовата подкрепа. Затова хората масово предпочитат сезонна работа без договор или отказват да работят. Така работодателите се принуждават да наемат хора в нарушение на трудовото законодателство, просто защото трябва да свършат работа, рискувайки да получат сериозни финансови санкции за всеки нает без договор. Освен това, те не внасят осигуровки, но плащат данък върху парите, които са платили за този труд. Ето защо и ние имаме интерес проблемът трайно да се разреши.

Доскоро нямаше диалог в тази посока. От известно време има индикации за промяна на ситуацията с т.нар. ваучери. Но отново се прави нещо, без да се обсъди с тези, които

трябва на практика да го прилагат. Сложно би било всеки ден да купуваш ваучери, всеки ден да регистрираш хората, които си наел. Администрирането не бива да затруднява работодателите. Ваучерната система ще улесни големите работодатели, разполагащи

с административен персонал, но сериозно ще затрудни малките производители, които ще трябва да правят сериозен разход на време, което е особено необходимо за тях. Освен ваучерите трябва да има възможност да се сключи и временен договор, след изтичането на който всеки да може веднага да се запише в бюрото по труда и да започне веднага да получава социални помощи. Така беше до 2010 г.

Вместо да откриваме топлата вода, по-добре да се върнем към законодателството преди 2010 г., когато системата работеше добре. Вярно, имаше недостатъци. Но може да се види кои са били те и да ги отстраним. Защо сега да усложняваме нещата и да правим пореден експеримент? По-добре „седем пъти мери, веднъж режи“, отколкото държавата да предприема грешни стъпки, а после всички да гасим пожари. Добре щеше да бъде да се направи работна група с участието на бизнеса, защото работодателите, стъпвайки на личния опит, ще кажат къде би имало проблем в прилагането. От почти 15 години непрекъснато се уверявам в правотата на думите на Ерик Реймънд, че „когато гледат достатъчно очи, нищо не остава незабелязано“. Земеделците със сигурност имат повече очи от администрацията в намирането на устойчиво решение. Вместо да развържем възела, не бива за го затягаме още по-здраво. 

**Ваучерната система  
ще улесни големите  
работодатели и ще затрудни  
малките**







*Стефан Шарлопов, председател на Българския съюз по балнеология и СПА:*

## Специалистите не са домати, които да купиш от пазара

За да задържат персонала в туристическия бизнес, а там квалификацията е от голямо значение, мои колеги имат хотели и на морето, и в ски курортите. Така дават възможност на своите кадри за целогодишна заетост. Ноември е слаб за туризма, тогава хората ползват отпуски, почиват си и после отново се хващат здраво за работа.

Неоправдано е постоянно да наемаш нови хора, тъй като не познаваш професионалните им качества. Това веднага рефлектира върху качеството на продукта. Българският туризъм страда не от липса на добра база, а от занижени критерии по отношение на предлаганото качество. Не са много хотелиерите, които предлагат на своите кадри целогодишна заетост, но когато се прави инвестиция, трябва да има и концепция за нея. Геният на всеки, който прави бизнес, е сам да се досеща какво точно е необходимо да се направи.

Еднодневните трудови договори ще са просто една възможност, те обаче няма да решат кардинално проблема. Това просто е антикризисна мярка, която да даде възможност в трудова дейност да се ангажират повече хора.

Когато работниците и служителите получават толерантно отношение, загриженост, добро заплащане, те са верни на своя работодател. Иначе хората ще търсят алтернативи и ще отиват в чужбина. Не може да се говори просто за работна ръка, въпросът е къде и



**Имаш ли нужда от работна ръка, която ще ти трябва напролет, трябва още през зимата да я подсигуриш**

чрез кого я търсиш, какво ѝ предлагаш. Кадрите не са килограм домати, които да купиш от пазара. Имаш ли нужда от работна ръка, която ще ти трябва напролет, трябва още през зимата да я подсигуриш. Ако няма подготвени кадри за туризма или за селското стопанство, ще ги обучиш. Те няма да ходят в самолетостроенето. [И](#)

*Динчо Василев, изпълнителен директор  
и съосновател на Buzzz:*


## Намирането на качествени кадри е трудно

Произвеждаме билкови концентрати и безалкохолни напитки от бъз, но предпочитаме постоянната заетост през цялата година. Имаме насаждения, но те все още не са стигнали до плодоотдаване. Може би ще се сблъскаме със сезонната заетост при брането на суровината, но основната ми надежда е всяка година да работим с едни и същи хора и да създадем дълготрайни взаимоотношения.

На този етап купуваме свежа суровина, чието бране и изкупуване е организирано от други и нямаме нищо общо със самия пазар на труда. Времевият ресурс не ни достига, за да наемаме хора, да ги следим как си вършат работата, какво ще наберат. Затова подписваме договори за изкупуване с лицензирани билкосьбирачи и така си осигуряваме необходимата суровина от бъз през пролетта и плодовете от бъз през есента. Сезонният работник идва, той даже и не изкарва сезона. Има хора, които проявяват пълна неангажираност към своя работодател. Намирането на качествени кадри става трудно. Опитът ми е показал, че сезонният работник най-често не е готов да даде всичко от себе си. Затова предпочитам постоянната заетост. Има много компании, които обаче нямат друга алтернатива.




Марката е на пазара от лятото на 2013 г. Имам опит в управлението на хора над 10 години, работил съм 14 години в сферата на хазарта. Бил съм управител на казина в продължение на 10 години. Опитът ми от пазара на труда е доста горчив. Трудовото номадство е доста силно изразено в България. Наемането на служител е доста рисково действие, българският работодател разчита на чист късмет или на телефонна препоръка от колега за наетия служител. Горчивият опит в тази посока наложи създаването на единен регистър за препоръки от работодатели в България - [rperogaka.bg](http://rperogaka.bg). Идеята е на моя съдружник Светломир Иванов и е провокирана точно от този наистина голям проблем с наемането на служители. В много страни по целия свят препоръката е задължителна при кандидатстване за работа. Работодателят взема решение, базирано основно на препоръки от предишни работодатели. Ако тази база данни се създаде, тя ще е за доброто на пазара на труда.

Сезонната заетост е необходима в много сфери на икономиката и е неизбежна, но остава въпрос дали наемате точния човек за длъжността. Дали той няма да ви донесе повече загуби, недоволни клиенти, кражби, лош пример. 

*Христо Цветанов, член на УС на Института за агростратегии и иновации:*

## Нивото на трудовата дисциплина е ниско

Наемането на по-ниско квалифицирани кадри, които на другия ден може да ги няма, трябва да става при по-облекчени условия. Затруднената с наемането на сезонни работници са и от гледна точка на липсата на достатъчно квалифицирана работна ръка. Идват хора, които няма какво друго да работят. Но във всички случаи при плевенето например трябва да умеят да различат плевела от културата, но често и това ги затруднява. Нивото на трудовата дисциплина е прекалено ниско. Стане ли горещо следобед, те отказват да работят и казват, че на другия ден няма да се явят: „Много е тежко, ще гърся нещо друго.“

Вече има алтернативи, които преди това не са съществували. Затова почти всички мои колеги започват да виждат възможност за справяне с проблема чрез механизация. Всеки земеделски производител вече търси начини да ограничи работната ръка. Кадри все по-трудно се намират, но и парите невинаги са достатъчен мотиватор. В земеделието вече има прекалено много административни тежести. Панацеята е в създаването на организации на производителите, които да правят съвместни инвестиции в автоматизация и механизация. Заетостта е само един от проблемите. 



четете списание  
**Икономика** на  
*руски и* английски  
**език**

Read Economy Magazine in English

Читайте Журнал Экономика на русском языке

[www.economymagazine.bg](http://www.economymagazine.bg)



# Хоризонтите на строителния бизнес

---

*Българските компании имаха апетит към бързи печалби и платиха за него със загубата на конкурентоспособност и невъзможността да са фактор на външните пазари*



## Татяна Явашева

Строителството вече свикна със своята нова нормалност. Продължава отрезвяването след спукването на строителния балон през 2008 г. Бизнесът търси варианти за оцеляване и за развитие. Няма да се върнат скоро времената на силен растеж и на строителната алхимия, когато всичко построено бързо намираще купувач. В онази еуфория продажбите „на зелено“ вървяха повече от добре. Но златната река премина.

### Европарите движат

Частното строителство е на нивото от миналата година – ни повече, ни по-малко. Инвеститорите бавно се „пробуждат“ и няма рязък подем в реализирането на нови проекти. Анализите на Камарата на строителите в България (КСБ) показват, че оборотите на строителните компании продължават да се формират основно от обществени поръчки, финансирани с европейски средства. През тази година по договорите по европейските програми има да се разплащат около 8 млрд. лв., в това число и за пътното строителство. Въпросът е парите да се получават ритмично. Проблем е плащането на ДДС по европейските програми в случаите, когато тази част от разходите не се покрива от структурни фондове и Кохезионния фонд, но парламентът показва, че може да се намери начин този възел да се развърже, обяснява Иван Бойков, изпълнителен директор на КСБ.

### Смяна на приоритетите

Засега има европари за пътното строителство, но през следващия програмен период Евросъюзът няма да финансира изграждането на магистрали и рехабилитацията на пътищата. Другите европейски страни са изградили своята пътна инфраструктура и вече се насочват към енергийна ефективност и иновации. Ето защо до 2020 г. трябва да направим най-важните магистрални отсечки. Някои от тях може да се изградят като публично-частно партньорство, но тогава трябва да се плащат такси за ползване на аутобаните, което у нас не се приема с охота.

### Роене

Строителен предприемач не се става за година-две. Като всяка професия и тази си иска майсторлъка. Много компании бяха създадени през годините, немало фалираха и доста нови се родиха на тяхно място. Повечето от предприемачите искат по-скоро да са търговци, отколкото строители, които изпълняват проекти. Те свикнаха да правят превъзлагане на поръчките. Така към момента в България има около 3000-3500 фирми, които се занимават със строителство, отделно има фирми, които развиват дейност, съпътстваща строителството. В бранша добре знаят кои са големите компании и кои са най-надеждните. За съжаление, големият брой на фирмите в сектора не ги прави по-конкурентоспособни, а само изостря апетитите им, тъй като пазарът е с твърде ограничени възможности.

### От главата до опашката

В сектора се появиха множество т. нар. строителни брокери. Често между главния изпълнител и подизпълнителите възникват проблеми, защото процесът не е добре регламентиран. Необходимо е стандартизиране и типизиране на договорите и на тръжните условия, за да може тези въпроси да се решат по-добре. Интересите и на двете страни трябва да са

защитени, а рискът да се разпредели. Такива типови договори има по ФИДИК (Международната федерация на инженерите консултанти). Те са пет-шест вида и, ако се прилагат правилно, добре регулират тези отношения, уверяват от КСБ. Всъщност в основата на превъзлагането на поръчките стои стремежът да се прави така наречен „бизнес“, и то не в най-добрия смисъл. От това в България възникват станали вече характерни проблеми, в чужбина също има недоразумения между главния изпълнител и подизпълнителите, но в другите страни от ЕС обикновено отношенията са по-добре регулирани. Там има повече етика, доверие и взаимодействието, може да се каже, е в друга координатна система.

### Пазарни мантри

Нашият пазар е доста стихия и често стандартите са далеч от добрите практики. Дълго време бе насаждана доктрината как пазарът сам намира своето равновесие, но „невидимата ръка на пазара“ у нас донесе доста проблеми и не се стигна до висока конкурентоспособност, при която всекиму се въздава според възможностите да работи качествено и отговорно. Затова според Иван Бойков строителството трябва да се регулира внимателно, тъй като то е от обществено значение, а крие много рискове и опасности, ако изискванията не се спазват. Само пазарът и печалбата не може да имат водещата роля. Необходими са строги регламенти, които да се спазват. Но в България обичаме да заобикаляме правилата, често впрягаме каруцата пред коня и тичаме след последствията. Строителството съвсем не прави изключение от това правило.

### Непредвидимост

Проектният мениджмънт у нас определено куца. Най-често се мисли краткосрочно. Изграждат се обекти, които не са добре премислени и проектирани, а какъвто и обект да се изгражда, той не е за ден до пладне, освен ако не е от картон. Трябва да се предвиди функционалността напред във времето, когато технологиите и потребностите ще са на по-високо ниво от момента на изграждането. Но това в България не ни е силна страна. Такъв пример, за съжаление, е метрото в София. Още преди да сме прерязали лентата, е ясно, че тази инфраструктура не може да поеме сегашния поток от пътници. И няма отговор какво ще се прави, ако населението в София продължи да расте. Все пак опитът учи и, по една или друга причина, законодателството за обществените поръчки вече ще задължава да се взема предвид и какво се предвижда за развитието на обекта, след като той бъде изграден. В България изоставането е голямо, тук има бързана да се навакса и често се правят сериозни пропуски – строят се нови квартали, в които никой не е помислил за инфраструктурата – като се започне от улиците и канализацията и се стигне до детските градини и училищата. В годините финансирането на кадастъра също много се подценяваше, затова подземната инфраструктура продължава да прави неприятни изненади.

### Конкурентоспособност

Липсата на инвестиционна активност в сферата на новото строителство в последните години кара някои български компании да опитат да работят зад граница. Именно тогава те установяват колко са назад от съвременния строителен свят. В България стандартите са ниски, няма къде да се придобие опит, пък и ножът за някои все още не е опрял до кокала. Основният

проблем е породен от политиката на икономия на средства, която не позволява да се намери баланс. Най-ниската цена при обществените поръчки принуждава компаниите да правят много компромиси с качеството и на практика да се отказват от усвояването на новостите. „Строителството, колкото и да е традиционен бизнес, изисква много нови технологии и схеми за работа, което се постига не само с пари, но и с визия за развитие. В нормалния строителен процес практиката е за норма на печалба от 8-10%. В този случай може да се заделят 6-7% за развитие. И то не само в машини, съоръжения, технологии, но и в кадрите“, обяснява Иван Бойков. Компаниите с международен бизнес в строителството имат високи стандарти, те държат да имат отличен проектен отдел, надеждно юридическо обслужване и т. н. Но в инвестиционния процес в България такива пари липсват и така се получава, че се работи на парче и то ден за ден.

### В глуха улица

Преди повече от 25 години е имало добра симбиоза между българските компании и държавата. Тя е осигурявала финансов гръб и логистика, което е дало възможност да се постигат високи резултати, както и добро съотношение между качеството на строителството и цената. По онова време българските инженерингови и строителни компании са се ползвали с добро реноме зад граница и са изпълнявали големи проекти. Днес българските фирми не може да се похвалят с работа на значими обекти в чужбина. Квалификацията и уменията съвсем не съответстват на високите изисквания в момента. Мантрите за оттеглянето на държавата, което ще развърже ръцете на бизнеса, обслужиха определени интереси, но за този бранш като цяло крайният резултат не е удовлетворителен. В крайна сметка във всяка страна има няколко големи компании, които са гръбнак на икономиката и около тях работят всички останали. У нас няма дори бизнес с такъв размах, най-голямата фирма е средна и според оценките на някои специалисти, на нашия строителен бизнес вече му липсва конкурентоспособност за платежоспособните пазари. Например казват, че в Катар чуждестранна фирма с 500 млн. лв. годишен оборот няма как да има водеща роля, там пробиват само компании, които въртят милиарди. В страните с интензивно строителство бихме могли да изпращаме само работници и средно ниво управленски кадри. Освен всичко за голям обект се изисква сериозна финансова гаранция, която няма кой да я даде на наша фирма. Така нашият строителен бизнес стана неконкурентен и излетя встрани от кръга на компаниите с добра репутация, но и с висок капацитет, на които се поверява изграждането на проекти за милиарди.

Имаше период от няколко години през последния четвърт век, когато строителният бизнес изглеждаше като средство за бързи печалби. А и за някои тази дейност действително донесе много пари. Но в сектора вече правят равносметка, че неумението да се гледа малко по-далеч от носа, лиши българските компании от възможността да получат водеща роля при осъществяването на големи проекти зад граница. Връщането в „А група“ отгук насетне ще е трудно. [\[1\]](#)



## Енергийна ефективност, или по-икономично енергийно бъдеще

*Днес стане ли дума за строителство, неизменно стигаме до въпроса за енергийната ефективност. Но тя не е свързана само със санирането на старите сгради. Факт е, че собствениците трудно се обединяват за общи усилия, а се намесва и много политика. Затова и то не може да влезе във верния коловоз. Не може обаче санирането да става само с публични средства и това е добре да се осъзнае от всички.*

*Хубавото е, че след многото приказки за енергийна ефективност строителните компании бяха задължени да спазват по-високи стандарти и обитателите на сгради ново строителство може да потвърдят позитивния ефект от това. Пасивните къщи са обещание за по-икономично енергийно бъдеще, но на този етап цените са твърде високи, за да се превърнат в нещо повече от екзотика. Ако се работи усилено в тази посока, също като компютрите и интернет, пасивните сгради може да донесат нов начин на живот.*

*Енергийната ефективност не стига само до крушките с нажежаеми жички и електроуреди клас А. Стандартите в строителството се промениха и дават отражение върху по-ниската консумация на енергията за отопление и охлаждане. На покривите може да се монтират соларни панели, но за целта трябва да се изградят т. нар. умни мрежи. Полето за работа е голямо, но трябва да се мисли комплексно. Смяната на прозорците дава ефект, но не решава основните въпроси на енергийната ефективност. Тя е усилие и инвестиция, с която всеки трябва да е лично ангажиран.*

# 28.09. - 3.10.2015

## **МЕЖДУНАРОДЕН ТЕХНИЧЕСКИ ПАНАИР**

71-во издание на Международния технически панаир - наследник на  
Първото българско изложение.

Един от най-авторитетните форуми за инвестиционни стоки  
и технологии в Югоизточна Европа



[www.fair.bg](http://www.fair.bg)

Специализирани изложби:  
Акватех, Аутотех, Елтех, Енеко, Интермин Експо, Инфотех  
Машиностроене, Стройтех, Химия



**Международен панаир Пловдив**

# Санирание ПО КОНЕЦ

*Виена има добре работеща система за обновяване и модернизиране на жилищните сгради*





Санитарното на жилищни сгради е актуална тема в България. Виена е отличен пример за добро организиране на целия този процес и за високите стандарти, които се постигат. Ще видим, че целта на това усилие съвсем не е сградите да се излъскат отвън, а да се приложат мерки за енергийна ефективност, като най-важната задача е да се подобри комфорта на обитаване. Приложим ли е този опит у нас, ще прецените сами.

## Татяна Явашева

**В**иена винаги е привлекателна и сигурно всеки турист, още повече пък професионалист в строителството, се пита как ли се поддържат сградите в този безупречен вид. Старата част на Виена и районите около центъра са много гъсто застроени. Правени са основно преди Първата световна война. Важно за строителството са прогнозите, според които през 2030 г. Виена ще надхвърли 2 млн. жители и ще продължава да расте. И преди да се решава какво да се строи, се прави анализ на наличностите.

### Стандартът расте

В австрийската столица е имало стари жилища - т. нар. субстандарт, които не само са били малки, но и без собствен санитарен възел. Преди 40 години във Виена започва обновяването на сградите, които са над 100-годишни. Жилищата се модернизират, разширяват се, за да се повиши удобството на обитаване. В периода между Първата и Втората световна война са изградени над 100 хил. жилища. Те са построени от общината и от дружества, които предлагат социални жилища при по-ниски наеми. Стандартът на жилищата постепенно расте. Темата за енергийната ефективност на сградите възниква след 1945 г., но бавно си проправя път, докато се превърне в осъзната необходимост.

### Живот под наем

Преди да разгледаме опита на Виена в санитарното, е добре да уточним, че три четвърти от собствеността са жилища под наем. Това е важно обстоятелство, когато се отпускат средства за обновяване и модернизирание. Общинските жилища са изцяло собственост на община Виена, те са над 220 хил. и в тях съществуват специфични условия за отдаване под наем. Една част от сградите се строят от дружества, които отдават под наем при преференциални условия. Това е вид социална собственост. Едва 33,3% са частните жилища, които се отдават под наем.

### Спонсориране

Жилищен фонд Виена е организация, основана през



Смяната на дограмата е само една от мерките за енергийна ефективност

## фото Wohnfonds Wien

1984 г. от Общинския съвет на Виена. Тя се занимава с придобиване на недвижима собственост, участие в конкурси за строеж и спонсориране на жилищна собственост. Другата ѝ задача е координиране и контрол на санитарното на сгради, за което тази организация отпуска средства. „Първо се преценява дали даден обект, който кандидатства за саниране, трябва да се обновява. Целта е да се санират по-стари сгради, като строително-ремонтните работи вече се правят, без да се налага хората да се местят в други жилища. Това е труден процес, но той е наложителен. Важно е условията за живеене значително да се подобрят, като специално внимание

се обръща на енергийната ефективност“, обяснява инж. Вернер Ауер, ръководител на отдел „Санитарно“. Някои от обектите са паметник на културата и там мерките са по-специални. Заради многото орнаменти по фасадите, топлоизолацията се слага от вътрешната страна на стените.

### Старото става като ново

Добър пример от практиката е санитарното на жилищни блокове старо строителство, които са без балкони и без асансьори. След цялостната реконструкция сградите са преобразени – изградени са балкони, поставени са външни асансьори. Дограмата също е цялостно сменена. Нещо повече – в жилищата е изградена специална вентилационна система. Стремешът е при санитарното на една сграда ремонтът да е направен така, че като се спазват най-високите стандарти, да се постигне най-добър ефект. Така например 3,5 млн. евро е струвало санитарното на общежитие за социално слаби хора. Таванският етаж, който преди това е бил необитаем, с редица конструктивни подобрения е превърнат в чудесни мансардни жилища. Около 70% от разхода по санитарното е нисколихвен кредит с 1% лихва. Рестрикциите за това, че сградата е паметник на културата, не са попречили на мерките за енергийна ефективност.

### Разширяване

Старата жилищна собственост се преценява и от гледна точка на потенциала за разширяване. Така към сграда с РЗП 30 хил. кв. м допълнително са добавени още 5 хил.



Със санирането във Виена се постига не само модерен външен вид на сградите, но и висок комфорт на обитаване

кв. м чрез разширяване на таванското пространство. Цялото саниране на тази сграда е струвало 38 млн. евро, като 11 млн. от тях са отпуснати на собственика на сградата под формата на нисколихвен кредит от провинция Виена. Санирането на обект от 60-те години, изграден от т. нар. обществено полезни строителни дружества, които отдават жилищата при по-ниски наеми, е с акцент върху енергийната ефективност. Поставена е топлоизолация, дограмата е сменена, изградена е вентилационна система, която дава възможност прозорците да не се отварят за проветряване. То е струвало 420 хил. евро.

### Контрол

Санирането става по молба на собственика или на онзи, който управлява сградата. Условието е зданието да е на над 20 години и повече от половината площ да се ползва за жилищни цели. Трябва да има смисъл от такова обновяване, отбелязва инж. Ауер. Ако сградата е пред рухване, то е по-добре да се събори и да се строи наново. Ако се прецени, че санирането е икономически оправдано, се търси най-доброто решение. Освен ангажимент към финансирането, Жилищен фонд Виена контролира изпълнението на целия процес и изразходването на средствата. Обикновено самото саниране на една сграда трае по-малко от година. Но подготвителният период също отнема немалко време. Прави се проект, после се пуска обществена поръчка за избор на

изпълнител.

### Пасивна сграда

Един от най-представителните примери за саниране във Виена е превръщането на обикновена сграда в пасивна. Тя е с 618 кв. м РЗП. Стените са изолирани с 30 см дебела топлоизолация, поставена е модерна вентилационна система и висок клас дограма. В мазето има поставена термопомпа, за да може подпочвената вода да се ползва за отопление. На покрива са поставени соларни панели. Консумацията на ток е сведена до завидно ниско ниво. Това саниране е коствало 1,25 млн. евро.



Външният асансьор е добро решение за старите сгради, в които е липсвало такова съоръжение

Дали си струва да превърнем съществуваща сграда в пасивна, вместо да я изградим наново? „Винаги стоим пред този въпрос кое би било по-ефикасно, тъй като разходите са като за построяването на нова сграда. Но от екологична гледна точка е по-добре да запазим онова, в което все още има живот. Културното наследство трябва да се съхранява“, казва инж. Вернер Ауер.

От 1985 г. насам във Виена са санирани над 7 хил. обекта с 334 хил. жилища. Разходите за това възлизат на 7,5 млн. евро, като повече от половината от средствата са доплащане от провинция Виена. Санирането е сериозен двигател на строителния сектор. Въпросът е може ли

и София да си го позволи... [И](#)

*Леглото „COSH“ е най-харесваният продукт от публиката в конкурса „Българска мебел на годината“*



## Сън за щастие

Сънят е здраве - изтрива стреса, стимулира креативността. А особено важен е той за най-малките. Това вдъхновява българските дизайнери и производители на детското легло „COSH“ при изработването на този иновативен и удобен продукт. Неслучайно бебешкото легълце грабна наградата на публиката в конкурса „Българска мебел на годината“ на изложението „Техномебел и Светът на мебелите“ 2015.

„COSH“ е първият продукт от цялостна детска линия, проектиран от дизайнерите от „ESEL studio“ и произведен от фирма „Proline“.

Леглото е подходящо както за новородени, така и за деца до петгодишна възраст.

За да бъде произведено, създателите му използват иновативна технология за огъване на блинда.

„COSH“ стана фаворит на посетителите по време на тазгодишното мебелно изложение и предизвика огромен интерес от страна на производители в бранша.


Много скоро предстои завършването на цялостната дизайнерска линия към марката „COSH“.

ESEL студио е създадено през 2007 г. от интериорните дизайнери Светослав Тодоров и Светла Петрова. Студиото се занимава с проектантска дейност в сфе-

рата на интериорния и мебелния дизайн. В годините са реализирани различни частни и обществени интериори като апартаменти, къщи, хотели, ресторанти, заведения, спа центрове. Студиото извършва паралелно с проектантската дейност и авторски надзор, както и мениджърски услуги.

Реализацията на един проект преминава от ескиз, изследване на функция на обекта, 3D визуализации, работна документация по всички строително-ремонтни дейности, авторски надзор, дизайнерско и техническо проектиране на мебелите, избор на осветление, декорации, аксесоари и материали. ESEL студио държи на индивидуалния подход към всеки клиент, създавайки съвременна, модерна и функционална среда.

„ПРОЛАЙН“ ЕООД е мебелна фирма с утвърден опит в проектирането и производството на бутикови мебели. През годините екипът на „Пролайн“ постоянно експериментира и търси новото в технологиите, детайлите и материалите.

Високотехнологичното оборудване, с което разполага фирмата, позволява да се проектират и произвеждат мебели с различни форми – прави, начупени или овални от различни видове материали – ПДЧ, MDF, естествен фурнир, HPL. 

# На нож срещу кражбата на метали



---

*Българската асоциация по рециклиране предлага законодателни промени, които да пресекат кражбите, но и да дадат глътка въздух за бизнеса, който легално изкупува скрап и спазва правилата*



Кражбата на черни и цветни метали е явление, което се посреща на нож не само от обществото и от засегнатия от това бизнес, но и от компаниите в областта на рециклирането. Липсата на адекватен правен механизъм за налагане на строги наказания за крадците, а също за създаване на нормална среда за работа на рециклиращите компании е на път да изправи България пред санкции от Брюксел. От Българската асоциация по рециклиране (БАР) обясняват защо...

## Татяна Явашева

**З**аконът за управление на отпадъците, който регулира дейността по изкупуване на черни и цветни метали, работи вече две години и половина. Вследствие на мерките, застъпени в него, беше ограничен броят на кражбите на черни и цветни метали, като това стана и за сметка на броя на площадките за черни и цветни метали на територията на страната. През 2011 г. те са били 2300, а сега са само 900 на брой и са изнесени извън населените места. Ефектът от действието на закона е, че кражбите действително са намалели, но пък с около 30% се е свил бизнесът на фирмите, които изкупуват скрап, сочи равнотетката на БАР. Нейният председател Борислав Малинов уверява, че ситуацията за тези компании е критична, тъй като техните разходи остават високи, но оборотите значително са паднали. Количеството, което се изкупува, е намаляло, поради което „Стомана Индъстри“ например изпитва голям недостиг на скрап и се принуждава да внася от Румъния и Сърбия, което оскъпява крайната продукция на предприятието.

### Щетите

Декларираните кражби на метални съоръжения и инфраструктура от НЕК, БДЖ, НКЖИ, електроразпределителните дружества са на обща стойност между 12-16 млн. годишно, а за миналата година те са под 10 млн. лв. Продажбите на легално работещите компании за изкупуване на черни и цветни метали възлизат годишно на около 1,8 млрд. лв. „Кражбите са под 1% от общата търгувана суровина и това е предпоставка да стигнем до заключението, че ако още повече намалим кражбите, това ще е добре и за бизнеса, и за обществото. Рециклирането не е свързано с преработката на крадени стоки, а с оползотворяването на производствени отпадъци, отпадък от домакинствата, амортизационен лом“, коментира Борислав Малинов. Като организация на бизнеса БАР се бори срещу кражбите и е двигател на законодателни промени.

### Промените в закона

Асоциацията настоява за две групи законодателни

промени. Първите са в Закона за управление на отпадъците и са изпратени до Министерството на околната среда и водите. В предложението се настоява за облекчения за бизнеса, които обаче да не доведат до увеличаване на кражбите. Предлага се въвеждането на лимит от 500 лв. за плащания в брой, тъй като в момента всички разплащания стават безкасово. При дребните суми това създава само затруднения. Второто искане е гражданите да може да връщат отпадъците си не само на общинските площадки, но и на частните. Трето, да се намали размерът на банковите гаранции, които бизнесът плаща. В момента се внасят 25 хил. лв. за фирма и 10 хил. лв. за площадка, което блокира огромен ресурс и е непосилно за малките и средните фирми. Те са затънали в заеми и страдат от недостиг на оборотни средства. Освен това се настоява за намаляване размера на санкциите за бизнеса. В момента те са от 30 хил. до 100 хил. лв. Същевременно, ако се констатира нарушение, освен че плаща глобата, фирмата губи банковата гаранция и разрешителното за работа. Това наказание „три в едно“ е изключително тежко, посочва Борислав Малинов.

### Наказателна отговорност

Втората група предложения са свързани с промени в Наказателния кодекс. Още преди две години фирмите от сектора, потърпевшите от кражбите и съответните институции, които имат отношение към бизнеса и проблема, са подготвили предложение за законодателни промени, които да сложат край на незаконните площадки. Те са маскирани или като автоморги, или като пунктове за изкупуване на пластмаса и хартия, за което не се иска банкова гаранция, разрешение, нито пък видеонаблюдение. Данните сочат, че има около 500 площадки, които незаконно изкупуват скрап на занижени цени, но без да изискват документи. Има и около 700 автоморги, за чиято дейност не се изисква разрешение за дейности с отпадъци, но те де факто извършват такава. Затова първото предложение е да се налага ефективно наказание затвор за кражба на метали от обществена значимост – релси, части от вагони,

кабели, мантинели, паметници на културата и т.н. Второ, тези, които работят без разрешение, също да се наказват с лишаване от свобода от една до пет години. Ако това се приеме, според Борислав Малинов кражбите ще намалее с още 50%.

### Правен абсурд

В момента на проверка подлежат само онези, които работят на светло, а другите никой не ги проверява. В Наказателния кодекс е записано, че който извършва търговска дейност с метали без лиценз, се наказва със затвор до 5 години. Но в правния мир от две години и половина лицензи няма, режимът е разрешителен. И заради този правен абсурд, оказва се, че нито един престъпник не е отишъл зад решетките. Ето защо другото предложение на бизнеса е в НК, засягащ тази правна уредба, „лиценз“ да бъде заменен с „разрешение“, като наказанието да е от 1 до 5 години лишаване от свобода. В момента дори да има доказани кражби или нелегално изкупуване на скрап, прокурорите прекратяват тези производства поради маловажност. Ето защо се предлага за нарушителите да има и долна граница от 1 година. Ако в затвора попаднат няколко представители на сивия сектор, то това ще има „оздравителен“ ефект, смята Борислав Малинов.

### На прав път

Намирането на пресечната точка на общия интерес става трудно, защото се шири мнението, че тези, които изкупуват черни и цветни метали, приемат крадена сто-

ка. „Ние отдавна сме на светло. Никой, който е платил 35 хил. лв. банкова гаранция не би рискувал да купува краден скрап. Ние сме срещу кражбите на черни и цветни метали, но те може да намалее само като се премахнат незаконните площадки. Това е свързано с промени в Закона за управление на отпадъците. Той трябва да задължи автоморгите също да имат разрешение, да правят видеонаблюдение и да плащат банкова гаранция. Трябва да се направят и промените в Наказателния кодекс. По този начин ще се постигне необходимият баланс на всички интереси, свързани с търговията със скрап, или засегнати от кражбата на метали. Така рециклиращият бизнес ще изплува от дъното, в което е в момента, заради ниския обем на суровината.

### Угрозата

Европейският съюз настоява Министерството на околната среда и водите да направи промени в Закона за управление на отпадъците, защото той не отговаря на европейските директиви и България я грози санкция, ако до края на лятната си сесия парламентът не приеме промените, алармира Борислав Малинов. В сегашните изменения, за които секторът настоява, няма лобистки искания, те просто са насочени към ограничаване на кражбите, уверяват от БАР.

Преди корекциите в двата закона да бъдат внесени за разглеждане в парламента, е желателно те да бъдат съгласувани с бизнеса в областта на рециклирането, за да не се окажат промени заради самата промяна. **И**



#### РАЗМЕРЪТ НА БЕДСТВИЕТО

По данни на Международното бюро по рециклиране поне 1% от рециклирания метал в Европа е краден. Посегателството върху металите и металните отпадъци засяга безопасността на голям кръг от населението и оказва влияние върху общественото доверие. Особено засегнати от кражбите са държави като Великобритания, Франция, Испания. В България той също не е решен. Във Франция близо 50% от жертвите на кражбите са рециклиращите и строителните компании. Кражбите на метал представляват огромен проблем за Великобритания и костват на икономиката милиони лири годишно. Според данните на МВР през последните години у нас кражбите на метали са намалели рязко в резултат на по-доброто взаимодействие между частния сектор, обществеността и институциите. **И**



# Масажните седалки - НОВИЯТ ДОМАШЕН МАСАЖОР

Представете си как започва да ви боли гърбът или кръстът, докато работите в офиса или ваеете тяло във фитнес залата. Какво ще направите?

Би било почти невъзможно да получите среща за релаксиращ масаж дори на същия ден.

## За болки в гърба, кръста и врата – масажна седалка у дома

Масажната седалка не просто се грижи за вашия гръб, тя обгръща врата, раменете, бедрата, седалището и кръста ви в меката прегръдка на пълния релакс. С трите си зони на действие и нежно затопляне тя се превръща в перфектния домашен масажор, който освен всичко друго, е изключително лесно да настроите и управлявате. Може да се масажирате вкъщи, в офиса или в колата. Уникално изживяване с уникалните масажни седалки на германския производител Medisana. Единственото, което може да изгубите, е болката.

## Масажна Шиаци седалка за дами – със специален масажен техногел

Масажната седалка Medisana Shiatsu Technogel® MC 830 (Gel massage heads, made in Germany) е със специален масажен техногел, в който се движат масажните глави, направен в Германия, който щади гръбначните прешлени и бедрената кост, като предлага по-гладък и по-естествен масаж. За това моделът е предпочитан от нежната половина и вече се е превърнал в новия им домашен масажор.

## Новият best-seller на масажните седалки – за уникален масаж от седалището до врата

Новата Шиаци масажна седалка Medisana Shiatsu Massage MC 822, Германия, предлага истинска наслада и пълен релакс и се очертава да е новият Best-seller при масажните седалки, защото е проектирана за пълен масаж - от седалището до врата включително.

Предлага: 3 вида масаж – шиаци, ролков и точков; две двойки 3D масажни глави за гръб; две 3D шиаци масажни пръсти за врат. Колко струва ли? По-малко от 6 масажа на



цяло тяло в елитен SPA център.

## Защо са толкова полезни масажите?

Редица международни изследвания, проведени в Япония, Флорида, Канада, Нова Зеландия, Испания и редица други държави, сочат, а и привърженици на древното японско изкуство Шиаци сочат, че редовното масажиране влияе положително върху намаляване на симптомите при редица заболявания като: запек, лошо храносмилане, болки в гърба, врата и кръста, мигрена, високо кръвно налягане, артрит, умора, стрес и депресия.

За всичко е отговорен „хормонът на щастието“. Масажите „подканват“ освобождаването на ендорфин – „хормона на щастието“, и понижават нивата на стрес хормоните - адреналин, норадреналин и кортизол. Затова често след масаж можем да усетим почти цялата гама от емоционални състояния, и дори да си поплачем „щастливо“.

Шиаци масажите подобряват храненето на мускулите в тялото като увеличават притока на кръв и кръвообращението в целия организъм.

Шиаци масажите активират собствените сили на организма, стимулират лимфната и хормоналната система, като балансират енергията „чи“ в тялото ни чрез натиск върху акупресурните точки по хода на меридианите.

\*За статията е използвана информация от: CANADIAN Shiatsu Society of British Columbia, ARTHRITIS foundation, Abc NEW u inadausa.

За повече информация може да се обърнете към **Technika.bg** – сайтът за изгодна черна и бяла техника, или да се обадите на: 0888 90 5959 и 0898 90 5959.

Масажиратите седалки на Medisana са перфектният домашен масажор. Насладете се на уникален масаж на гръб, кръст и врат у дома, в офиса или в колата.

# Ново начало за земеделието

*През юли може да се кандидатства по две от мерките на Програмата за развитие на селските райони*

Яна Колева

*Общият бюджет на Програмата за развитие на селските райони до 2020 г. е в размер на над 2,9 млрд. евро. Мерките една по една започват да стартират, но въпросът не е само участие на олимпийски принцип. Най-важно е какъв ще е резултатът за българското земеделие в края на този втори програмен период.*

В Програмата за развитие на селските райони до 2020 г. са предвидени близо 1,111 млрд. евро за развитие на бизнеса, включително за производството и преработката на земеделска продукцията, както и за развитие на малките неземеделски фирми в селските райони. Финансовият инструмент в подкрепа на опазването на околната среда чрез биологичното производство и агроекология е на стойност 919 млн. евро. А средствата, предназначени за инвестиции в общинска публична инфраструктура и децентрализирано местно управление на средства чрез подхода ЛИДЕР, са над 750 млн. евро. Ще уточним, че ЛИДЕР е абревиатура на Liaison entre actions de développement rural и на френски означава „Връзки между дейностите за развитие на селските райони“.

## Готови... старт

В края на месец юни ще бъде обявен приемът на заявления за подпомагане по подмярка 6.1 „Стартова помощ за млади земеделски стопани“. Индикативният бюджет по мярката е в размер на около 35 млн. евро. Помощта ще се предоставя на млади земеделски стопани. Според изискванията млад земеделски стопанин е този, който установява за пръв път земеделско стопанство в качеството си на негов ръководител. Под понятието „създаване на ръководител на земеделско стопанство“ се има предвид лице, което е на не повече от 40 години към момента на подаване на заявлението. Младият фермер трябва да притежава съответните професионални умения и компетентности и да покрива условията за допустимост за създаване на стопанство.

## Да направим ферма

Създаването на стопанството е период, в който се отчита началото на създаването, периодът на кандидатстване

за подпомагане по подмярката и края на създаването на стопанството. За начало на създаване на стопанство може да послужи едно от следните събития, което е настъпило първо: регистрация за първи път като земеделски стопанин по Закона за подпомагане на земеделските производители; започване на отглеждане на животни в собствен или нает животновъден обект; стопанисване на земя с цел производството на земеделска и животинска продукция.

## Приоритети

В процеса на оценка проектите се класират и се дава при-





оритет на: проекти, които се изпълняват от бенефициенти, които имат завършено средно и/или висше образование в областта на селското стопанство, ветеринарната медицина или икономическо образование със земеделска насоченост; проекти, които се изпълняват в сектор „Животновъдство“; проекти, които се изпълняват в сектор „Плодове и зеленчуци“; проекти на млади фермери, чиито стопанства са в процес на преход към биологично производство или са преминали към биологично производство; проекти на млади фермери, които създават заетост и нови работни места.

### Финансови условия

Бенефициентите по подмярката получават безвъзмездна помощ, която се отпуска под формата на единична премия. Като първо плащане се получават до 12 500 евро след одобрение на заявлението за подпомагане, а при второто плащане са предвидени до 12 500 евро само при коректно изпълнение на бизнес плана.


### Втората подмярка

Обявяването на прием на заявления за подпомагане по подмярка 19.1 „Помощ за подготвителни дейности“ се очаква да стане в началото на юли, като индикативният бюджет по подмярката ще бъде на приблизителна стойност 5 млн.

евро. Тази подмярка цели до 2020 г. да подкрепи подготовката на местните общности за прилагането на подхода „Водено от общностите местно развитие“ (ВОМР). Помощта за подготвителни дейности за местните общности ще се финансира по линия на Европейския фонд за развитие на селските райони, независимо дали местните общности предвиждат прилагането на стратегия за местно развитие, финансирана по този фонд или по повече от един от фондовете, включени във финансирането на подхода ВОМР.

### Срокове

На местните общности, които не са прилагали подхода ЛИДЕР през програмния период 2007 – 2013 г. (не са изпълнявали нито подмярка 431-2, нито подмярка 431-1 и мярка 41), ще бъде предоставена допълнителна подкрепа за повишаване на информираността за възможностите за прилагане на подхода ВОМР, за създаване на партньорства и учредяване на местни инициативни групи. Дейностите по подмярката ще трябва да бъдат изпълнявани за периоди до 6 месеца за местни общности, прилагали подхода ЛИДЕР (изпълнявали са проект по подмярка 431-2 или по подмярка 431-1 и мярка 41) и до 9 месеца за местни общности, които не са прилагали подхода ЛИДЕР през предишния програмен период.

С година и половина се забави отварянето на Програмата за развитие на селските райони. Но вече иде време да се кандидатства. 





# Ароматната ИКОНОМИКА

---

*Производството на лавандулово и розово масло е във възход, но почти цялата продукция отива за износ. Шансът тази качествена суровина да донесе по-висока добавена стойност е само ако тя бъде влагана в български продукти, които да се радват на добър пазар*



Под лупа  
ПРОИЗВЕДЕНО В БЪЛГАРИЯ

#### СИЛНИ СТРАНИ

- ✓ *Имаме традиции от векове - така е създадена добра експертиза за тяхното отглеждане и преработка. Качеството на маслата е въпрос на баланс на почвено-климатични условия, начин на отглеждане и на преработка на тези суровини.*
- ✓ *Добра база за преработката – има немалко дестилерии, изградени и оборудвани с изключителна вециина. В тях са създадени всички условия за добив на качествена суровина.*
- ✓ *Наличие на традиционни пазари в световен мащаб, на които България е име.*

#### СЛАБИ СТРАНИ

- ✓ *Държавата се оттегли от решаването на проблеми, които са в нейните правомощия. Образованието не готви кадри за този сектор. Науката не се подпомага и вече липсват научни разработки в областта на етеричномаслените култури и продуктите от тях. Държавата абдикира и от контролните си функции.*
- ✓ *Липсва приемственост в професионализма - в момента са ангажирани много пенсионери с дългогодишен опит, но и не се готви следващото поколение специалисти, които да имат компетентност от полето до крайния продукт.*
- ✓ *Глад за сезонни работници, които да участват при прибирането на реколтата. [1]*

*Етеричните масла направиха България да е разпознаваем производител на световната карта. Розовото масло, разбира се, има водещо място. За него се разказват легенди и днес може да се каже, те са жива реалност в Розовата долина. От няколко години насам нашата страна се наложи и със своето лавандулово масло. Така наред с киселото мляко и сиренето можем да се хвалим и с друго производство, което ни дава лице.*

#### Татяна Явашева

**З**нае се, че колкото и хубав да е един продукт, ако той не е добре познат и приет, неговата реализация би била трудна. А българските етерични масла, освен всичко, са търсени и високо ценени.

#### Растеж

Годишното производство на розово масло в България е около 1,5 т, а на лавандуловото е над 100 т, тъй като и производителите са много повече, добивите са значително по-високи. За разлика от предимно ръчния труд при брането на розов цвят, при лавандулата се ползва повече механизация, но и цените са несравнимо по-

ниски от розовото масло. Добивите, които напоследък се постигат, са потвърждение за сериозния интерес за включване на нови играчи в този сектор. Всеки, който се заеме с това обаче, трябва да може да постига високи стойности на показателя „качество“, настояват утвърдените производители.

#### Водещо място

При розовото масло България държи първото място, но се надпреварва с Турция. По отношение на лавандуловото масло сме основен конкурент на Франция. За радост, вече има достатъчно наши фирми, които произвеждат качествени етерични масла и това дава добро

име на България на световните пазари. „Секторът на натуралните продукти в световен, но и в национален мащаб е динамично развиващ се. Той е с устойчив темп на нарастване, заради засилващия се интерес към натуралните и биологичните продукти“, уверява Веселина Ралчева от Българска асоциация Биопродукти. Според нея нашата страна е име не само с количествата, които произвежда, но и с качеството, което поддържа.

### *Пазарът и неговите механизми*

Всяка година в етерично масленото производство навлизат нови компании. Наблюдават се тенденции и за пренасищане на пазара за суровината и за маслото. Вътрешният пазар е малък, но боричканията за него са най-големи. Пазарната икономика уж регулира отношенията, но в България пазарната икономика не действа по тази логика. Държавата се отдръпва от лостовите на пазарната икономика. Има контролни механизми, които са й вменени, но у нас тя се дистанцира и от това. Присъствието на държавата обаче има важно значение, особено върху контрола над посадъчния материал, казва Николина Узунова, изпълнителен директор на Българската национална асоциация етерични масла, парфюмерия и козметика (БНАЕПК).

### *Защитено географско указание*

През есента на 2014 г. успешно приключи близо 10-годишната сага по вписването на „Българско розово масло“ като защитено географско указание в Европейския регистър на защитените наименования за произход и защитените географски указания. Тази стъпка даде възможност за още едно признание, което има не само европейски отзвук на уникалността и на качествата на този български продукт, то е гаранция и в световен мащаб. За да влязат в списъка, производителите трябва да съберат и да представят доказателства, че произвеждат точно такъв продукт, който отговаря на всички изисквания – като суровина, технология и качество на готовия продукт. Контролиращ орган (в случая „Кю Сертификейшън“) трябва да потвърди, че всичко отговаря на стандартите, и ако това е така, се издава сертификат.



Сега на дневен ред стои идеята за подобна регистрация и на лавандуловото масло.

### *Предлагане*

Всички други етерични масла в България не се произвеждат така масово като розовото и лавандуловото масло. Те се правят най-вече по индивидуални запитвания и заявки към отделен производител. Само по-големите компании си позволяват по-широко портфолио, уверяват от БНАЕПК. Голяма е палитрата - добива се масло от здравец, бял равнец, жълт кантарион, мащерка, босилек, маточина, бор и др. В последните три години няма данни ментово масло да е произвеждано.

### *Качество*

В сектора, разбира се, има и проблеми. Лавандула е засаждана на неподходящи почви, които са препоръ-

## ТРАДИЦИИТЕ СА ДОБРА ОСНОВА ЗА РАЗВИТИЕ

ПРОИЗВОДИТЕЛ

Производството на етерични масла е сред малкото дейности, в които България има вековни традиции и може да е лидер. Затова Веселина Ралчева, собственик и управител на фирма „Ина“, малко след 2000 г. се насочила именно към този бизнес. Първо започнали да правят насажденията, а две-три години по-късно изградили и преработвателното предприятие. Имали наследствени земи край Панагюрище и това също натежало при вземането на решение. В този район преди повече от 100 години се е произвеждало розово масло и има натрупан опит.

Традицията била прекъсната след Първата световна война, но Веселина Ралчева и нейното семейство я възродили. Бързо се появили и други техни последователи.

Ноу-хау трупапи на принципа „проба-грешка“, тъй като нямали нито такова образование, нито подобна практика. В процеса на работата развили своята компетентност. Днес най-големи спънки имат при срещата с администрацията и бюрокрацията, която така и не осъзна, че я има, за да



чителни за друг тип култури, което се отразява на качеството на крайния продукт. Така се стига до излишни сътресения, защото стремежът на водещите производители у нас е географското указание за произход на розо-

вото и на лавандуловото масло да се превърне в своеобразна гаранция за високо качество.

### Експортът е двигател

В България секторът в общи линии се развива добре, тъй като и пазарите са отворени. Цените имат своя динамика, но онзи, който произвежда качествени продукти и има сериозни партньори, той постига добри резултати. Този сектор е почти изцяло експортно ориентиран – най-големите пазари са високо развитите страни като Франция, Германия, Япония, САЩ, Швейцария, Австрия, вече и някои азиатски държави.

### Перспективи

България има възможност да запази водещите си позиции в света в производството на розово и лавандулово масло и търговията с тях. Страната има потенциал да се утвърди като производител и на други етерични масла. Шансът тези качествени масла да донесат по-висока добавена стойност е само ако те бъдат влагани в български продукти. В момента има малко наши козметични компании, които си позволяват да ползват скъпите български суровини. Това се определя до известна степен и от ниската платежоспособност на населението. Ако има по-силно търсене на качествена козметика, то и производителите ще направят възможното, за да отговорят на него. Положителен факт е, че всяка година нараства броят на сериите продукти, в които се влага българско розово масло. „Рефан“ е добър пример за козметична компания, която успя да развие собствена марка. „Рубела“, „Арома“, „Българска роза“ също имат високи постижения. Преди години имаше сериозни опасения, че химията ще измести натуралните етерични масла, но това не стана. Освен аромат, етеричните масла имат и други свойства, заради които те се ползват в парфюмерията и козметиката от най-висок клас.

Въпреки трудностите на прехода, това е отрасъл, който успява да произвежда продукти, търсени и признати на световния пазар. Водещите български производители постигат високото качество, но трябва то да се поддържа от всички, да се популяризира и да се създава доверие в него. [И](#)



„  
Агробизнесът има  
нужда от наука,  
за да е  
конкурентоспособен  
Веселина Ралчева,  
собственик на фирма  
„Ина“

служи на земеделските производители, а не да им слага бариери.

Съветът на Веселина Ралчева е производителите да мислят дългосрочно, а не за бързи печалби. Компромисите с качеството и с коректността след това се връщат като бумеранг. Преди да се насочите към селскостопанска дейност, първият ориентир за бъдещите земеделски производители може да е какво се е отглеждало по тези земи преди години. Има също и почвено-климатични анализи, които показват кой район за

какви култури е подходящ.

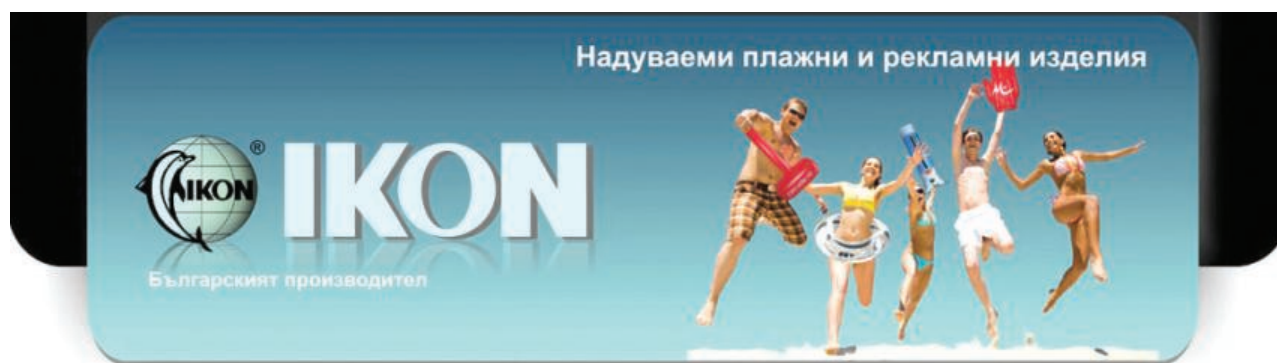
За съжаление, научните институти не работят на нужната висота, невинаги са коректен търговски партньор, нито пък държавата има подходящо отношение към тях. Те не са стимулирани да развиват активност, тъй като приходите им отиват в държавния бюджет. Светът обаче бързо се развива и никой бизнес не може без науката, затова държавата вместо да обръща гръб, трябва да даде рамо за развитието на аграрната наука в новите условия. [И](#)

# Да рекламираш ДРУГИТЕ



Радостин Нунев на изложението в Хановер

*IKON е единственият български производител на надуваеми и PVC рекламни изделия*



## Илия Лазаров

**И**кон е единственият производител в България на надуваеми плажни и рекламни изделия от меко PVC фолио, а също и опаковки за български продукти от текстилната и козметичната промишленост. Компанията работи от 16 г., като използва само висококачествени материали и суровини, отговарящи на изискванията на ЕС за качество и липса на вредни вещества.

Бизнесът стартира като семеен, и то сезонен. Фирмата е основана през 1993 г. и започва да се занимава с производство на надуваеми плажни продукти за търговците по морето. Търговският директор Радостин Нунев се присъединява към екипа през 2006 г. със задачата да развие нова търговска стратегия на компанията. С течение на времето успяват да превърнат бизнеса си от сезонен в цялогодишен, като постепенно се добавят нови дейности и през 2007 г. се обособяват две основни направления – производство на надуваеми рекламни и плажни стоки и производство на опаковки и чанти за текстилната, козметичната и други индустрии.

ИКОН ЕООД е единствената фирма, която произвежда в България подобни продукти, но на пазара среща сериозна конкуренция – на вносителите от Китай. Най-важното предимство на нашите продукти е качеството и краткият срок на изработка. Наблягаме на иновациите и внедряване на модерни технологии в производството. Партнираме си с други български фирми за разработване на нови продукти и стоки, разкрива стратегията на компанията Нунев.

Сред клиентите, които вече са се доверили на ИКОН за своите рекламни продукти, са компании като Мтел, Байерсдорф, Хенкел, Тандем, ОМВ, Novartis. Компанията прави и опаковки за български предприятия от текстилната и козметичната промишленост ЯНА Панагюрище, Матраци ТЕД, Аглика, Глория, Калинел.

Основни външни пазари на компанията са страните

от Балканите и Западна Европа. Стремещът обаче е да се засили експортът на Запад. Компанията разкрива и част от плановете си за близкото бъдеще да разшири дейността си – водят преговори с френската верига за спортни стоки DECATHLON за изработване надуваеми плажни изделия за тях.

ИКОН вярва във възможностите, които дават големите международни форуми, затова всяка година участва в най-голямото рекламно изложение в света PSI, което се провежда в Дюселдорф, Германия, и е от затворен тип, само за членове на PSI асоциацията. „Вземаме участие и на изложението за промоционални материали в Хановер Promotion World, което се провежда заедно с Хановерския панаир през април. Преди 4 г. участвахме и на най-известното текстилно изложение в света – Heimtextil, което ежегодно се провежда във Франкфурт. Участвали сме също така на форуми в Румъния и Турция. Отделно ежегодно посещаваме международни форуми в Шанхай, Гуанджоу, Милано, Хонконг и др. Хубаво би било държавата да помисли за начини да подкрепя повече българските производители за участие на известните международни форуми, това е реклама и за самата нея“, казва Нунев.

Според него в България да се прави бизнес не е трудно, но не е и лесно. Трябва много труд, упоритост и гъвкавост. „Трудно се намират кадри за промишлеността – необходими са възможности за обучение и по-висока квалификация на лицата, заети в тази дейност“, смята търговският специалист.

Персоналът на компанията след въвеждане на автоматичните линии за производство е 30 души, но през лятото достига и до 40 души. Средната заплата е около 700 лв. Финансовите резултати се повишават ежегодно, като в последните 5 г. ръстът на продажбите варира между 15-20%. Амбициите на дружеството са да разшири своето портфолио от продукти и по-трайно да навлезе на пазара в Западна и Северна Европа, както и да внедри нови високотехнологични капацитети и мощности. **И**

# Битката с ИНТЕРНЕТ ТРОЛОВЕТЕ

---

*Партиите демонстрираха  
воля да се справят с платени-  
те коментатори, но борбата  
теперь започва*





## Александър Александров

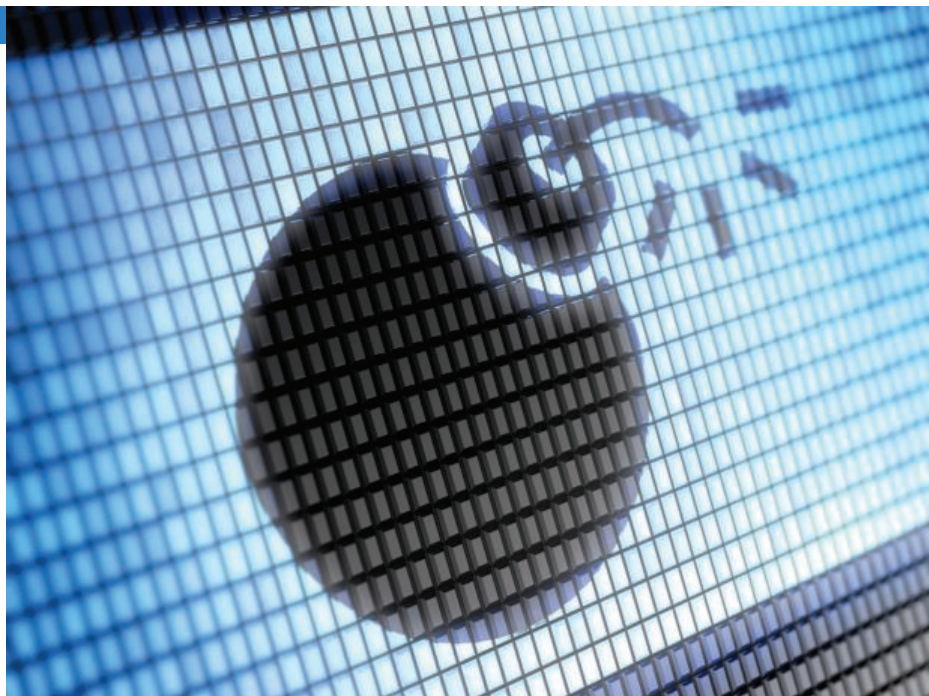
Битката на петте армии“ е кулминацията във фантастичната сага „Хобит“ на Джон Толкин, в която хората, елфите и джуджетата се отказват да се бият помежду си и създават безпрецедентно обединение, за да се справят с настъпващите тролове и други неприятни същества. Нещо подобно се случи през последните дни и на моменти също толкова фантастичното българско публично пространство – шест партии с на пръв поглед противоречащи си възгледи се обединиха зад обща декларация срещу т.нар. „интернет тролове“. В неформалната коалиция влизат както управляващите ГЕРБ, Реформаторски блок, Патриотичен фронт и АБВ, така и БСП, и групата на Български демократичен център. Всички те декларираха, че няма да използват платени коментатори в интернет и ще се борят срещу явлението, както и срещу всички анонимни участници в онлайн комуникацията, партийно или фирмено организирани, които насаждат омраза, разпространяват невярна информация или клевети.

### Защо това е важно

Решението на водещите партии в България не само дойде изненадващо на фона на всички политически скандали, компромати и други нечистоплътни практики през последните години, а и внесе светъл лъч в публичното пространство, показвайки неочаквано за мнозина, че партиите имат капацитет да осъществяват съвместни инициативи в полза на обществото. Разбира се, все още е рано да се радваме, защото територията на уеб коментарите е толкова „хлъзгава“, че ще бъде много трудно да се определи коя политическа сила реално ще предприеме някакви действия срещу форумните тролове и коя просто се включва в инициативата, за да спечели дивиденди пред избирателите. Въпреки това, дори самият факт, че подобна декларация беше подписана, е позитивен знак и дава надежда, че може би скоро интернет пространството ще бъде почистено от недобросъвестни практики. За да можем да преценим дали това ще се случи обаче, трябва преди всичко да можем да разберем проблема, осмисляйки го с неговите реални параметри и характеристики.

### Какво е интернет трол

Най-общо с това определение се обозначават коментаторите в онлайн форуми и под медийни статии, които критикуват безпринципно останалите, обезсмислят дискусиата или получават пари, за да защитават една или друга теза. Коментарите в интернет се наложиха през годините като една от най-важните характеристики на уеб пространството. Възникнали първоначално



като явление, свързано с онлайн форумите, те постепенно навлязоха и в медийните сайтове. Изданията бързо осъзнаха потенциала на този формат да добави плурализъм на мненията, да създава дискусии и двустранна комуникация и днес почти няма медия, под чиито статии да няма възможност за коментиране. Форматът бързо се разпространи и в други типове уеб проекти като онлайн магазините, а мнозина си спомнят как преди години Amazon стана един от първите големи сайтове за електронни продажби, който въведе възможност за коментари под всичките си продукти, въпреки риска от негативни отзиви.

Постепенно обаче онлайн компаниите, които го направиха, откриха, че невинаги коментаторите имат същите възвишени цели за плурализъм на мненията и позитивна дискусия и все по-често виртуалното пространство се изпълва с преднамерено негативни коментари, обиди, безсмислици и откровени простотии. И което е още по-лошо – нивото на комуникацията често пада до това на най-негативните участници в нея. Именно така се зароди понятието „интернет трол“, което води началото си още от UseNet групите за комуникация през осемдесетте години на миналия век, но се налага широко в англоезичния свят от началото на този век. Все още няма единно мнение, защо е избрана именно тази дума, означаваща противно приказно същество от скандинавската митология.

### Политизиране на троловете

Макар и първоначално да възникват като самостоятелни интернет потребители, които просто са ненужно критични или имат за цел да „убият“ дискусията в



мрежата, постепенно това понятие еволюира и днес то все по-често включва армии от платени коментатори, които защитават организирано някакви партийни или корпоративни позиции. Често това се прави крайно неадекватно и без елементарна логическа връзка със статиите, под които се пишат коментарите. Така например, ако ви се е случвало да четете интересна статия за нов технологичен продукт и под нея без никаква връзка да попаднете на коментар от типа „естествено – поредната капиталистическа измислица, за да ни вземат парите“, последван от друго мнение от типа „да, щото комунистите сте по-добри“, най-вероятно сте попаднали на форумни „тролове“.

През последните години процесът се политизира изключително бързо и все повече анализатори днес сочат „троловете“ като ключов елемент от т.нар. „хибридна война“. Тя пък от своя страна, макар и все още да няма ясно определение, най-често обхваща разнообразни практики за пропаганда, всяване на страх, деморализиране на населението на една държава, създаване на етническо напрежение, подпомагане на определени политически сили и др. Генерирането на хиляди коментари в уеб от платени анонимни потребители е сред най-често срещаните прийоми, а някои държави с авторитарно управление поддържат цели „армии“ от „тролове“ на заплата.

### *Колко голям е проблемът*

Ако на пръв поглед появата на неадекватни коментари в мрежата не изглежда особено страшно, то при по-внимателен прочит става ясно, че темата е много се-

риозна и може да повлияе на развитието на целия интернет. Подмяната на едни тези с други, опорочаването на дискусиите и на начина на представяне на медийна информация, симулирането на обществена активност и насочването на дебата в определени посоки бавно, но сигурно пренареждат информационното пространство, създавайки една изопачена версия на интернет, която едва ли отразява по най-добрия начин интересите на обществото.

### *Защо е сложно*

Още по-сериозен е проблемът с неясните граници, в които можем да си позволим да контролираме това явление. Днес може и да сме убедени във вредата от „интернет троловете“, но ако започнем да забраняваме тези практики и изместим махалото в другата посока, рискуваме да предизвикаме по-големи проблеми, свързани с ограничаване свободата на словото. Сложността идва от невъзможността да определим еднозначно коя критика в онлайн пространството е „добра“ и коя е „лоша“. Работата е там, че изразяването на критични позиции е една от ценностите на демокрацията и според някои философи свободата свършва именно тогава, когато изчезне възможността за критика. Затова и при действията на „троловете“ в интернет контекстът има огромно значение, а това отваря много вратички за партии и компании да продължат да използват такива практики. А ролята на самите потребители става още по-важна, защото в крайна сметка, ако те не осъзнават колко важно е да има изчистена и хармонична информационна среда, едва ли някой друг би могъл да гарантира, че тя ще е такава. **И**

# Лукс





# Пазарът на ЛУКС

*Продажбите у нас се базират на капитала, който местните партньори влагат*



## Божидара Иванова

**П**азарът на луксозни стоки в България от няколко години е значително по-малък от нивата на потребление и инвестиции до преди кризата от 2008 г. По-голямата част от заможните българи пазаруват основно в чужбина, като причините за тази тенденция са много - по-добро обслужване, имат повече време, по-достъпни цени на определени стоки и по-голямо разнообразие. Тази статистика посочва издателят на сп. PREMIUM Lifestyle Ирена Комитова.

Според нея профилът на българския потребител на луксозни стоки може да се опише лесно. Възрастовата граница е 40-45 години, доказан професионалист, с доход над 3 хил. лева месечно. Той е добре образован човек и познава луксозния сектор. Прави своето изследване и формира своя вкус предимно от международни източници. Потребителят на луксозни стоки е човек, който очаква да му бъде обърнато внимание, тъй като вече знае, че един и същи луксозен артикул може да бъде закупен от различни източници и той иска парите му да

бъдат заслужено дадени на онзи, който ще го обслужи най-добре.

### *Модни марки*

Продажбите на луксозни стоки у нас се базират на капитала, който местният партньор реши да вложи. В последните 1-2 години видяхме откриване на няколко нови бутика на известни луксозни модни марки у нас. Проблемът е, че международните големи луксозни брандове не влизат директно в България, а чрез местни партньори. Това означава, че те трябва да направят сравнително голяма инвестиция да украсят магазина с типичната идентичност на бранда, да го заредят с новите колекции, както и да отделят средства за популяризиране и комуникационна стратегия на съответния бранд, разказва Ирена Комитова. Това не означава чужди инвестиции в луксозния сектор, означава местни инвестиции, допълва още тя.

Продажбите на луксозни стоки у нас се базират на капитала, който местният партньор реши да вложи. Услуги от сорта

# roccobarocco



Град София, Парадайс център етаж 3  
тел : 0885 00 74 77; 0888 80 68 93

на рекламни балони за въздушни пътешествия, производители на часовници, частни банкери и др. смятат, че е по-безрисково за тях да си партнират с българска компания. Оттук нататък развитието е благодарение на възможностите за преговори, които дадена българска компания ще направи с чуждестранния си партньор и какви финансови ресурси ще успее да привлече.

### Часовници

Ситуацията с луксозните часовници ще започне да се усложнява, тъй като преди няколко месеца с поскъпването на швейцарския франк големите производители на премиум часовници трябваше да променят цените си, тъй като техните фабрики, производства и дизайн, са базирани предимно в Швейцария. Стремехът към тях продължава да съществува, но ценовата бариера се покачи. Този бранд, както и бижутерският, трябва да бъдат изключително креативни тази година и да предложат вълнуващи модели и така да позиционират продуктите си, че хората да не забележат това 25-35% поскъпване, категорична е Комитова.

Най-търсените луксозни стоки у нас безспорно са облеклата като статус символ и като възможност за изразяване на персонални успех в бизнеса или в политиката, аксесоарите към тях и часовниците, отбелязва тя. Освен модните брандове, които съвместно с партньори в страната отвориха свои бутици, в страната отвориха врати няколко мола, които се опитват да създадат много луксозна среда за цялостно преживяване не само за пазаруване, а и за среща с приятели, забавления, вечери и други. Това поставя летвата доста високо и предизвиква българските компании в този сегмент да се опитват да достигат нивата на качество и обслужване. Поставяйки добър пример и предлагайки продукти и услуги, които досега ги е нямало, това разширява цялостния пазар, както и конкуренцията между отделните марки.

### Екзотични дестинации

В последно време се наблюдава ръст в търсене на по-специални туристически дестинации. Това показва, че в групата на потребителите на луксозни стоки влизат все по-млади високообразовани и добре платени професионалисти, които не се стремят толкова към вещи, колкото към търсене на специални, лично за тях приготвени емоции, свързани с далечни екзотични дестинации.

### Яхти

През последните години пазарът на яхти в

България е много слаб и редица компании са на загуба заради големите разходи, които имат. Въпреки това яхтите остават желан лукс за хората с възможности.

В периода 2005-2008 г. имаше голям подем, след което пазарът рязко спадна. В момента се е стабилизирал сравнително и е на почти същите нива от миналата година, разказва Лъчезар Братоев, основател на LZ yachting 1991 АД. Компанията е оторизиран дистрибутор на избрани марки моторни и ветроходни яхти и вече 20 години е водеща за българския пазар. За идващия сезон цените на яхтите под наем варират от 12 500 до 80 000 евро на ден, в зависимост от големината на моторното средство. Най-изгодно излиза наема за цял сезон или цяла година.

Яхтите не са борсова стока, чиято цена може да се предвижда. Тук има момент на шанс, тъй като те са черешката на тортата, и за да може човек да си позволи този лукс, трябва всичко друго да му е наред. Ако кандидатът е притеснен, било то заради нестабилна политическа ситуация или по други причини, покупката може да не се осъществи. Хората трябва да си освободят душата, за да могат да си мислят за развлечения, категоричен е бизнесменът.

Клинетите на LZ Yachting са от най-различен тип, като по-голямата част са международни, тъй като българските клиенти не са в състояние да си позволят яхти след силния спад на бизнеса в България и несигурната икономическа среда.

LZ Yachting работи с индивидуални клиенти и използва международни канали за продажба на яхти на чужденци. През последните години резултатите на компанията са отрицателни (около нулата), въпреки че има достатъчно продажби. Причината е в големите разходи.

Конкуренцията на българския пазар силно намала в последно време. През 2008 г. Асоциацията на дилърите на яхти имаше 38 членове, а в момента не функционира и чака по-добри времена, за да бъде възстановена, споделя Братоев. Хората, които се занимават с продажба на яхти, в момента се броят на пръстите на едната ми ръка, допълва той. Въпреки това остава оптимистично настроен за настоящата година.

### Имоти

През последните години луксозните имоти в България показаха, че имат по-устойчиво развитие от масовите имоти и се оформиха като





**ОБЩИНСКА БАНКА**

Добрите решения



**НЯКОИ СЕ ДВИЖАТ С ЛЕКОТА  
НИЕ ПРЕДЛАГАМЕ  
ЛЕСНИ ПЛАЩАНИЯ**

Револуиращи  
**Кредитни карти**

Без такса за обслужване за първата година

[www.municipalbank.bg](http://www.municipalbank.bg)

отделен инвестиционен инструмент, който става все по-интересен за купувачи и инвеститори поради ниския риск, високия потенциал за съхранение и увеличение на стойността и добрите нива на доходност, които генерират.

Петте най-важни характеристики на луксозните имоти, които търсят клиентите у нас, са добро местоположение, перфектна архитектура, качество на строителството и довършителните работи, сигурност, дизайнерски интериор и обзавеждане, сочат данни на „Лукс Имоти“. Сред останалите детайли, на които се обръща внимание, са красивата гледка, хай-енд оборудване, екстри като спа център, басейн и дрешник, услуги, свързани с поддръжката на прилежащите общи пространства и зелени части, парко места, охрана, отопление, висок клас мебели, просторни помещения.

Най-търсените луксозни апартаменти под наем са двустайни и тристайни. Интересът за такива е близо 3 пъти по-голям от търсенето на многостайни апартаменти, мезонети и къщи. Най-желаните райони за наем на луксозни имоти са южните квартали, централните части на София и кв. „Лозенец“. Средните цени за наем в тези райони за двустайни апартаменти варират между 350-450 евро на месец, за тристайни – между 550-650 евро на месец, за многостайни – 1000-2000 евро на месец, сочи анализ на агенцията.

По-висока от средната доходност – около 5,5 – 6,5%, може да се постигне от инвестиция в тристаен луксозен апартамент, подходящ за семейно жилище. Най-добър инвестиционен потенциал имат луксозните апартаменти в централните райони, както и южните квартали на бул. „България“ и в подножието на Витоша, тъй като там се намират кварталите, които се оформиха като престижни и съответно предпочитани от хората, търсещи луксозния начин на живот.

Пазарът за отдаване под наем на луксозни къщи като цяло е с малък дял от общия наемен пазар, а наемните цени на наетите къщи са между 2000 и 4000 евро на месец, в зависимост от района, състоянието и големината на имота. Основните райони на търсене в столицата са традиционното кварталите в полите на Витоша – Драгалевци и Бояна. В по-малка степен интерес се наблюдава към Симеоново, Бистрица и Панчарево.



През последните няколко години, с малки изключения, у нас няма строителство на нови имоти и комплекси в елитния сегмент. Поради тази причина предлагането им ще бъде ограничено в следващите години, а истински елитните имоти ще продължат да увеличават своята стойност.

Има една сладка закачка, която луксозният бизнес прави със своите потребители и тя е, че луксозният бизнес закъснява модерно. Това се отнася и за онлайн търговията, където доверието на потребителите все още е в чуждестранните сайтове. Големите брандове, с малки изключения, все още избягват да продават онлайн. Вероятната причина за това е желанието им да се видят лице в лице със своя клиент, да дойде физически в магазина, да изживее емоцията на този акт. Това бе мисленето доскоро. Напоследък големите международни вериги непрекъснато изпращат предложения за онлайн пазаруване на лукс стоки и реално ги продават. Нещо, което ще видим много скоро, е т.нар. social shopping, или платформи, които ще са насочени към по-младите потребители и ще се опитат да застъпят социалните мрежи с е-магазините. Подобна платформа ще бъде фокусирана в дадена област, например автомобили или луксозни аксесоари, и тя ще сложи на едно място мнението на специалистите, потребителите, споделянето и дори peer-to-peer продажбите. Ако например си закупите една чанта и тя не ви харесва, ще имате възможност да я продадете на някой, който има нужда от нея.

През последните години в България се наблюдава и друга интересна тенденция – нови потребители на луксозни стоки, водени от определена кауза. Това са предимно хора от най-младото поколение, при които изборът силно се влияе от мнение на приятели или социален елемент като екологичност или отношение към брандове с определена репутация. **И**





# STYLER

man fashion power

Est.1991



Пловдив, ж.к.Тракия, ул. "Цар Симеон" 58, +359 886 40 68 68, +359 32 68 68 00

[www.styler.bg](http://www.styler.bg)

[www.shop.styler.bg](http://www.shop.styler.bg)

ЛУКС  
98



# Дворецът на нестандартната кухня



*За да пробиеш в България, трябва да предлагаш нещо уникално, категоричен е Йордан Гонев, управител на ресторант ESTE*

**Р**есторант ESTE отваря врати през 2013 г. Заведението разполага с 50 места, разположени сред изискана барокова атмосфера в стил „Луи XIV“.

ESTE привлича своите клиенти основно с качеството, което предлага. Поддържането на новаторски, изключително интересен и здравословен начин на приготвяне на храната е сред основните приоритети на заведението. Подбирайки най-качествените продукти от цял свят, съчетавайки ги с местни билки и пресни диворастящи подправки, класическите ястия са поднесени с уникален почерк в нови, нестандартни комбинации.

„Кухнята ни е авторска-интернационална. Всичко е домашно приготвено с много голямо разнообразие от най-висококачествени продукти. Технологиията на приготвяне на ястията е разнообразна като например опушваме месо, риба, зеленчуци, извличаме екстракти от билки, мариноваме със сено, борви иглички и различни видове сол. Готвим във вакуум различни видове месо и зеленчуци“, разказва главният готвач на ресторанта шеф Димитър Дамянов.

Относно продуктите, които се използват за направата на специалитетите шеф Димитър Дамянов разкрива, че по-голямата част от тях се внасят от Австрия, Гърция и Италия. „Гледаме да намираме по-редки и интересни продукти“, допълва той.

Сред най-харесваните специалитети на заведението са калкан филе с черен трюфел, телешки бузи с артишок, телешко филе от американски блек ангъс с киноа, гъши дроб с биожито. „Стараем се винаги да сме на високо ниво и да сме в час с новите методи и технологии на кулинарните иновации“, казва Димитър Дамянов.



Шеф Димитър Дамянов



Йордан Гонев

„В последните години редица ресторанти се отвориха в България, но когато си индивидуален и предлагаш нещо уникално различно и качествено и запазват постоянство, това се оценява“, разказва управителят на ESTE Йордан Гонев. Според него думата „ресторантърство“ у нас намалява, тъй като всеки започва да намалява качеството, с което се губи самият ефект. Ние обаче не правим компромис с нищо - качество, храна, обслужване, уют, обучение на персонала, казва Йордан Гонев.

Според него за поддържане на висок клас заведение, трябва да има хора за всичко. За ресторант ESTE работят около 40 души, които се грижат за комфорта на гостите. За момента заведението е единствено по рода си и не се планира да се отвори второ. Освен тежката барокова обстановка, ESTE предлага на гостите си лятна градина с шатри, всяка от които има индивидуално осветление, вентилатор и кабелна телевизия. В непосредствена близост до ресторанта е разположено кафе, което предлага отлични условия за организиране на фирмени и частни събития, презентации или други мероприятия. Интериорът очарова с изобилие от жива растителност, светлина и простор.

За специалните си гости ресторант ESTE е осигурил две отделни ВИП зали. Едната зала с 8 места, индивидуално осветление, отопление и телевизор.

„Съвършенството може да бъде постигнато само когато се влага любов и талант в това, което правиш. Всичко друго е безполезно изхабена енергия, водеща до посредствени резултати“, категоричен е Йордан Гонев. **И**

# ШИКОЗНИЯТ ВКУС

## НА ИЗТОКА В ЛОНДОН



*Предизвикателство е да задържиш интереса на хората в страна, в която има всичко в изобилие, казва Стефан Стефанов, собственик на Buddha Bar в британската столица*

**В**uddha Bar е франчайз компания, създадена през 1996 г. в Париж. Веригата заведения предлага висок клас азиатска кухня в екстравагантна барокова обстановка. Не на последно място се нарежда и ексклузивната буда бар музика и интериорен дизайн, който винаги включва голямата статуя на Буда. След вечеря в ресторната клиентите могат да се насладят на приятна бар атмосфера до по-късни часове.

Стефан Стефанов е млад предприемач, който отваря Buddha bar в британската столица Лондон. Повече от 20 години той е живял в Америка и на това дължи по-голямата част от опита си в бизнеса.

„Това, което харесвам в англичаните е, че те създават и стават домакин на много видове събития. С това те привличат хора от цял свят, което от своя страна е и добра тактика за привличане на клиенти“, споделя Стефан. На този етап той все още не работи с български продукти и български вносители, но планира да внася български вина в близко бъдеще.

Решението си да стартира собствен бизнес тук Стефанов аргументира с това, че Лондон е столица на Европа и съревнованието е огромно. Това е и причината бизнес ориентирани хора от цял свят да намират място за изява именно в британската столица.

„Предизвикателство е да задържиш интереса на хората в страна, в която всичко е предоставено в изобилие“, допълва той. Според него разликата в бизнес средата между България и Великобритания е в това, че играчите там са на светло, за разлика от ситуацията у нас.

Относно своята клиента, смелият предприемач разказва, че не се стреми да привлече конкретни клиенти и всички са добре дошли в неговото заведение. „Buddha bar е световноизвестен бранд и съществува в 18 страни. Той е посещаван от клиенти от цял свят“, отбелязва Стефан.

Съветът, който би дал на хората, които имат желание да инвестират навън, е да открият точната концепция на своя бизнес и да бъдат оригинални. **И**



# *La Casa*

— RESTAURANT —



## Градината в София

София, бул. Васил Левски 45, резервации: +359 879 522 272, [www.lacasa.bg](http://www.lacasa.bg)



## ЕЛЪН МЪСК

# срещу енергийното статукво

*Основателят на Tesla разбуня духовете с анонсираната от него домашна батерия за съхранение на електричество. Обещанието – пълна децентрализация на пазара на електроенергия и независимост от монополистите*

Александър Александров

**Т**ерминът „Disruptive Technologies“, преведан не особено точно като „подривни технологии“, се налага бързо в англоезичния свят, за да опише онези нови услуги и технологични стандарти, които променят живота ни и често изпращат в забвение цели традиционни сектори на икономиката. Мислете си за онлайн (VoIP) телефонията, която притиска в ъгъла традиционните телефонни разговори, за търсачки като Google и Yahoo!, които ни дават достъп до цялата информация на света с един клик на мишката, или за „облачни“ услуги като Dropbox и Box, които постепенно обезсмислят наличието на собствени сървъри във фирмите. Сред най-актуалните примери са също платформи за споделяне на превози като Uber и Lyft, които предизвикват гнева на таксиметровите компании, както и Airbnb, която позволява да отсядаме в домовете на съвсем непознати хора, заобикаляйки хотелиерския бранш.

А сега си представете, че подобно нещо се случи и в един толкова стар, традиционен и монополизиран сегмент като доставката на електроенергия. Е, точно това

възнамерява да направи милиардерът Елън Мъск, който неотдавна представи футуристична батерия, наречена Powerwall, способна да съхранява ток в домашни условия. Анонсът е

### революционен

не само защото ще се предлага на изключително достъпната цена от 3500 щ. долара, а преди всичко защото ще даде на крайните потребители дълго чаканото решение на проблема къде да съхраняват енергията, произведена от техните соларни панели. Днес хиляди частни домове и предприятия използват различни типове оборудване за генериране на ток, но проблемът е, че няма къде да съхраняват тази енергия и ако не са свързани към централната мрежа, най-често губят много от произведеното електричество. Възможността да го съхраняват в компактна и ценово достъпна батерия ще им позволи да се възползват максимално от своите фотоволтаични или други системи, създавайки енергия, когато условията са благоприятни и използвайки я по всяко време. Или с други думи – домакинствата ще получат пълна независимост, за ужас на енергопреносни-

те дружества.

Промяната изглежда наистина мащабна, но повечето хора, които познават Елън Мъск, едва ли се съмняват, че той може да я осъществи. Американският предприемач от южноафрикански произход вече се е доказал като човек, който може да променя правилата на играта в много индустрии. Той е съосновател на платформата за алтернативни разплащания PayPal, която промени представата ни за платежни услуги, на компанията за частни космически полети Space X, която вече разполага със собствена флотилия от ракети и кораби и значително намали цената на извеждане на товари в орбита, както и на Tesla Motors – производител на спортни електрически автомобили, с които Мъск показва на всички как изглежда бъдещето на автомобилната индустрия. А както сп. „Икономика“ вече писа, следващите проекти на милиардера включват още създаването на релсов транспорт от ново поколение, наречен hyperloop, който ще е базиран на магнитна левитация и вакуумна тръба, постигайки чрез тях скорост, сравнима с тази на самолетите.

Именно Tesla Motors е компанията, която ще пусне иновативната домашна батерия на пазара. Фирмата вече веднъж изненада технологичния свят, публикувайки за свободно ползване всички свои патенти, за радост или може би за ужас на големите автомобилни производители. А с настоящия си анонс Мъск за пореден път показва, че за разлика от много ИТ предприемачи, създаващи поредната социална мрежа или мобилна апликация без ясна добавена стойност, той винаги се стреми да

### *променя света*

предоставяйки решения за реалните нужди на обществото. „Ние вече разполагаме с този реактор, работещ с термоядрен синтез в небето – нашето Слънце. Няма нужда да правим каквото и да било, то просто си работи и произвежда огромни количества енергия“ – посочи предприемачът по време на презентацията си за иновативната батерия.

В рамките на анонса беше представено и новото подразделение на Tesla Motors, наречено Tesla Energy, което ще се занимава с развитието на продукта. Мъск, който вече е съосновател на компанията за соларни панели SolarCity, възнамерява чрез него да затвори кръга, давайки пълна автономност на домове и фирми. Той представи два модела на своята преносима батерия – един за домове и един за индустриални нужди. Те са литиево-йонни, като домашният вариант ще се предлага във версии от по 7 и 10 киловатчаса. Отличават се с компактност и на практика могат да се поставят във всяко свободно помещение на дома или офиса, както и да се прикрепят към стената.

Решението е особено подходящо за отдалечени и слабо населени региони, в които липсва надеждна електропреносна инфраструктура, но може да бъде из-

ползвано и от всяко домакинство, което се стреми към енергийна независимост, без значение къде се намира. Очаква се продажбите да започнат след около 3 или 4 месеца. Моделът за индустриално приложение ще разполага със 100 киловатчасов модул и ще струва 25 000 щ. долара. За този тип инсталации Tesla планира да работи с промишлени предприятия и други организации. Освен всичко друго, батериите ще позволят на потребителите да

### *пазаруват електричество по-изгодно*

като го закупуват в периоди на по-слабо потребление и го съхраняват, за да го използват в пиковите часове. Всъщност, ако батериите на Мъск навлязат в живота ни, понятието „пикови часове“ ще се промени напълно и може би дори ще изчезне. Възможен е и обратният вариант, при който домакинствата продават по-изгодно произведената от тях електроенергия на операторите. Това, разбира се, важи за държави с по-адекватна регулаторна рамка, в които свързването на домашни системи към електропреносната мрежа не е затруднено по административен път, какъвто е случаят с България. Дори и в по-добре регулираните пазари обаче, където домашни потребители продават ток на ютилити операторите, това не става при най-изгодните условия за домакинствата и те не са в позиция да преговарят.

Основното предимство обаче е, че Powerwall батериите, в комбинация със соларни панели, ще са напълно независими от централната мрежа – нещо, което няма да може да бъде отнето чрез каквото и да е законово ограничение или друга регулация. По принцип идеята за подобни батерии не е нова и различни решения се предлагат от години на пазара. Всяко от тях обаче има своите недостатъци и са значително по-скъпи от анонсираните от Мъск продукти. Предприемачът акцентира и върху лекотата на употреба и удобният дизайн на неговата батерия – фактори, които не са без значение, когато предлагаш продукт за дома. Освен това, според прогноза на IHS Cambridge Energy Research Associates, сегментът на съхранение на електроенергия в домашни условия, който през 2012 г. се оценява на едва 200 млн. щ. долара, се очаква да достигне 19 млрд. щ. долара до 2017 година. Което означава, че в бранша ще има място за поне няколко силни играча.

Ако до момента за мнозина Tesla е била просто симпатична компания за коли, работеща в нишов пазар, то след представянето на Powerwall Мъск ясно показва, че много скоро фирмата му няма да се отличава от водещите технологични гиганти, навлизащи непрекъснато в нови пазари или направо създавайки такива. И ако досега компанията вече успя да катализира промени в автомобилния бранш, където редица големи производители я последваха, пускайки електрически модели, анонсът ѝ от този месец има потенциала да предизвика сходна тенденция при доставката на електричество до домовете. **И**



ТЕХНОЛОГИИ  
104

# Microsoft

## прави завой към виртуалната реалност

*След конференцията за разработчици гигантът от Редмънд обещава да възвърне водещата си роля в света на технологиите*





## Александър Александров

Представте си, че стоите в собствения си хол и играете видеоигра, но вместо тя да се развива на екрана на компютъра, всички нейни компоненти са разпръснати из стаята ви. Виртуални армии се движат по пода, заобикалят съвсем реалните мебели и водят своите битки под масата, до канапето и около саксиите. Всичко това вече е възможно благодарение на очилата за разширена реалност (augmented reality) HoloLens на Microsoft. Иновативното устройство позволява смесването на реалността и виртуалното съдържание, като за разлика от други подобни модели, може да създава моментално карта на околните предмети – мебели, особености на релефа и други, съобразявайки с тях виртуалния свят.

HoloLens беше един от най-интересните нови продукти, представени на тазгодишната конференция Build, организирана за разработчиците, партниращи с Microsoft. Събитието се проведе от 29 април до 1 май в Сан Франсиско и събра стотици софтуерни специалисти от целия свят. На него бяха анонсирани всички новости около продуктите и решенията на гиганта от Редмънд, както и неговата стратегия за развитие през следващите години. Противно на някои очаквания, че ще видим само груб прототип на HoloLens, новите виртуални очила бяха представени в завършена версия и напълно функционални. Иновацията в тях е на няколко нива и обединява последните новости в сфери като хардуера, разширената реалност, интерфейсите, както и в обучението на машини (machine learning).

Именно възможността за адаптиране към околната среда обаче е това, което отличава устройството от други продукти за разширена реалност като например Google Glass. HoloLens ще може да разпознава стените на помещенията и по желание на потребителя да поставя върху тях различни бутони за приложения или дисплеи, показващи видеосъдържание. Всичко това ще превърне дома в една информационна среда от ново поколение, разпростирайки това, което до скоро се наричаше „персонален компютър“, навсякъде около нас. Още по-големи са възможностите на новата джаджа в области като образованието, където учениците ще могат да гледат клипове от различни географски региони, екзотични животни или исторически материали направо наред класната стая.

В архитектурата и проектирането на сгради пък ще бъде въведен качествено нов метод за създаване на макети и проекти. Огромни са и потенциалните приложения в сфери като маркетинга, създаването на прототипи, интериорния дизайн и много други. Microsoft отваря платформата за външни разработчици, така че много скоро броят на приложенията за HoloLens може да се увеличи значително.

Виртуалните очила обаче далеч не са единственото интересно нещо, представено на конференцията за разработчици Build. Друг важен анонс беше решението на софтуерния гигант да поддържа в устройствата с Windows 10 приложения за мобилните операционни системи Android и iOS – възможност, за която се спекулира отдавна. Въпреки че вложи доста усилия в собствената си смартфон платформа, компанията така и не успя да настигне по популярност двете водещи екосистеми, създадени съответно от Google и Apple. Android приложенията




няма да могат да се преведат за Windows, но Microsoft представи набор от инструменти, улесняващи разработчиците да импортират за своята платформа приложения, направени за двете най-популярни операционни системи.

Безспорно друг важен анонс от форума е концептуално новият браузър Edge, който се очаква да замени дългогодишния продукт Internet Explorer, превърнал се през годините в обект на много критики. Той ще бъде много по-надежден, сигурен и ще поддържа работата с разширения (extensions), много от които днес са достъпни за другите две популярни програми за браузване в мрежата - Chrome и Firefox.

Реверанс към общността за развитие на отворения код пък е новината, че Microsoft пуска версия платформата за разработка на софтуер Visual Studio за популярната open source операционна система Linux. Досега потребителите на Windows не са имали ограничения в разработката на приложения с този инструмент, докато за тези под Linux той не беше достъпен. Новината от конференцията е, че компанията ще промени това добавяйки към платформата поддръжка на Linux както и на OS X.

Една доста удобна функция за потребители, които са постоянно в движение, е възможността за свързване на Windows телефона и настолния компютър, като първият на практика получава идентичен интерфейс и възможности за управление, подобно на втория. Опция, каквато се очаква да бъде предложена и от компанията Canonical за развиваната от нея дистрибуция на Linux – Ubuntu.

Реверансите, които редмъндският гигант напоследък прави към отворения код, са може би една от най-любопитните теми с продължение в света на софтуера през последните години. Вече вероятно за всички е ясно, че отворените стандарти са двигателят на ИТ сектора и в Microsoft изглежда са решили да следват тази тенденция. Изправена пред опасността от спадащи продажби на някои свои традиционни продукти, компанията изглежда се готви да навлезе в съвсем нови сегменти, какъвто е разширената реалност. Сегмент, който се очаква да бъде на стойност милиарди долари през следващите пет години. И ако Google засега не успява да наложи своя проект Glass, то Microsoft подхожда към този сегмент много по-внимателно, създавайки продукт, който няма причини да дразни потребителите и същевременно им гарантира едно качествено ново изживяване. Остава да разберем дали разширената реалност може да се превърне в новия хитов сегмент и дали софтуерният гигант ще успее да заеме лидерската позиция в него. 

# НОВИЯТ ЖИВОТ на Dell

*Година след излизането си от фондовата борса технологичният гигант преоткрива своя потенциал за иновации и се насочва към някои от „най-горещите“ сегменти на информационните технологии като Internet of Things и Big Data*



## Александър Александров, Букурещ

Само преди година бъдещето пред един от най-големите производители на компютри Dell не изглеждаше никак розово. Компанията беше поизгубила своята инерция за иновиране, а нейният основател Майкъл Дел се оказа въввлечен в изтощителна битка с акционера-активист Карл Айкън. Дел защитаваше тезата си, че за да възстанови позициите на компанията и характерния за нея иновационен дух, той се нуждае от спокойствие и поне временно не трябва да бъде притискан от стремежа на акционерите за печалби. Което означаваше само едно – Dell трябваше да напусне фондовата борса. В крайна сметка нейният основател успя да спечели тази битка и дори могъщият Айкън обявя публично своята загуба. На дневен ред обаче предстояха по-важните задачи.

Година по-късно компанията демонстрира завидно самочувствие и по всичко личи, че възвръща онзи имидж на иновативен играч, способен да промени правилата на играта в технологичния пазар. Майкъл Дел основава своята фирма едва на 18 години, когато асемблира персонални компютри направо в своето студентско общежитие. Тогава, противно на много прогнози, той успява да превърне Dell в един от водещите производители на компютри, залагайки на редица иновации както в дизайна на самите продукти, така и в методите за дистрибуция. С типичния си подход сега той навлиза в някои от най-иновативните технологични сегменти – „облачните“ (cloud) услуги, обработката на големи масиви от данни (Big Data), „Интернет на нещата“ (Internet of Things) и още много сфери, които се очаква тепърва да променят живота ни.

Днес Dell има над 10 000 клиенти по модела „софтуер като услуга“ (SaaS – Software as a Service), а общият брой на потребителите, които работят, комуникират и играят чрез cloud решения на компанията, надминава 1 милиард. Данните бяха оповестени на регионалната конференция Dell Solutions Tour 2015, която се проведе на 12 май в румънската столица Букурещ и постави акцента върху най-новите продукти и решения на Dell. Събитието, в което взе участие и журналист на сп. „Икономика“, събра представители на медиите и ИТ професионалисти от Югоизточна Европа на едновременно рудшоу, включващо лекции и съпътстващо изложение с участието на Dell и партньори на компанията. То беше част от поредица събития в 17 държави от Европа, Близкия изток и Африка. На практика форумът беше и първата възможност за по-детайлен поглед към случващото се в корпорацията, година след като тя слезе от борсата.

„Стратегията на Dell е да се фокусира върху това да бъде компания, предоставяща услуги от край до край. Освен да се концентрира върху нуждите на корпоративните клиенти и потребители, от една страна, от друга – Dell продължава да предоставя решения за мобилност, трансформиране, cloud, Big Data, както и решения за сигурност“ – посочи по време на събитието Аня Монрад, изпълнителен директор и генерален мениджър за Централна и Източна Европа, в отдел „Развиващи се пазари в Европа, Близкия изток и Африка“. Конференцията премина под мотото „Споделяне на идеи, обсъждане на тенденции и откриване на ИТ решенията на утрешния ден“, което постави акцент върху четирите стълба в дейност-

та на компанията: „трансформирай“, „свързвай“, „информирай“ и „осигурявай защита“.

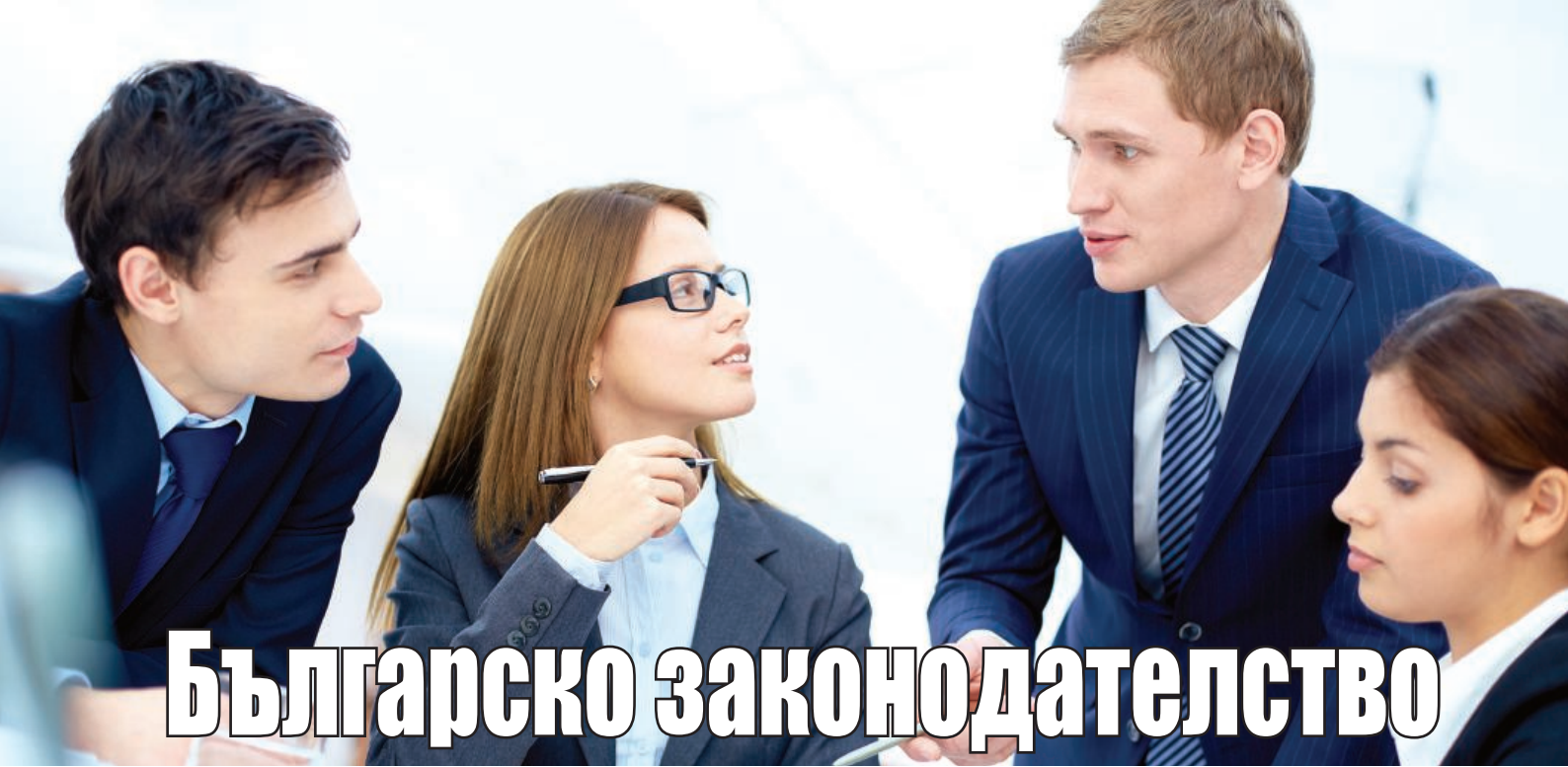
„Облачните“ решения, по всичко личи, са един от ключовите приоритети на Dell през последните месеци. Компанията е водещ доставчик на облачна инфраструктура с над 1 милион експедирани сървъри, както и номер 1 сред доставчиците на инфраструктура за виртуализирани центрове за данни. Тя е лидер в т.нар. „магически квадрант“ на анализаторите от Gartner в сферата на централите за данни в Северна Америка, както и в квадранта за решения тип „платформа като услуга“ (Platform as a Service) за целия свят.

Internet of Things също беше сред важните теми на събитието, като отделна лекция на тази тема проведе Ейсаф Паз (Asaf Paz), регионален търговски директор за OEM решенията на Dell. Той акцентира върху разнообразните възможности за свързване на сгради, електроуреди и други предмети около нас с интернет и на решенията на Dell в тази област.

По време на събитието бяха представени редица иновативни хардуерни продукти, сред които най-малкият 13-инчов ултрабук в света Dell XPS 13, мобилната работна станция Dell Precision M3800 и десктопа Dell OptiPlex 9020. В четирите зони на изложението, посветени на мобилността, сигурността, големите масиви от данни и „облачните“ решения, компанията анонсира своята стратегия и нови решения в различните подсегменти. Сред представените продукти бяха също Dell Storage Arrays, решения за сигурност от фамилията SonicWALL, както и иновативният Virtual Storage Rack.

Софтуерът също се налага като важен акцент в дейността на Dell през последната година, като по данни на корпорацията 90% от списъка с компании на Fortune 1000 използват нейни софтуерни решения (делът на клиентите на Dell в списъка Fortune 500 пък е 95%). Днес компанията разполага с 22 развойни центъра в Силициевата долина, Остин и Израел, а за да увеличи своя капацитет за иновации, през последната година тя е осъществила и редица придобивания, като общо 18 млрд. долара са инвестирани в закупуването на 20 по-малки технологични фирми. От Dell се похвалиха също, че освен сред едрия бизнес, тя има сериозно присъствие и в редица други сегменти. Сред клиентите ѝ са 10 милиона малки бизнеси, 400 000 училищни стаи, 200 000 лекари по света, както и четири от петте най-големи световни търсачки. Търговската мрежа на корпорацията пък обхваща над 140 000 партньори и 60 000 места за продажба на дребно.

По всичко личи, че Майкъл Дел е в апогея си като ръководител на една от най-значимите компании в ИТ индустрията. Той вече разполага с пълен контрол и крие в „ръкава“ си редица нови козове в сегменти, които тепърва предстои да се разрастват, без да губи позициите си в традиционни браншове като персоналните компютри и сървърите. Сектори, в които дори гиганти като IBM и Hewlett-Packard продават активи. А сред иновациите в портфолиото на Dell са още сензорни решения, софтуер за разпознаване на изражението на лицето и тона на гласа и още много любопитни технологии. Само времето ще покаже коя от тях ще се превърне в следващия бързо растящ ИТ сегмент, променяйки живота на всички ни. [И](#)



# Българско законодателство

в превод на английски и руски език

ciela<sup>®</sup> **Law**<sup>™</sup>

ciela<sup>®</sup> **Ru**<sup>™</sup>

Още с падането на желязната завеса в България започва да се усеща необходимостта от превод на действащото българско законодателство на чужди езици. В отговор на заливания се чуждестранен интерес на инвеститори от Западна Европа, Америка, Азия и Русия към българския пазар се появяват Сиела Лоу (CielaLaw) и Сиела Ру.

CielaLaw е първата по рода си компютърна програма, която предлага преводи на юридически текстове на английски език. В CielaLaw има всички български кодекси и закони. Съдържанието на програмата не се изчерпва само с българското законодателство, публикувано в „Държавен вестник“ и влязло в сила. CielaLaw съдържа и международноправни актове (на български и на английски език), около 100 многостранни международни договора и конвенции и около 50 спогодби за избягване на двойното данъчно облагане на доходите и имуществото.

В Сиела Ру на руски са преведени най-важните кодекси и закони – включително данъчни закони, собственост, концесии, енергетика, устройство на територията. Голяма ценност за руските инвеститори са преведените правилници за прилагане на редица закони, както и наредби от областта на енергетиката, наредбата за възстановяване на платен ДДС и др., необходими за управление на успешен бизнес на територията на България юридически документи.

Организацията на програмите е по тежест на акта, актовете се обединяват по тип – кодекси, закони, наредби и т.н. По този начин потребителите се улесняват при локалното търсене в отворена структура – например наредба, в заглавието на която се споменава ДДС. При това глобалното търсене също може да даде подобен резултат, когато той

се филтрира. При отваряне на отделен акт на екран, то той се подразделя на две основни части – структурна отляво – структурирана по глави, раздели и номера на членове, параграфи и т.н. и чисто текстова отдясно. За удобство на потребителите при нет-версията на програмата е възможно едновременно представяне на българския и преведения текст на един екран. Актуализирането на текстовете се прави така, че при необходимост да може да бъде върнат старият текст (стара редакция) на акта, което е необходимо при решаване на определени юридически спорове.

## ДОСТЪП

Достъпът до софтуерното приложение е осигурен по няколко независими начина, според предпочитанията и потребностите на различните потребители. За пътуващите специалисти се предлага интернет приложение, което е достъпно през браузер във всеки един момент, от всяка точка. За местата и организациите, които не могат да осигурят постоянен интернет достъп или изискванията за сигурност налагат ограничения, продуктът може да бъде инсталиран и като десктоп приложение директно на компютъра на потребителя. И двата варианта гарантират, че потребителите на CielaLaw и Сиела Ру ще имат на разположение един винаги актуален юридически съветник по всички въпроси, свързани с българското законодателство.

Екипът на Сиела Лоу не еднократно е доказвал своя професионализъм, при процедурите по присъединяване на България към Европейския съюз оказва помощ при превода на законодателството за изясняване напредъка на страната ни. Днес програмата има лоялни ползватели сред европейските и българските институции, редица международни компании, чуждестранни дипломатически и търговски представителства. [И](#)

# КОНФЕРЕНЦИИ И СРЕЩИ в хотел "Роял Касъл" к.к.Елените



# В устата НА ВЪЛКА

*Солистката от Софийската опера и балет Габриела Георгиева вярва, че когато артистът е готов, късметът каца на рамото му*



ФОТО: СВЕТОСЛАВ НИКОЛОВ

Габриела Георгиева като Елизабет в „Дон Карлос“ в постановката на Пламен Карталов в Софийската опера

*In bocca al lupo* – това пожелал на Габриела Георгиева изтъкнатият диригент Нело Санти, когато тя за първи път излиза в ролята на Абигайл в „Набуко“ на оперната сцена в Цюрих, без дори да е имала репетиции с този състав. Буквалният превод означава „В устата на вълка“, но всъщност с този идиом италианците си пожелават „Късмет!“.

## Татяна Явашева

**Л**еонора от операта „Трубадур“, Амелия от „Бал с маски“, Аида, Одабела от „Атила“, Елизабет от „Дон Карлос“, Абигайл от „Набуко“, сопрановата партия от „Реквием“ на Верди, сестра Анжелика, Тоска, Манон Леско, Турандот... Дълъг е списъкът от роли в репертоара на солистката от Софийската опера и балет Габриела Георгиева. За нея музиката е привлекателен свят, който обаче като черна дупка засмуква онези, за които операта се превръща в начин на живот.

### Игра на съдбата

Късметът винаги е от значение. От опит Габриела Георгиева се е убедила, че когато съдбата е благосклонна към някого, всичко се подрежда. Изборът да стане оперна певица станал „случайно“, без дори да е мечтала за това. Като ученичка свирила на пиано, играла народни танци, пяла в хорове и била солистка, но толкова. Завършила Химическия техникум в София и после не могла да намери работа. По същото време в Музикалния театър в София цяла година стояло свободно едно място за дамска шивалня и никой не го заемал. Макар и самоука по шев и кройка я взели на работа и тогава у нея пламнал интересът към операта. Най-решаващ се оказал контактът ѝ с легендарната вокална педагожка Милка Ганева, която я насочила да се запише в Музикалното училище като извънредна ученичка. Година по-късно тя хванала „последния влак“ за Държавната музикална академия „Панчо Владигеров“, тъй като в началото на 90-те години все още имало възрастови ограничения за приема на певците.

### Израстване

Още в началото на своята кариера се явила на конкурс в Хърватска. Изпълнила арията на Джоконда, без да дозира, че точно там с едноименната операта отбелязват 120 години от откриването на оперния театър в Загреб. Поканили я за тази роля. „Когато щастието ти се усмихне, трябва да имаш силата и куража да приемеш предизвикателството. И аз си казах, че ще направя тази партия“, разказва Габриела Георгиева. Това ѝ дало възможности за изява на хърватска сцена, след което за нея се отворили и други сцени в света. Професионалният шанс я споходил и три месеца, след като родила, пяла Тоска в Берн, а в навечерието на Нова година получила спешна покана след два дни да „спаси спектакъл“ в операта в Цюрих. Приела участието в „Набуко“.

### Професионализъм

Габриела Георгиева е пяла на най-различни сцени, сред които са тези в Барселона, Берн, Мадрид, Цюрих, Виена,



Габриела Георгиева като Флория Тоска в "Тоска" от Джакомо Пучини, режисьор - акад. Пламен Карталов

Париж. Професията на оперния изпълнител е свързана не само с блясък, но и с много предизвикателства. За съвременните артисти не е лесно да пробият. „Мина времето на големите оперни диви и примадони. Сега всичко е на колела - събираш куфара и пътуваш за поредната изява. Има много показност, гледа се повече външността, а не същността. Всички пеят всичко, липсва по-тясно профилиране и често се чуват твърдения, че вече няма опера. Но опера има. Просто нещата не са на фокуса от миналото“, казва Габриела Георгиева. Да има умел импресарио - до голяма степен от това зависи възможността на един добър изпълнител да пее по големите оперни сцени. Често и късметът е решаващ.

### Признателност към учителя

През 2015-а се навършват 40 години от дебюта на Гена Димитрова като Турандот и 20 години от премиерата на „Турандот“ на сцената на Софийската опера и балет под режисурата на акад. Пламен Карталов. За съжаление, календарът отброява и 10 години, откакто ни напусна даровитата оперна прима. Всичко това е повод на 7 юни сутринта да се проведе юбилейно матине, а вечерта в операта да се играе „Турандот“. Спектакълът е бил правен специално за Гена Димитрова. Сега в представлението участва нейната ученичка Габриела Георгиева, като ще играе в костюма на своята учителка. На 11 юни в Българския културен институт „Дом Витгенщайн“ във Виена Габриела Георгиева и баритонът Петър Данаилов под съпровод на пиано ще представят избрано от „Набуко“. Това за солистката на Софийската опера и балет е жест на признателност за незабравимото творческо взаимодействие с Гена Димитрова.

Габриела Георгиева вярва, че всеки артист трябва да работи усърдно и да е готов за всякакви предизвикателства. А ако е писано, щастието ще кацне на рамото. **И**



# ВЪЗМОЖНОСТ И ЩЕНИЯ

---

*Стига да има повече средства, малката пластика може да порасне, същото важи и за цялата българска култура, уверява скулпторът Павел Койчев*



Всеки миг от човешкия живот е съществен и всеки миг може да се превърне в занимание с изкуство, казва големият български скулптор Павел Койчев. В творчеството си той се интересува главно от решаването на пластични проблеми и във всяка изложба влага нов концептуален замисъл.

Татяна Явашева

фото Стоян Йотов

Поне веднъж годишно Павел Койчев прави изложба събитие. Всеки негов проект е изненадващ с вижданията и решенията. Най-трудната задача е идеята за експозицията да получи ясни очертания и той да я съпреживее. Правенето също не става бързо, но то като че ли е по-леката чест от пъзела. Темите всеки път са различни и в тях той влага много свои лични търсения.

### И на Луната дори

През тази пролет в Софийската градска художествена галерия в увеличен мащаб Павел Койчев показва свои работи от периода 1989-1992 г. Изложбата озаглави „Възможност и щения“. Това е експеримент, с който именитият скулптор прави своеобразна проверка дали творбите му ще удържат на времето и на новия формат. Първообразите са около 70-сантиметрови и са от бронз, а сега, направени от стиропор и съобразени с пространството на СГХГ, са увеличени до 3-4 метра. За фотомонтажите принос имат фотографът Иво Хаджимишев и компютърният дизайнер Методи Браянов. Павел Койчев предлага нова среда на съществуване за своите пластики – в планината, в пустинята, край магистралата, в Ню Йорк, а дори и на Луната. Това е „закачка“, но и своеобразна реплика към бизнеса, която да напомни, че българската култура би могла да порасне, стига да има кой да се грижи за нея.

### Оскъдно

За четвърт век в откритите пространства на София има поставени само няколко нови скулптури. „Къде жителите и гостите на столицата да видят пластично изкуство?, – пита Павел Койчев. – Не може само малка пластика да се прави и всичко да е съобразено с размерите на изложбените зали, да е предназначено единствено за апартаменти и частни къщи. Държавата все се оправдава, че няма пари, но хората, които имат средства, би било добре да помислят за естетиката на градското пространство.“

### Високо


Възможностите са ограничени от субективни дадености, а също и от обективни фактори, така че резултатът зависи не само от художника. Той обаче е изцяло отговорен за своите щения. Там е абсолютната му свобода. Ето защо човек е това, което са и неговите блянове. Хората е нужно да видят, че има и друг замах, и други щения, и с тази изложба опитвам да им откроя нов хоризонт, казва Павел Койчев.

### Под похлукак

Докато узреем за момента, в който „похлукакът“ за нас



През тази година Павел Койчев избира Софийската градска художествена галерия за своята голяма изложба

да се отвори, светът ще е отишъл твърде напред. Днес е късно, утре ще е още по-късно. Павел Койчев обаче отдавна се е нарекъл работещ песимист, защото има много оптимисти, които нищо не правят. Движи го единствено нежеланието да се предаде. Той отдавна няма илюзии, но моралният му императив е да продължава да създава. За жалост, без пари голямо изкуство не се прави. През годините като материал е използвал говежда тор, пръчки, картон, платове, стиропор... По-евтин материал от говеждата тор засега не е открил. Бронзът обаче дава подълъг живот на пластиките. 

# Гибралтар

## на границата

### МЕЖДУ ДВА СВЯТА

---

*Многобройни забележителности и забавления ви очакват събрани на 6 квадратни километра*



## Преслава Георгиева

Стратегически разположен на границата между Европа и Африка, Гибралтар обхваща едва 6,8 кв. км британска отвъдморска територия. Градът държава се намира в най-южната част на Пиренейския полуостров, над Гибралтарския проток, който свързва Средиземно море с Атлантическия океан. Бреговата ивица се простира върху 12 км, а единствената сухопътна граница, тази с Испания, е с дължина 1,2 км. Населението наброява 32 734 души, а официалният език е английският.

Най-популярната забележителност и символ на Гибралтар е Скалата – монолитен варовиков нос с височина 426 м, който се свързва с Испания посредством тесен пясъчен полуостров. Легендата разказва, че Херкулес, който трябвало да доведе в Микена кравите на Герцион, минал през Африка, през горещата пустиня на Либия, през много други земи и най-после достигнал тесен морски проток до западния край на мястото, което в древността се е считало за края

на света. За да увековечи трудния път, който бил изминал, той отворил протока, като издигнал от двете му страни два гигантски скалисти стълба – Гибралтарската скала и планинският масив Джебел Муса, разположен в най-северната точка на Мароко. Легендата всъщност донякъде съвпада с научната реалност, с изключение на времето, защото последният път, когато протокът се отваря, е преди около 5 милиона години.

### *История*

Шестте квадратни километра на Гибралтар са били населени още преди 100 000 г., когато неандерталците са обитавали варовиковите пещери и са ловели риба по тези брегове. 900 години пр. н. е. в залива на Гибралтар пристигат финикийците. Скалата става място за поклонение, където моряците правят жертвоприношения на боговете, преди да влязат в Атлантическия океан.

Двеста години по-късно ислямските завоеватели завла-





Летището на Гибралтар

дват Северна Африка и през 711 г. достигат бреговете на протока, планирайки своята инвазия в Европа. Градоначалникът на мароканския град Танжер - Тарик-ибн-Зияд – влиза с войските си в Гибралтар и оттам преминава в Испания. До края на XV в. градът е част от няколко различни мюсюлмански кралства и става известен като Джебел Тарик (Планината на Тарик), откъдето произлиза и името Гибралтар, но в испански вариант.

Стратегическата позиция на Гибралтар на входа към Средиземно море е била повод през вековете за тези територии да се борят Испания, Франция и Великобритания. В началото на XVI в. той бива присъединен към испанската корона, но през 1704 г., по време на войната за испанското наследство, смесена англо-холандска армия успява да отнеме Гибралтар от Испания и според Утрехтския мирен договор от 1713 г. полуостровът окончателно става британско владение. Последвалите десетилетия носят спомени за множество оп-

ити на испанците да си върнат Гибралтар, последният от които остава в историята като „Голямата обсада“. Тя започва през 1779 г., когато испанците обединяват сили с французи-те и организират масивна атака, продължила почти 4 г.

По време на обсадата се изкопават и известните скални тунели - огромна и сложна система от подземни укрепления, които и до днес кръстосват вътрешността на скалата. След обсадата тунелите са преустроени и стените са облицовани с портландски камък.

През 1784 г., след подписването на Версайския мирен договор, войната с Испания е прекратена. В резултат на последвалата Френска революция и Наполеоновите войни, търговията в района разцъфтява, населението значително нараства и започва период на стабилен просперитет.

През 1967 г. в Гибралтар се провежда референдум, на който 95,8% от населението гласуват за запазване на съществуващите взаимоотношения с Великобритания. Разочарован от резултатите, през 1969 г. Франко затваря границата с Гибралтар. Чак през 1982 г. тя бива отворена за пешеходци, а 3 години по-късно и изцяло. През 2002 г., след 12-месечни преговори, Великобритания и Испания се договарят да си поделят суверенитета на Гибралтар. Организира се втори референдум, но предложението е отхвърлено категорично, с почти 100% от гласовете.

Нова неколониялна конституция влиза в сила през 2007 г., а малко по-късно Европейският съд признава правото на Гибралтар да регулира собствения си данъчен режим. Обединеното кралство запазва отговорността си за отбраната, външните отношения, вътрешната сигурност и финансовата стабилност.



Гибралтарските тунели

Гибралтар има собствено избираеми парламент и правителство, състоящи се съответно от 17 депутати и 10 министри. Елизабет Втора е официален държавен глава, а губернаторът на Гибралтар е неин местен представител. Официалната валута е гибралтарската лира, но британски лири и евро също се приемат навсякъде.

### Икономика

За разлика от Испания и Великобритания, чиито икономики в последните години отчитат минимален растеж, икономиката на Скалата просперира и по думите на правителството „международната икономическа криза въобще не изглежда да е засегнала Гибралтар“.

Поради липса на място на полуострова, тук няма селско стопанство, а леката промишленост е слабо развита. Благодарение на приходите от морска търговия, данъци и мита, туризъм, офшорно банкиране, постъпления от хазарт, такси за спедиторски услуги и утвърдената си позиция на международен конферентен център, Гибралтар е една от най-стабилните и бързо развиващи се икономики в Европа. Данъчните ставки се поддържат ниски, с цел привличане на чуждестранните инвестиции.

Първокласните, добре поддържани пристанищни съоръжения заемат голяма част от западния бряг, а развитието на туризма се стимулира чрез мащабно разширяване и обновяване на хотелските и плажните бази. Обединеното кралство осигурява значително количество от средства за развитие, които се разходват основно за социални, общински услуги и благоустройство.

БВП за 2013/2014 г. отчита ръст от 10,3%, което добавено към 35% ръст, постигнат през предишните 5 г., поставя Гибралтар на трето място в традиционната класация на фонда World Economic Outlook, базирана на данни от МВФ. Бюджетният излишък за последната финансова година възлиза на рекордните £65 милиона.

### Фауна

Гибралтар предлага изключително богата и завладяваща дива природа. Високо на Скалата ще откриете най-извест-



Берберските макаци са най-известните жители на Гибралтар



Ботаническата градина

ните жители на Гибралтар - берберските макаци, които са единствените диви примати в Европа. Приятелски настроени, очарователни и любознателни, безопасните маймуни обитават това място от векове. Легендата разказва, че Гибралтар ще престане да бъде британска територия тогава, когато последният макак напусне пределите му. Макаците можете да разгледате отблизо в „Пещерата на маймуните“ в горната част на Скалата и в района на тунелите.

Морските обитатели са не по-малко разнообразни. Благоприятният средиземноморски климат дава възможност да се видят редки видове птици, делфини, китове, риба и костенурки. В залива ще видите летящи риби и скачащи делфини, а ако се запишете на някоя от многото морски екскурзии, ще можете да наблюдавате и мигриращи китове, включително най-големия сред тях – синия кит. През пролетта и есента Скалата е място за почивка на милиони мигриращи птици като орли, лешояди и мишелови. Местните видове включват сокол скитник, син скален дрозд и редкия берберски кеклик.

Тъй като Гибралтарският проток е най-тесният пасаж по пътя на птиците, мигриращи към и от Европа и Африка, Скалата предлага уникални възможности за наблюдение на общо 315 вида местни и миграционни птици. Растителността в тази най-южна част на Иберийския полуостров осигурява идеални условия за почивка преди полета им над морето и пустинята.

### Флора

Гибралтар е дом на изобилие от растителни видове. Палми, джакаранда, жасмин, клематис, орлови нокти,



Пещерата „Св. Михаил“

здравец и бугенвиллия съжителстват с много редки видове като гибралтарския иберис и гибралтарската морска лавандула. Огромни усилия се полагат, за да се гарантира, че естествената среда на Скалата ще остане девствена и за бъдещите поколения. Голяма площ от горната ѝ част е превърната в природен резерват, а известният обществен парк Alameda Gardens наскоро е преобразуван в нова ботаническа градина, която може да съперничи с най-добрите в света. Отворен през 1816 г., паркът предлага великолепна ботаническа колекция, заслонена под сянката на средиземно-

морски борове, палми, маслинови и драконови дръвчета.

### *Забележителности*

Музеят на Гибралтар е открит през 1930 г. и е разположен в самия център на града. Експозицията покрива период от време, започващ 200 милиона години назад, когато се е формирала Скалата. Сред акцентите на музея са откритите неандерталски черепи и най-голямата колекция от римски котви в света, която се помещава тук.

Тунелите от Втората световна война са отворени за посещение от 2005 г. и дават възможност на посетителите да минат по стъпките на Чърчил, Сикорски и Дьо Гол и да разгледат това необикновено съоръжение във вътрешността на Скалата. През 1940 г. Великобритания е във война с Германия и британските военни лидери смятат, че нападението срещу Гибралтар е неизбежно. Решават да изградят масивна мрежа от тунели в Скалата, с цел да създадат крепост в крепостта и град в града. Тунелите имат обща дължина 52 км и са продължение на онези, изкопани по времето на Голямата обсада.

Стотонното оръдие е едно от четирите, които сър Армстронг създава за кралския флот през 1870 г. с цел защитата на двете стратегически военноморски бази – Малта и Гибралтар. Оръдието достига скорост от 1600 км/ч, има 10-метрова цев, тежи 100,2 тона, снарядът му е 900 кг, а зарядът – 200 кг.



Замъкът Moorish

Пещерата „Св. Михаил“ е разположена на 300 м над морското равнище и е привличала вниманието на посетителите по тези земи още по времето на римляните. Дълго време се е считало, че тя е бездънна и оттам вероятно тръгва легендата, че гибралтарската скала се е свързвала с Африканския континент чрез 24-километров пасаж, разположен под протока. В действителност, обаче, най-дълбоката ѝ част се намира на 63 м от входа.

Замъкът „Moorish“, построен по времето на маврите, предлага чудесна гледка към Гибралтарския залив и испанското пристанище Алхесир и все още носи белезите на няколко обсади на Гибралтар.

Точка Европа (Europa Point) е наименованието на най-южната част на Европейския континент. Само на 24 км от Африка, тук ще откриете три от емблематичните забележителности на Гибралтар – морския фар и католическа църква и джамия, които съществуват в пълна хармония на границата на двата континента.

Морският фар на Точка Европа е разположен на входа между Атлантическия океан и Средиземно море и служи като ориентир за корабите, преминаващи през протока още от 1841 г. През 50-те години на XX в. е модернизирани, а в началото на 90-те години е напълно автоматизиран и осветява територия от 35 км.

Сградата на католическата църква „Дева Мария от Европа“ е построена от маврите и дълги години служи като джамия. След като превзема последния бастион на исляма в Испания, херцог Медина Сидония, който води кръстоносния поход, се завръща в Гибралтар. В знак на благодарност, народът на Гибралтар превръща джамията при Точка Европа в християнски храм. Тогава е създадена и известната дървена полихромирана статуя на Дева Мария от Европа, която държи в ръцете си Младенеца и на която се приписват множество чудеса. Храмът става популярно място за поклонение и дори корабите, преминаващи през протока, изстрелват залпове, за да отдадат почит на светицата. Нерядко морски капитани и генерали, по пътя си към някоя битка, спират тук да се помолят.

Оказва се, първото нещо, което ще видите, преминавайки от ислямската част на Африка в континентална Европа, е джамия. Построена през 90-те години на XX в., „Пазителят на светите джамии“ е най-южната и вероятно най-скъпата джамия на кв.м в Европа. Проектът струва около £ 5 000 000, дарени от саудитския крал Фахд.

### Развлечение и почивка

Гибралтар предлага идеални условия да се потопите в средиземноморския начин на живот. Похапването на открито тук е задължително и независимо каква кухня предпочитате, в местните ресторанти ще откриете британски, индийски, испански, френски, марокански, китайски, италиански и много други специалитети. След залеза на слънцето можете да поемете към някое от многото нощни заведения, които варират от хотелски барове в колониален стил до традиционни пбове, винени барове и нощни клубове.



Стотонното оръдие



Площад „Casemates“

Площад Casemates, който в миналото е служил като място за екзекуции, днес е символ на гибралтарския лайфстайл, изпъстрен с модерни кафенета, ресторанти, барове, бутици и пърформанси на улични музиканти и военни групи.

Въпреки малката си площ, Гибралтар разполага с цели 6 плажа, четири от които са пясъчни. Прекрасният субтропичен климат прави плажовете и крайбрежните ресторанти привлекателни през цялата година.

Съвсем естествено тук можете да практикувате всички видове водни спортове, да се повозите на яхта, да се научите да се гмуркате или ако вече сте опитен гмуркач, да разгледате отблизо останките от потънали кораби, коралите, подводните пещери и многобройните видове риби в залива.

Гибралтар предлага изключително широк спектър от възможности за разглеждане на забележителности, наблюдаване на делфини и китове, вкусно похапване, пълен релакс и всичко това вместиено в 6 кв. км, за да ви спести време, средства и уморителни преходи. Ако пък решите да се изкачите до върха на Скалата, ще имате редкия шанс да видите два континента, разстлани пред вас като „жива“ географска карта. [И](#)

# Енциклопедия на финансите

„МОИТЕ ПАРИ“ от Джери Бейли и Фелиция Лоу

Книгата „Моите пари“ е уникална по своята същност – посветена на икономиката и бизнеса и същевременно предназначена за млади читатели. Авторите обясняват ясно и достъпно, леко и шеговито термини и понятия от областта на търговията, паричния обмен, банковото дело, бизнеса. Те майсторски използват интересни истории, легенди и приказки, за да онагледяват описваните термини, понятия и процеси. Енциклопедията е прекрасно илюстрирана и залага на анекдоти и забавно представяне на информацията, а не на суховати поучения или определения.

На пазара няма друга такава книга, нито българското дете има достъп до подобна информация, поднесена по начин, съобразен с възрастта му. Такъв тип знания не се преподават в училище, не се обсъждат с връстниците, рядко стават тема за разговор в семейството. Затова повечето деца се запознават с аспектите на икономиката и бизнеса в много по-късна възраст и често са напълно неподготвени по тези въпроси, дори след като навършат пълнолетие.

Децата днес участват дейно в кръговрата на парите като харчат милиарди в световен план. Затова би било от голяма полза да бъдат запознати с основните механизми, понятия и процеси. Така ще бъдат предпазени от грешки и по-подготвени за бъдещето си в момента, в който сами започнат да печелят регулярна заплата, а не тогава тепърва да се учат как да разпределят бюджета си, как да не загъват в дългове, да пестят или да инвестират. Информацията за професиите е особено полезна, тъй като



могат да се запознаят с естеството на съответната работа и да бъдат ориентирани значително по-рано, а не чак на прага на университета.

Не на последно място, книгата допринася за изграждането на детския характер – тя учи читателите си как да следват моралните принципи, показва им как да бъдат отговорни и разумни.

Джери Бейли е международно известен автор на над 150 книги за деца, повечето от които с образователна насоченост. Голям успех има и книгата му за „Трансформърс“.

Фелиция Лоу е автор на 175 книги за деца, които са издавани от най-престижните издателства по света. Повече от 20 години тя управлява американски, европейски, арабски и китайски издателства, специализирани в детските книги, а понастоящем е директор на „Алегра Пъблишинг“ – просперираща английска издателска компания. Фелиция Лоу основава и елитно училище в Лондон, което

управлява седем години. Впоследствие отваря детска книжарница в английската столица.

Съвременните деца харчат все повече и повече, участват дейно в икономиката, но не са наясно със значението на парите – как се изкарват, защо трябва да се пестят и как да се съхраняват и увеличават най-добре. А вие сред тях ли сте? Искате ли да знаете повече за света на бизнеса? С тази богато илюстрирана енциклопедия ще се впуснете в едно невероятно приключение - ще изследвате магията на парите!



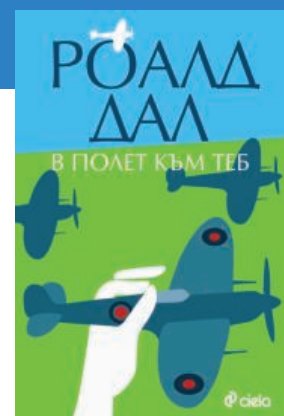
# НОВИ КНИГИ ОТ „СИЕЛА“



**101 ОТБИВКИ**  
Иван Михалев, Елина Цанкова  
Цена: 16,90 лв.

От пътеводителя „101 ОТБИВКИ“ на блогъра, фотограф и пътешественик Иван Михалев читателите ще научат дали има фиорди по Българското Черноморие, къде у нас растат диви кактуси и по какво си приличат остров Сардиния и българското село Гърло.

Авторът дава подробни упътвания как да стигнете до най-интересните места в страната, съветва как да направите красиви снимки на забележителностите, илюстрира пътешествията си със спиращи дъха кадри от Родопите, Черноморието и средновековните крепости на България. В книгата са представени не само природни и исторически феномени, но и сюрреалистични гледки като изоставените рудници край Панагюрище, на чието място днес зяят огромни кратери и езера, пълни с отровни окиси. Те са любопитни творения на природата – едновременно грозни и красиви.



**В ПОЛЕТ КЪМ ТЕБ**  
Роалд Дал  
Цена: 13,90 лв.

Един от най-обичаните детски писатели – Роалд Дал – има какво да каже и на възрастните. Сборникът, В полет към теб, съдържа не само десетте разказа от оригиналното издание, но и още три силни творби, които показват разностранния му талант. В тези страници Дал описва войната като фон на човешкото щастие и нещастие, тя е катализатор на всичко добро и всичко лошо у човека – а героите му винаги имат една посока на спасение: нагоре, към небесата. Но не може да се живее в небето – или може?

„Роалд Дал е един от малцината писатели, чиито светове могат да бъдат описани като пристрастяващи.“

*Irish Times*

**КУТИЯ ЗА ПТИЦИ**  
Джош Малерман  
Цена: 14,90 лв.



Повечето хора не обърнат внимание на новините. После обаче съобщенията за насилни заваляха...

всичко стана реално и близко. Скоро започна да се случва с хората около нас.

После интернетът изчезна. Телевизицията и радиото замлъкнаха. Телефоните спряха да звънят. Всички прозорци бяха закрити, вратите – заключени.

И вече не можеше да гледаме навън.

Дебютният психологически трилър на Джош Малерман вече бе обявен за един от жанровите шедеври на годината, сравняван с „Пътят“ на Кормак Маккарти.

„Кутия за птици“ е във вдъхновен превод на Невена Дишлиева-Кръстева (носител на награда „Кръстан Дянков“ за 2013 г.), а корицата е нарисувана от Живко Петров.

**Стъкленият похлупак**  
Силвия Плат  
Цена: 12,90 лв.



Човек не може да чете „Стъкленият похлупак“ на Силвия Плат, без да мисли за нейната трагична история. Единственият роман на прочутата американска поетеса е откровена изповед, в която авторката излива емоциите си и описва мрачните пътеки, по които е поела душата ѝ. През живота си Силвия Плат прави няколко опита за самоубийство, последният от които – успешен. Тя загива едва на 30 години, като в този кратък срок успява да създаде някои от най-красивите произведения на съвременната американска поезия, но и да изживее един живот, достоен да бъде описан в роман.

„Стъкленият похлупак“ е именно това – автобиографичен роман, в който Силвия Плат описва своите преживявания, копнежи и терзания с помощта на главната героиня Естер Грийнууд. Писателката обаче не излага на показ единствено своя личен живот. Тя пише и за своите колежки, с които работи в списание „Мадмоазел“ през 1953. Години по-късно една от тях ще сподели пред писателката Джоан Грийнберг, че „Стъкленият похлупак“ е издал прекалено много тайни и е разбил поне едно семейство с пикантните подробности, които Силвия Плат смело разкрива.

**STILLO**<sup>®</sup>  
SHOES



*[www.stillo-bg.com](http://www.stillo-bg.com)*



[www.stillo-bg.com](http://www.stillo-bg.com)

MONT  
BLANC



*“Choosing your time,  
is to save time.”*

FRANCIS BACON

VIP Shop 1991

+359 (0) 885 479 289 \* [www.vipshop.bg](http://www.vipshop.bg) \* 9 Saborna str.