

www.economymagazine.bg

# ИКОНОМИКА

брой 53

септември 2015 г. / цена 5 лв.



*Пламен Димитров и Кирил Домусчиев:*

**ИКОНОМИКАТА НЕ  
РАСТЕ НА СЯНКА**





We add performance to your business



- Медикаментозни премикси за фураж
- Кокцидиостатици
- Фуражни ензими
- Лекарствени продукти за хуманна и ветеринарна употреба
- Активни фармацевтични съставки

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

HUVEPHARMA EAD • 3<sup>rd</sup> NIKOLAY HAYTOV STR • 1113 SOFIA • **BULGARIA** • P +359 2 862 5331 • F +359 2 862 5334 • SALES@HUVEPHARMA.COM

HUVEPHARMA N.V. • UITBREIDINGSTRAAT 80 • 2600 ANTWERP • **BELGIUM** • P +32 3 288 1849 • F +32 3 289 7845 CUSTOMERSERVICE@HUVEPHARMA.COM



VIP Security е един от лидерите в охранителната индустрия в България с национално покритие на пълния спектър от услуги за сигурност. Това ни позволява да прилагаме индивидуален подход към всеки клиент и да намираме оптимални решения, съобразени със спецификите на дейността и с нуждите на нашите партньори.

Успешната комбинация между новите технологии и инвестицията в развитието на служителите ни гарантира най-добрата услуга за клиентите.

СИГУРНОСТ И СПОКОЙСТВИЕ  
ЗА ВАШИЯ БИЗНЕС

0700 14 000

[WWW.VIPSECURITY.BG](http://WWW.VIPSECURITY.BG)



8



### ВЕРИЖНА РЕАКЦИЯ В ТЪРГОВИЯТА

Законови промени потушиха тлеещия конфликт между големите вериги и български производители. Време е да се намерят успешните форми на дългосрочно взаимодействие

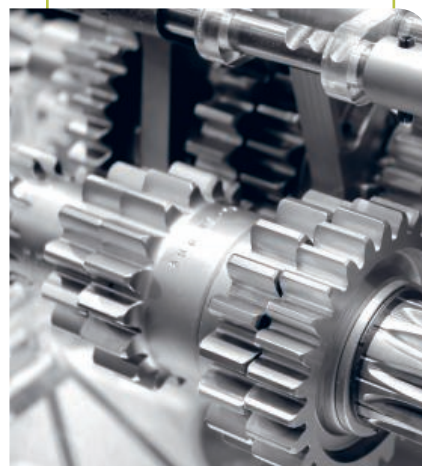
50



### ЛАБИРИНТЪТ НА УЧЕБНИЦИТЕ

Резултатите в училище не са продукт нито само на учебниците, нито само на учителите, не са следствие само на образователната система. От значение са редица фактори, сред които семейната и социалната среда

60



### МАШИНОСТРО- ЕНЕТО С НОВО ТЕМПО

Липсата на кадри отблъсква инвеститорите и кара работещия бизнес да мисли за роботизация



Уважаеми читатели,

В този брой сп. „Икономика“ ще ви срещне с един положителен прецедент. За първи път непримирими опоненти, каквито са бизнесът и синдикатите, застават рамо до рамо. Лица от корицата ни са председателят на Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България (КРИБ) Кирил Домусчиев и президентът на Конфедерацията на независимите синдикати в България (КНСБ) Пламен Димитров. Двете организации си подават ръка за противодействие на сивата икономика, реализирайки съвместно проект, финансиран по оперативна програма „Човешки ресурси“, наречен „Икономиката не расте на сянка“.

За добрите практики в бизнеса, в подкрепа на инициативата на КРИБ, говори и председателят на Съвета на директорите на „Винпром Пещера“ Иван Папазов. В рубриката „Лидерите“ представяме визията за успешно управление на изпълнителния директор на ЗАД „Армеец“ Цветанка Крумова.

Ще намерите също анализи за валутната война между юана и долара, която доведе до стресови ситуации на капиталовите пазари, за по-доброто управление на бюджета, за мерките за съживяване на Българската фондова борса. И историите на много предприемачи и компании, които вдъхновяват.

Приятно четене!

НЕВЕНА МИРЧЕВА, главен редактор

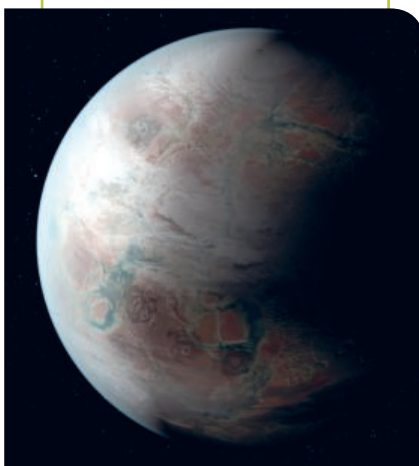
90



## АЗБУКАТА НА GOOGLE

Технологичният гигант започна реструктуриране на дружествата си под новата шапка Alphabet. Целта - повече възможности за растеж и запазване на доминираща роля в иновациите

102



## СЛЕД ОТКРИВАНЕТО НА ЗЕМЯ 2.0

Намирането на почти идеален двойник на планетата ни от телескопа Kepler постави на дневен ред въпроса за мащабите на космическите разстояния

108



## МИРИС НА БЪЛГАРСКО

Музикантът Милен Киров със своя оркестър МЕЗЕ в Лос Анджелис издаде албум, финансиран чрез платформата за споделено финансиране IndieGoGo

5



6

ВЕСТИ

## БФБ-СОФИЯ ДАВА ДВЕ СТИПЕНДИИ НА КАНДИДАТИ ЗА CFA

Българска фондова борса–София обявява конкурс за две стипендии за подпомагане явяването на изпит за първо ниво на професионалната акредитация Chartered Financial Analyst (CFA). Стипендиите покриват ранната такса за регистрация за изпита и ще бъдат предоставени на кандидати, които се явяват за първи път на изпита. За да бъдат допуснати до конкурса, кандидатите трябва да имат завършена или да са последна година бакалавърска степен, или да имат четиригодишен професионален опит. Конкурсът ще се проведе в два кръга: подбор по документи, при който ще бъдат допуснати единствено кандидатите, отговарящи на изискванията, и изпит, който ще се проведе на 10 октомври 2015 г. Крайният срок за подаване на документи е 30 септември 2015 г. □

## КОНКУРС ЗА ИНОВАТИВНИ ИТ ФИРМИ

Иновативни малки и средни фирми, които използват информационните и комуникационните технологии и предлагат решения за устойчиво икономическо и социално развитие, могат да участват в конкурса на Международния съюз по далекосъобщения за предприемачи - ITU Telecom World 2015. В инициативата могат да се включат бизнес инкубатори, както и правителствени програми, свързани с ръст в производството, осигуряване на заетост и пазарни постижения. Целта на конкурса е да бъдат показани добрите практики в областта на иновативното използване на технологиите и да бъдат обменени идеи сред предприемачи от цял свят. Участниците ще бъдат представени на Световното телеком изложение в Будапеща 2015 г. (ITU Telecom World 2015) през октомври. □



## СТАРТИРА ПРОГРАМАТА „ЗНАНИЯ ЗА УСПЕХ“

Програмата „Знания за успех“ за учебната 2015/2016 г. стартира. Тя се организира успешно за четвърта поредна година от SAP Labs България и Фондация „Работилница за граждански инициативи“. Програмата разглежда с предимство кандидатури от икономически изостанали региони и от населени места с под 50 000 жители. До момента по програмата са подкрепени общо 24 училищни настоятелства, като проектите им са достигнали до близо 15 000 ученици на възраст между 14 и 18 г. от цялата страна. За учебната 2015/2016 г. „Знания за успех“ поставя специален фокус върху създаването на електронни библиотеки, както и върху професионално ориентиране чрез инициативи в областта на науката, технологиите, инженерството и математиката. Конкурсът за финансиране на проекти по програмата е отворен до 1 октомври, като в него могат да участват само училища за средно образование чрез техните училищни настоятелства. □



**ОБЩИНСКА БАНКА**

Добрите решения



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

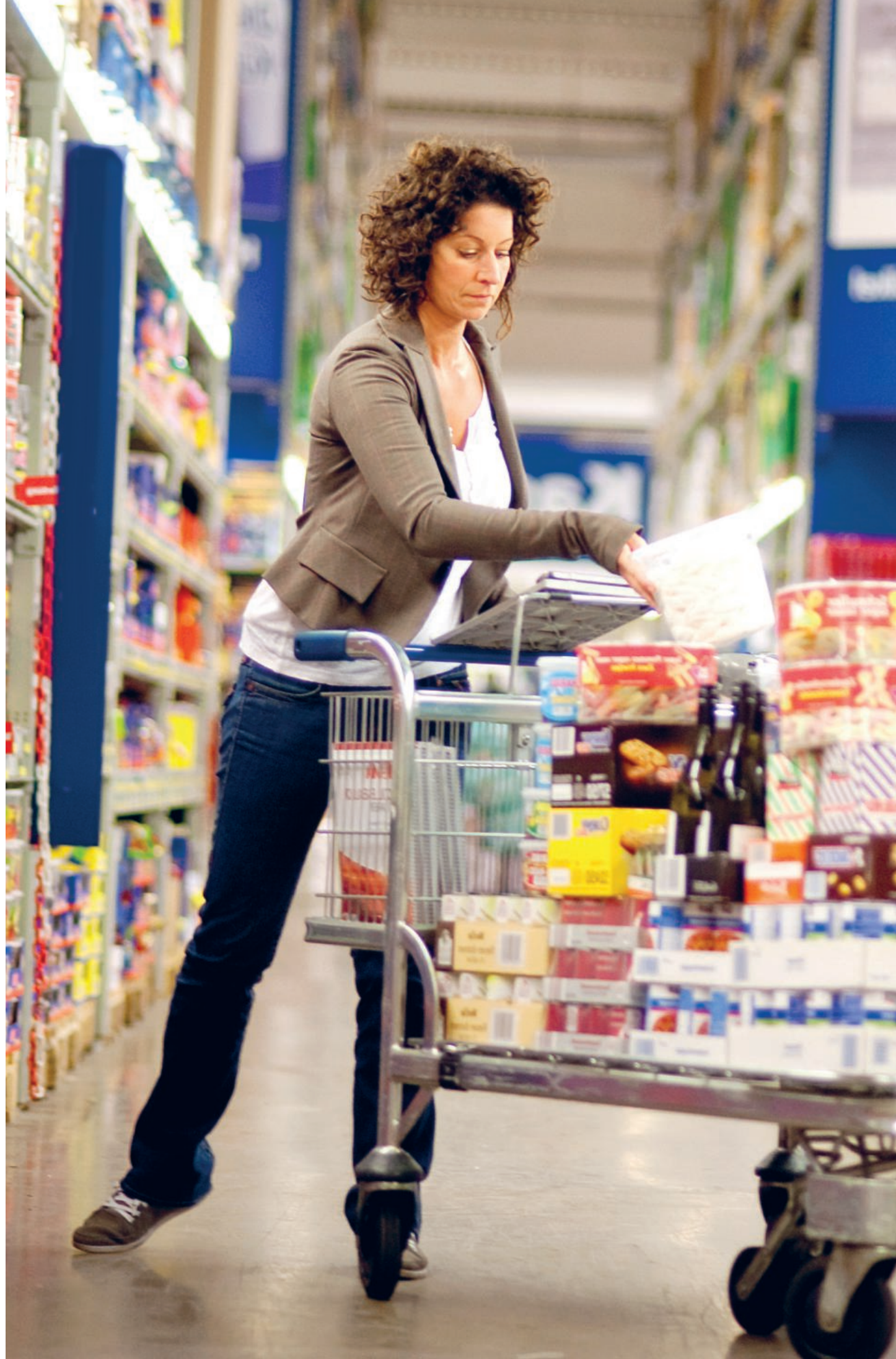
Револвиращи  
**Кредитни карти**

---

• БЕЗ ТАКСА ЗА ОБСЛУЖВАНЕ ЗА ПЪРВАТА ГОДИНА

---

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







# Верижна реакция В ТЪРГОВИЯТА

ЗАКОНОВИ ПРОМЕНИ ПОТУШИХА ТЛЕЕЩИЯ КОНФЛИКТ МЕЖДУ ГОЛЕМИТЕ ВЕРИГИ И БЪЛГАРСКИ ПРОИЗВОДИТЕЛИ. ВРЕМЕ Е ДА СЕ НАМЕРЯТ УСПЕШНИТЕ ФОРМИ НА ДЪЛГОСРОЧНО ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

автор: Татяна Явашева

---

Модерната търговия от години се развива и в България. Гаражните търговци отстъпиха място на съвременното търговско обслужване – големи вериги, супер- и хипермаркети, молове. За мултинационалните компании България е просто още една държава на картата. Пазарът е малък, населението не е от най-платежоспособните. Появиха се немалко играчи и конкуренцията се засили. Някои не издържаха и се оттеглиха, други мъчително търсят формула на оцеляване, трети станаха предпочитани от клиентите и имат растеж.

## Напрежение

Между българските производители и големите търговци започна да тлее напрежение, което постепенно се разгоря. В продължение на повече от четири години бяха положени много усилия „възелът“ на недоволството да се развърже. През юли парламентът гласува законодателни промени, добили популярност като „Закон за търговските вериги“, какъвто на практика няма. Направени бяха изменения и допълнения в Закона за защита на конкуренцията (ЗЗК) и в Закона за храните. Това бе представено като закон, който защитава българския производител срещу своеволията на търговските вериги. Търговските отношения обаче твърде динамично се развиват и трудно може да се намери универсално законодателно решение, което за години напред да осигурява баланса на интересите на всички страни в ритейл сектора.

## Пресечна точка

Искат ли българските производители да присъстват в големите търговски вериги, те трябва да намерят начин как това да стане. Искат ли чрез тях да излязат на външни пазари, е необходимо да докажат, че могат. Ако търговските вериги не желаят срещу тях в публичното пространство да има растяща вълна от негативизъм, те трябва да се съобразят с местните особености и дори да помогнат на определен кръг производители да достигнат нивото на техните изисквания.

## Партньорство

Има редица добри примери на български компании, които чрез партньорството с търговските вериги присъстват на чужди пазари. „Постоянно се говори, че българският производител е едва ли не мъртъв. Това е незаслужено и подценява усилията на успешните български компании“, казва изпълнителният директор на „Лидл“ Милена Драгийска-Денчева. За около четири години присъствие на българския пазар „Лидл“ помага над 25 български компании да стъпят на нови пазари. Факт е, че повечето от веригите, макар и с различно темпо, развиват политика на ангажираност към местните производители и вече има резултат.

И вместо малкият Давид да се изправи срещу гиганта Голиат, за да мерят сили, по-добре да се намерят успешните форми на партньорство с перспективи. □

ВСЯКА НАША  
ТРАНЗАКЦИЯ СЕ  
ДОКУМЕНТИРА  
ПОСРЕДСТВОМ  
ОНЛАЙН ВРЪЗКА С НАП



Вероника Пунчева е управляващ директор на METRO Кеш енд Кери България от април 2015 г. Тя работи в компанията още от стъпването ѝ на българския пазар през 1998 г. През 2004 г. започва работа в METRO Украина като директор Снабдяване с храни. През 2008 г. е назначена за управляващ директор на METRO Сърбия. На тази позиция е до 2013 г., когато става главен изпълнителен директор на една от дъщерните компании на METRO в Германия - S+C Schaper, специализирана в работата с B2B клиенти от HoReCa сектора.

Вероника Пунчева:

## Вече прилагаме РЕГИОНАЛЕН ПОДХОД

- Госпожо Пунчева, каква роля е днес ролята на търговските вериги?

- Съвременният потребител става все по-взискателен, по-глобален в начина си на мислене и все по-информиран. Ролята на търговските вериги е да осигуряват разнообразен избор на стоки и решения, надеждно и устойчиво качество на продуктите, достъпни цени и ефективни модели на пазаруване. Доказано е, че присъствието на модерни търговски вериги на един пазар намалява загубите по веригата на доставки, увеличава заетостта и допринася за конкурентността и развитието на икономиката като цяло. В последното десетилетие търговските вериги обръщат все повече внимание на регионалния подход – при избора на асортименти и партньори. Тази тенденция отбелязва положително развитие и в България и тя трябва активно да се подкрепя.

- Какво е мястото на METRO след 16 години присъствие на българския пазар?

- METRO Кеш енд Кери беше първият модерен търговец, който стъпи на българския пазар и така положи основите на съвременната търговия в страната. Ето защо очакванията към нас с основание са високи. През последните години в България търговията претърпя доста промени. METRO Кеш енд Кери развива много активно B2B сегментите, като отделяме специално внимание на доставките за HoReCa и малките и средните търговци. Сътрудничим си с всички кулинарни асоциации, активно работи и нашата кулинарна METRO Академия. В същото време заедно с малки и

средни търговци разработваме нови търговски формати – марката „Моят магазин“ има повече от 1000 обекта, ще продължаваме активно да развиваме подобни решения.

- Как приемате законодателните промени, станали популярни като „Закон за търговските вериги“?

- Те са обект на коментар в публичното пространство повече от пет години. Важно е да се знае, че промените в ЗЗК всъщност са промени и в Закона за храните. Нещо, което убягна на обществото, а и на голяма част от бизнеса обаче е, че т. нар. „Закон за търговските вериги“ всъщност засяга всички сфери на стопанския живот. В Закона за защита на конкуренцията се въведе понятието „злоупотреба с по-силна позиция на договаряне“, очевидно такава биха могли да имат не само търговските вериги, а всеки един добре стоящ на пазара стопански субект. Експертите в сектора на модерната търговия от години застъпват становището, че държавна регулация не е нужна, много по-силен ефект има спазването на принципите на т. нар. Supply Chain Initiative, или Форумата на високо равнище за по-добре функционираща верига на предлагането на храни. Тази инициатива, учредена през 2013 г., бързо набира скорост и в нея участват всички модерни световни ритейлъри, всички големи световни производители на бързооборотни стоки и повече от 250 средни и малки фирми – предимно от Централна и Западна Европа. Към тази платформа трябва да се насочи вниманието на българските малки и средни производи-



1892

NAVIGATION  
MARITIME  
BULGARE

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

# КОРАБОПЛАВАНЕ С ТРАДИЦИИ ОТ ВЕКОВЕ

**НАДЕЖДЕН  
ПАРТНЬОР**

BŪLGARIYA  
BULGARIA

**В МОРСКИЯ  
ТРАНСПОРТ!**



ЗА ПОСЛЕДНИТЕ 10 ГОДИНИ МЕТРО КЕШ ЕНД КЕРИ БЪЛГАРИЯ Е ПЛАТИЛА ПОВЕЧЕ ОТ 450 МЛН. ЛВ. ДАНЪЦИ, ТАКСИ И ОСИГУРОВКИ



тели – там техният глас и мнение биха имали много по-голяма професионална тежест. Принципите на Supply Chain Initiative включват защита интересите на потребителите, върховенство на свободата на договаряне, поддържането на справедливи отношения по цялата верига на доставките - от търговската верига, през доставчика, до производителя и т. н. Този наш подход, който отчита и модерните европейски тенденции, обаче не бе възприет, макар че той би осигурил по-качествена саморегулация.

- Какви са вашите „за“ и „против“ така направените промени?

- Действащият Закон за защита на конкуренцията в голяма степен бе съобразен с европейското законодателство, като в някои отношения бе дори по-строг. Например, доколкото ми е известно, България е единствената европейска държава, в която за заблуждаваща реклама санкцията може да достигне до 10% от оборота на фирмата нарушител. Нека не бъде разбрана погрешно - санкция трябва да има, но тя трябва да е пропорционална на тежестта на нарушението, не може за техническа грешка в ка-

талог да бъдеш глобен със 100 000 лева, какъвто случай имахме преди няколко години. Законът има и положителни страни, например създава се Национален консултативен съвет за по-добро функциониране на веригата на предлагане на храни, както и Помирителна комисия, която да разглежда спорове между производители и търговци по пътя на медиацията, като ги решава извънсъдебно при отчитане добрите търговски практики в сектора. Нещо важно - това производство е предвидено да бъде безплатно, но очаквам да бъде и ефективно и в значително по-съкратени срокове от традиционните в съдебната система.

- Как да се намери златната среда на интересите на търговци, производители и потребители?

- Първата стъпка е прозрачността – потребителите имат право да знаят какво купуват и наше задължение е да им помогнем да направят информиран избор. Производителите и търговците са длъжни да търсят съвместни решения как това да се случи по най-добрия начин. Това трябва да им гарантира печеливш бизнес. Много от тези практики са

заложили в Supply Chain Initiative. Остава само да се приложат.

- По темата за печалбите на търговските вериги има много спекулации. Какви всъщност са фактите?

- Наистина се спекулира по въпроса колко печелят веригите и къде плащат данъци – и често без факти. Ето защо искам да хвърля малко светлина по тази тема. Само за последните 10 години МЕТРО Кеш енд Кери България е платила повече от 450 млн. лв. данъци, такси и осигуровки в държавния бюджет. За сравнение – тази сума е съпоставима с бюджета на държавата за здравеопазване за 2015 г. (за справка – стр. 50 на „Държавен вестник“ от 16 януари 2015 г., където е публикуван бюджетът). От първата фактура, издадена на клиент на МЕТРО Кеш енд Кери на 18 март 1998 г. до момента, всяка транзакция се документира посредством онлайн връзка с Националната агенция по приходите. Важно е не просто тези факти да се знаят и интерпретират открито, а и по този начин да се отдава дължимото уважение на хората, които работят в търговските вериги – а само в МЕТРО Кеш енд Кери те са повече от 2300. □



bulgarian petroleum company

**fuel production and trade**

**Teodorin Angelov** – manager:  
+ 359 888/304 830, angelov@insa.bg  
**Ivan Kiolov** - commercial representative:  
+ 359 888/223 640, kyolov@insa.bg  
**Mladen Kiolov** - commercial representative – South-East  
Bulgaria: + 359 884/788 889, m.kiolov@insa.bg  
**Yanko Budakov** - commercial representative:  
+ 359 884/206 120, jbudakov@insa.bg



CHEMICAL INDUSTRY

**production and trade of lubricating products**

**Sales Department :**  
+ 359 882/555532, trade@insa.bg  
**Maya Mekereshka** - commercial representative:  
+ 359 88 7783061  
**Ivan Penishev** - commercial representative:  
+ 359 82 555532



bulgarian gas company

**LPG trade**

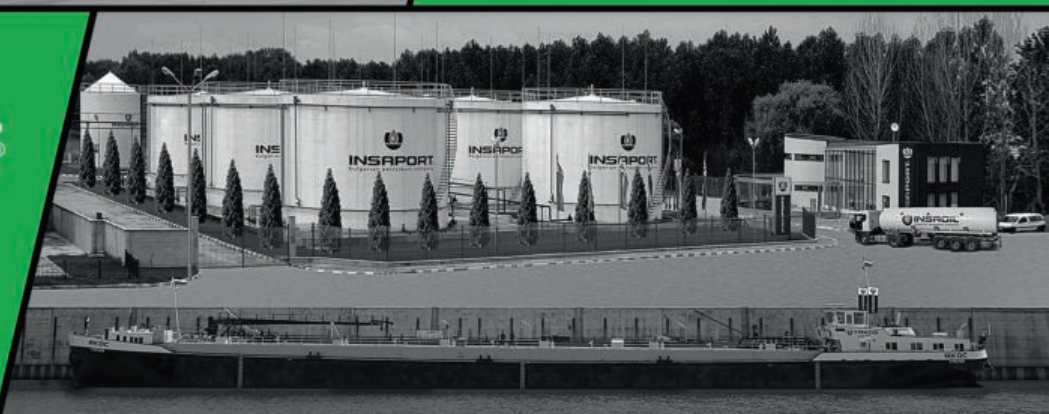
**Teodorin Angelov** – manager:  
+ 359 888/304 830, angelov@insa.bg  
**Ivan Kiolov** - commercial representative:  
+ 359 888/223 640, kyolov@insa.bg



bulgarian petroleum company

**fuel trade**

**Biser Ivanov** - commercial representative:  
+ 359 889/219 367, insaport@insa.bg



“INSA” group includes leading Bulgarian companies for manufacturing and distribution of petroleum products. Harmony and optimal balance between industry, innovation technologies, environment and application of highly effective structural decisions are basic tendencies, which determine the appearance and their development.

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

ПРАКТИКАТА НА „БЕЛИТЕ“ МАРКИ ВСЕ ПОВЕЧЕ СЕ РАЗШИРЯВА, ПРОИЗВОДСТВОТО СЕ КОНЦЕНТРИРА ВЪВ ВСЕ ПО-МАЛКО ФИРМИ



Пламен Грозданов е изпълнителен директор на Съюз „Произведено в България“ от 2012 г. В периода 2006-2012 г. е извънреден и пълномощен посланик на България в Руската федерация, като от 2008 до 2012 г. е и извънреден и пълномощен посланик на България в Туркменистан със седалище в Москва. Има богат опит като изпълнителен директор, управител или член на управителните органи в редица компании от корпоративния банкинг, инвестиционен и консултантски бизнес, производство и търговия. Той е заместник постоянен представител на България в ООН (1989-1992) и дипломат в посолството на България в Хелзинки, Финландия (1981-1985).

Пламен Грозданов:

## Мисли първо за МАЛКИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛ

- *Господин Грозданов, каква най-общо е днес ролята на търговските вериги?*

- Преди десетина години за големите търговски вериги се говореше само в позитивен план и се изтъкваха безспорно положителните аспекти от дейността им, сред които възможността да се купи почти всичко на едно място и на сравнително изгодна цена. Изтъкваха се предлаганите улеснения като места за паркиране, собствени услуги и т. н. Процесите на концентрация и вертикална интеграция доведоха до структурни промени във веригата за доставка на хранителни и нехранителни стоки между стопанските субекти. Бързото разрастване на мултинационалните дружества, засилената концентрация, в това число и в сферата на търговията на дребно, доведе до положението в много области големи транснационални дружества да контролират основна част от съответния пазар. Търговските вериги активно завладяват световния пазар, като в някои държави, сред които Германия, Великобритания, Франция, три или четири дружества контролират около и над 80% от търговията с хранителни стоки. В същото време малък брой относително силни участници във веригата на доставки също са в състояние да оказват силно влияние върху договарянето, например в хранително-вкусовата и фармацевтичната промишленост. Това доведе в някои случаи до прилагане на нелоялни търговски практики. В редица свои документи Европейската комисия стигна до извода, че когато едната страна е в по-силна позиция при воденето на преговори,

тя може едностранно да наложи условия на по-слабата страна, като работи единствено в полза на собствените си икономически интереси. Заради натрупаните проблеми преди четири години Съюз „Произведено в България“ поде кампания за спиране на нелоялните търговски практики.

- *Какво е мястото на българските производители в търговските вериги?*

- Все още не е такова, което бихме искали да имат и каквото би им позволило да се развиват. Проблемът е, че българските производители, които доставят на големите вериги, работят при много ниски маржове. Добавената стойност, респектив-



но печалбата, се разпределя много несправедливо в полза на търговеца. Всяка година се изисква ново увеличение на отстъпките, които производителят и доставчикът предоставят на търговските вериги. При някои стоки те достигат до 55-60% от цената, на която производителят или доставчикът доставя съответната стока. Това не може да продължава безкрайно. Ако даден производител работи само на вътрешния пазар, той до голяма степен е обречен. Появата на огромни супермаркети в централните части на градовете и дори в малките градчета доведе до фалирането на много квартални малки и средни магазини, някои от тях със собствено

производство. В тях процентът на продавани български стоки бе висок. В Европа, а и в САЩ, големите супермаркети основно са изнесени извън градовете. В някои страни са наложени ограничения в работното им време, именно с цел да се защитят интересите на малкия и средния бизнес в тази област, да се запазят традиционни производства и утвърдени форми на търговия и общуване.

*- С какви проблеми най-често се сблъскват българските производители в желанието да стигнат до пазара?*

- Големите търговски вериги на централно ниво сключват договори с мощни контрагенти,

които имат силно влияние върху даден сегмент на пазара. Условието на реализация на техните продукти, постигнати с големите търговски вериги в цялата им мрежа и във всички страни, където оперират, са в пъти по-добри от тези, предоставяни на български производител на подобен продукт. Веригите не могат да си позволят да налагат условията си на подобни контрагенти, както правят това с малките национални производители. Ето защо ЕС започна по-активно да се занимава с проблемите на малкия и средния бизнес и със защитата на неговите интереси. Бе прокламиран принципът „Мисли първо за малкия“, залегнал в Акта за малкия и средния бизнес, приет през 2008 г. Години наред обаче в България не се прави почти нищо по този въпрос. Условието, при които са поставени българските произво-



ЗАКОНОДАТЕЛНИТЕ  
ПРОМЕНИ СА  
СВЪРЗАНИ САМО  
С ХРАНИТЕ, ИЗВЪН  
ОБХВАТА ОСТАВАТ  
МНОГО ДРУГИ  
ГРУПИ СТОКИ

дители, особено в областта на селскостопанското производство и преработващата промишленост, са значително по-трудни. Субсидиите са пониски, условията за правене на бизнес по-неблагоприятни заради по-високите лихви по кредитите, липсата на скрита, прикрита или явна помощ от страна на държавата и т. н. Един друг проблем, значим за всички национални производители и доставчици, са т. нар. „бели“ или собствени марки на веригите от магазини. С тях веригите стават конкуренти на собствените си доставчици, които често са и тези, които ги произвеждат. Като правило производителите не печелят от подобна операция, защото маржовете там са почти нулеви, ако не и отрицателни. Но го правят, защото често това се поставя като условие, за да работят с веригата. Проблемът е, че практиката на „белите“ марки все повече се разширява, производството се концентрира във все по-малко производители.

- Как гледате на промените в Закона за защита на конкуренцията, станали популярни като „Закон за търговските вериги“? Вашите „за“ и „против“...

- Ние сме изцяло „за“ тях. С промените, направени в переходните и заключителни разпоредби на закона, се правят определени промени и в Закона за храните, създавайки един нов член 19, където са записани много добри и полезни текстове, регулиращи взаимоотношенията между търговеца и производителя, респективно доставчика, по веригата за предлагане на храни. Създава се и Нацио-

нален консултативен съвет за по-добро функциониране на тази верига, като съответно ще бъде създадена и Помирителна комисия. Това е първа и сериозна стъпка по пътя на саморегулацията на взаимоотношенията между търговец и производител, доставчик. Всички тези хубави текстове обаче се отнасят само за храните. Щеше да бъде добре по същия начин да се регулират взаимоотношенията и за други групи стоки като битова химия, парфюмерия и козметика. Но процесите са динамични.

- Как, според вас, да се намери златната среда на интересите на производители, търговци и потребители?

- Няма лесен отговор на този въпрос. Напоследък публичните власти в много страни от ЕС определят непопулярните търговски практики между доставчици и купувачи като важен политически въпрос. Резултатът е, че много държави предприеха действия за разрешаването му, но всяка от тях прилага свой подход за справяне с проблема.

- Какъв да е нашият път?

- Преди всичко това трябва да включва спазване на съществуващите закони и добра работа на регулиращия орган - Комисията за защита на конкуренцията. Нейната задача трябва да е свързана с недопускане на непопулярни търговски практики, да бъде изключена възможността от създаване на картелни, монополни или олигополни структури и договорки. Другият път е този на познанието, на изучаване и използване на опита на по-развити и напреднали от нас страни. □

В ПОСЛЕДНО ВРЕМЕ  
НЯМА НОВИ ИГРАЧИ НА  
БЪЛГАРСКИЯ ПАЗАР,  
ИМАШЕ САМО ЕДИН  
НЕУСПЕШЕН ОПИТ ЗА  
КОНСОЛИДАЦИЯ



Бойко Сачански е главен изпълнителен директор на „Билла България“. Завършил е МИО в УНСС, притежава и магистърска степен от Университета за административни науки в Шпайер, Германия. От 2000 г. работи за Групата REWE, започвайки като управител на първия супермаркет „Билла“ в България. Последователно заема позициите регионален мениджър и ръководител на отдел Маркетинг в „Билла България“. През 2010 г. оглавява отдел Продажби на „Билла Русия“, а 2012 г. става главен оперативен директор (COO) на „Билла Русия“. В началото на 2015-а се връща в София първоначално като COO на „Билла България“.



Бойко Сачански:

# Качеството да е на ПЪРВО МЯСТО

- *Господин Сачански, какво е мястото на „Билла България“ на българския пазар?*

- Билла е убедителен лидер в сектора на супермаркетите с голяма дистанция пред следващите ни Фантастико и Пикадили. Ако гледаме търговията с бързооборотни стоки като цяло, „Билла“ е в топ 3 след Кауфланд и практически наравно с „Лидл“. Пазарният ни дял е около 5%.

- *Конкуренцията расте, появяват се нови играчи. Как вие отстоявате вашето присъствие на пазара?*

- В последно време нови играчи на българския пазар не са се появили. Имаше само един неуспешен опит за консолидация. Наистина конкуренцията е голяма за сравнително малък пазар като българския. Потвърждение за това са редицата играчи, които напуснаха нашия пазар. На този фон присъствието на „Билла“ става все по-значимо благодарение на откриването на нови филиали и на растежа на оборота на съществуващите. Особено радващо е, че този ръст е за сметка на увеличаване на клиентите. Данните от първото полугодие ни дават основание да вярваме, че „Билла“ ще завърши годината с по-висок ръст от общия за сектора. Това на прак-

тика означава увеличаване на пазарния дял.

- *Как гледате на промените в ЗЗК, станали популярни като „Закон за търговските вериги“? Вашите „за“ и „против“...*

- Темата за законодателните промени беше широко дискутирана на всички възможни форуми и Сдружението за модерна търговия, чийто член е Билла, многократно имаше възможност да изкаже общата позиция на веригите за търговия с бързооборотни стоки. Тя е, че саморегулацията на основата на т. нар. Supply Chain Initiative е най-добрият начин за управление на отношенията между доставчици и търговци. От закона отпаднаха най-скандалните текстове, като например този, предвиждащ глоба в размер на 10% от оборота за предходната година, при това без ясни критерии за определяне на извършените нарушения или одобряването на общите търговски условия от Комисията за защита на конкуренцията. От друга страна обаче, остана условието за плащане в рамките на 30 дни – срок, далеч по-кратък от обращаемостта на някои стоки. Голяма практическа полза от така изменения ЗЗК аз не виждам, така че ми е трудно да изтъкна аргументи „за“.

- *Как, според вас, да се намери златната среда на интересите на търговци, производители и потребители?*

- Не е лесно да се постигне баланс между интересите на производителя, стремящ се към повишаване на закупните цени, и на потребителя, винаги търсещ най-ниските продажни цени. Трябва да добавим обаче още няколко заинтересовани лица, за да получим пълната картина. Това са служителите в търговската верига, които очакват повишаване на заплатите си, и инвеститорите и собствениците, които разчитат на печалба, равна поне на лихвения процент по банков депозит. Балансирането между тези противоречащи си интереси изисква всеки ден отново и отново да затвърждаваш и да доказваш постигнатото, но и да предлагаш нещо ново, уникално, най-добро за момента. Разбира се, всичко това е възможно само с амбициозен и способен екип.

- *Какво не бива да пропуснем по темата за търговските вериги в България?*

- Зная, че цените са темата, която вълнува повечето българи. Бих си пожелал все повече потребители и търговци в България да поставят на първо място качеството. □

ИНВЕСТИТОРИТЕ И СОБСТВЕНИЦИТЕ  
НА ТЪРГОВСКИ ВЕРИГИ РАЗЧИТАТ НА  
ПЕЧАЛБА, РАВНА ПОНЕ НА ЛИХВЕНИЯ  
ПРОЦЕНТ ПО БАНКОВ ДЕПОЗИТ

ЗАКОНОДАТЕЛНИТЕ  
ПРОМЕНИ НЕ  
ПРЕПЯТСТВАТ ПОЯВАТА  
НА НЕЛОЯЛНИ  
ТЪРГОВСКИ ПРАКТИКИ,  
А ИНСТРУМЕНТИТЕ ЗА  
ЗАЩИТА НА МАЛКИЯ  
ПРОИЗВОДИТЕЛ СА  
НАПЪЛНО АБСТРАКТНИ



Инж. Жана Никифорова Величкова е изпълнителен директор на Асоциацията на производителите на безалкохолни напитки в България, а преди това е била и неин председател. Има опит в частния бизнес и 16-годишна кариера в публичната администрация на Министерството на икономиката, енергетиката и туризма, където достига до директор на дирекция „Инвестиции, иновации и предприемачество“. Като началник отдел „Храни и хоризонтални въпроси“ е участвала активно в процеса на развитие на националното и европейското законодателство в областта на храните.

Инж. Жана Величкова:

## Постоянният ценови натиск е като **ДАМОКЛЕВ МЕЧ**

- Госпожо Величкова, какво е днес мястото на българските производители в търговските вериги?

- За производителите на безалкохолни напитки в България търговските вериги са важен партньор, но не и единствен. Ценово нашите продукти трудно намират конкуренция, а доверието в познатата и с положителна репутация марка дава още едно преимущество, когато веригата избира доставчик. Безалкохолните напитки, произведени от български фирми, имат трайно място на рафтовете във веригите магазини. Тяхното място би могло да бъде в пъти по-голямо, отчитайки огромното асортиментно предлагане в сектора, но България е член на ЕС и пазарът е отворен.

- С какви проблеми най-често се сблъскват българските производители в контакта с търговските вериги?

- Отстояваме принципната позиция да бъде следвана не само буквата на закона, включително във взаимоотношенията „доставчик-търговец“, но да се прилагат добрите търговски практики, а това означава – прозрачност, равнопоставеност, зачитане на интересите и на партньора в процеса на преговори. Задължения без обосновано икономическо покритие – под формата на такси от типа рожден ден, неоправданото прехвърляне на значителна, а дори и цялата част от търговския риск от инвестиционната програма или маркетинговата стратегия върху производителя не е сред примерите на добри търговски практики. За съжаление таки-

ва примери може да бъдат посочени, макар да отчитаме, че тяхната проява след засилените обществени дискусии вече не е толкова остра. Проблем са отложените, а дори и просрочените плащания за доставени и реализирани напитки, опитите за връщане на нереализирани стоки малко преди изтичане срока на годност, поставянето на специфични условия, които нямат пряко отношение в договарянето на доставки. Макар и да не е масово разпространено, има вериги длъжници на изрядните си доставчици.

- Производителите искат ниски цени. Има ли ценови натиск от страна на веригите?

- Основен проблем е тоталният ценови натиск. Цената и постоянното желание за нови и допълнителни отстъпки са като дамоклев меч за производителите. Не само цената, но и качеството трябва да влияе при избора на доставчици. Друг проблем, обвързан също с цената, е логистиката. Изискванията за доставка на продуктите в една централна складова база, намираща се на голямо разстояние от производителя, го изключва автоматично от състезанието.

- Какъв е вашият прочит на направените законодателни промени?

- Направените законодателни промени не отговарят на потребностите и не решават проблемите, които обосноваваха предложението за такива изменения. Те няма да предотвратят появата на нелоялни търговски практики, а инструментите за защита интереса на малкия производител са



СТРЕМЕЖ  
НА МНОГО  
БЪЛГАРСКИ  
ПРОИЗВОДИТЕЛИ  
Е ТЪРГОВСКИТЕ  
ВЕРИГИ ДА СА  
ТЕХЕН УСТОЙЧИВ  
ПАРТНЬОР И ЧРЕЗ  
ТЯХ ДА СЪПЯТ НА  
НОВИ ПАЗАРИ

напълно абстрактни. Заложени-те промени в Закона за храните също не вярваме да имат ефект. Опцията съдебно дело в търсене защита на интереса винаги е била възможна, но тя е като Давид да се изправи срещу Голиат при липса на равни други условия. Помирителните комисии с пожелателни функции и ограничени правомощия не са гаранцията, за която пледираше бизнесът. Дори само възможността за действие в защита интереса на потребителя да бъде оправдано от гледна точка на злоупотреба с по-силна позиция – отваря вратата за нестихващия глас, който чуваме: „Ниска цена – това иска потребителят“. После ще ни питат какъв е съставът на напитките, които се предлагат в най-ниския ценови сегмент. Броят на предприятията намалява, вместо да расте, защото ресурсите им свършват и те не могат да продължат напред. Има граници, които не бива да бъдат преминавани, а те вече са достигнати. Натискът за „процент подобрене“ ще откаже още производители.

- Как да се намери „златната

*среда“ на интересите на производители, търговци и потребители?*

- Нормалността дефинира „златната среда“ не само в тези, а във всички отношения. Да зачитаме партньора си по начин, по който бихме искали да се отнасят към нас – там е златната среда. Да работим заедно в условията на добри и лоялни взаимоотношения, да си партнираме за развитие на категориите, за повече пазарни позиции на продуктите, които оставят добавена стойност в реалния сектор в страната – търговските вериги може да промотират нашите продукти извън ограничения ни пазар, да мислим дългосрочно и да развиваме стратегически партньорства, всеки да има изгода от сделката и условията да не бъдат нарушавани. Прекомерните регулации не са желани от никого, но в определени случаи трябва да търсим по-малкото зло, докато вървим по пътя си на развитие. Все по-ясно се очертава перспективата за хармонизирани регулации – темата се обсъжда на групи на най-високо ниво в Брюксел и е напълно възможно европейско решение

в посока регулация. Проблемите са общи и се надяваме да бъде намерено решение. Това не означава, че България трябва да чака – дебатът по темата има важна функция за взимането на решение.

- Какви неизползвани резерви виждате?

- Говорим малко за добрите примери, а такива знаем, че има. Вярвам, че силата на добрия пример има заразителен ефект. Ние искаме да водим открит и обективен диалог по темата – да казваме слабостите, но и да показваме добрите практики. Можем заедно с подкрепата на държавата и медиите, на потребителските и на работодателските организации да градим схеми – прозрачни, достъпни и разбираеми за всички, които гарантират лоялната конкуренция и обслужват общия интерес. Това, че е приет един закон, не означава, че темата е изчерпана. Ние ще продължим да работим в защита интереса на бранша, на производителите. Нашата цел е верните решения да станат утвърдена обичайна практика. □



Кирил Домусчиев и Пламен Димитров:

# ИКОНОМИКАТА не расте на сянка

СИНДИКАТИТЕ И РАБОТОДАТЕЛИТЕ ТРЯБВА ДА СА КАТО ЕДИН ОТБОР  
ПО ТЕМИ, КОИТО СА ВАЖНИ ЗА РАЗВИТИЕТО НА БЪЛГАРИЯ

**К**онфедерацията на работодателите и индустриалците в България (КРИБ) и Конфедерацията на независимите синдикати в България (КНСБ) си подадоха ръка за противодействие на сивата икономика. Двете организации работят заедно по проект, финансиран по оперативна програма „Човешки ресурси“. Той е разработен от КРИБ и поставя началото на поредица от съвместни действия. През септември ще бъдат направени шест кръгли маси, свързани с регионалното развитие, изсветляването на бизнеса и недопускането на сиви практики и сиво богатство

на местно ниво. В края на октомври ще се проведе национална конференция за обобщаване на резултатите. Препоръките ще бъдат предоставени на изпълнителната и на законодателната власт, ще има и предложения за законодателни промени. Следващата съвместна стъпка ще е в началото на 2016 г., когато се очаква да започне изпълнението на друг проект, в който водещата роля ще е на КНСБ. Той ще е насочен към 100-те най-добри български компании, членове на КРИБ, и техните подизпълнители. Целта на двете кампании е да допринесат за нещо по-добро за бизнеса и за работещите.

*За борбата със сивата икономика, за пресечните точки на интересите, но и за големите различия между работодатели и синдикати, за съживяването на българската икономика и за привличането на инвеститори разговаряме с председателя на КРИБ Кирил Домусчиев (К. Д.) и с президента на КНСБ Пламен Димитров (П. Д.)*



Kiril Domuschiev and Plamen Dimitrov:

# ECONOMY does not grow in the shadow

TRADE UNIONS AND EMPLOYERS MUST ACT AS ONE TEAM ON ISSUES THAT ARE IMPORTANT FOR THE DEVELOPMENT OF BULGARIA

**C**onfederation of Employers and Industrialists in Bulgaria (CEIBG) and the Confederation of Independent Trade Unions in Bulgaria (KNSB/CITUB) joined efforts to tackle the informal economy. The two organizations are working together on a project, financed by the operational program "Human Resources". It was developed by CEIBG and marks the beginning of a series of joint actions. In September six round tables will be formed to discuss regional development, formalizing the informal business and prevention of illegal

practices and wealth generated in the informal, at local levels. A national conference will be held at the end of October to summarize the results. The recommendations will be submitted to the executive and the legislature; there will be also proposals for legislative changes. The next joint step will be at the beginning of 2016, when another project under the lead of CITUB is expected to start. The project will focus on the 100 best Bulgarian companies, members of CEIBG and their subcontractors. The goal of both campaigns is to contribute to improvements for business and working conditions.

**We discuss combating the informal economy, the intersections of interests, but also the large differences between employers and trade unions, the revival of the Bulgarian economy and attraction of investors with the President of CEIBG Kiril Domuschiev (K. D.) and the President of the CITUB Plamen Dimitrov (P. D.)**



автор: Татяна Явашева

- „Икономиката не расте на сянка“ – какво е това: констатация след 25 години опити за създаване на пазарна икономика, слоган на една кампания, или...

- **К. Д.:** Първо е констатация, защото в продължение на 25 години сивата икономика се разви, като достигна своя пик в края на 90-те години на миналия век, но после започна да намалява. Крайната цел на нашата кампания е тя да се свие до средните нива за Европейския съюз, а защо не и под тях.

- **П. Д.:** Това е извод, който се налага не само в България, но и в глобален мащаб. Световната банка, МВФ, Международната организация на труда все по-често говорят за неформалната икономика и за нейното негативно влияние върху формалната. На преден план излиза необходимостта от трансформирането ѝ към формална, за да не потиска потенциала, иновацията и предприемаческата инициатива на този, който е във формалния сектор, а от друга страна, за да не се загубят работните места, които вече са създадени. Нашата цел е да се ограничи нелоялната конкуренция между бизнеса. Когато сивият сектор премине „на светло“, ще се плащат данъци и осигуровки в пълен размер.

- *Защо КНСБ и КРИБ си подадоха ръка за противодействие на сивата икономика?*

- **К. Д.:** КРИБ е най-голямата работодателска

организация, нормално е да покани за партньор най-големия синдикат. И работодателите, и работещите са потърпевши от сивата икономика и от тези, които нямат желание да си плащат данъците, да плащат максималния осигурителен размер на своите работници. Всички сме потърпевши от това и е нормално да сме заедно със синдикатите, както сме заедно и по други теми, по които намираме допирни точки – например пенсионната реформа.

- **П. Д.:** В противодействието на това явление интересите на синдикатите и на работодателите съвпадат. В сивия сектор няма синдикати, следователно там няма кой да се грижи за правата на работещите. Цялото общество има интерес всички да са на светло и затова с най-голямата представителна работодателска организация КРИБ си подаваме ръка.

- *Изключение или правило е синдикати и работодатели да обединят усилията за определена кауза?*

- **К. Д.:** Смятам, че това трябва да се превърне в правило, макар години наред то да беше изключение. Това е първата кампания, която сближава работодатели и синдикати. Надявам се с КНСБ, а и с КТ „Подкрепа“, да се превърнем в отбор, който да работи за общото благо на страната, а не да сме в постоянно противоборство.

- **П. Д.:** В развития свят, към който България опитва да се приобщи, по-скоро е правило синдикати и работодатели да си взаимодействат по определени теми. Разбира се, остават много различия по простата причина, че това са две страни на една монета. По природа интересите ни са коренно различни, макар понякога да се сближават. Нормално е работникът да иска повече за себе си, а предприемачът, който е създал бизнеса, да държи за него да остане по-големият дял. Но се стига до разбирането, че примиряването на интересите е възможност да изработим повече, да генерираме по-висока печалба и да я разпределим по-справедливо.

- *Сивата икономика начин на оцеляване ли е, или тя е бедствие, с което трябва да се борим?*

- **К. Д.:** Има фирми и хора, за които тя е начин на оцеляване. Ще изкараме тези фирми от сивия сектор, ако създадем по-добра среда за правенето на бизнес. България е с най-скъпата електроенергия и с най-скъпия природен газ. Фирми, които нямат резерви да покрият поредното поскъпване на енергоносителите, са принудени да станат част от сивия сектор. Има и такива, за които сивият сектор е хитруване и търсене на

Author: Tatiana Yavasheva

---

**- „Economy does not grow in the shadow” - what is it: an observation after 25 years of attempts to create a market economy, the slogan of a campaign, or ...**

**- K. D.:** First, it is an observation, because for 25 years the informal economy has grown, reaching its peak in the late 90s of the last century, but then began to decline thereafter. The ultimate goal of our campaign is to shrink it to the average level of the European Union, and why not even below it.

**- P. D.:** This is a conclusion which is gaining importance not only in Bulgaria but also globally. The World Bank, IMF, ILO are increasingly talking about the informal economy and its negative impact on the formal one. First, there is a need to transform it to a formal one in order to protect the potential, innovation and entrepreneurship of those in the formal sector, on the other hand, in order not to preserve the jobs that have been already created. Our goal is to reduce unfair competition among businesses. When the informal sector becomes formal, taxes and social security contributions will be paid in full.

**- Why did CITUB and CEIBG join efforts to tackle the informal economy?**

**- K. D.:** CEIB is the largest employers' organization, it is normal to invite as a partner the largest trade union. Both employers and workers are victims of the informal economy and those who are unwilling to pay their taxes and the maximum insurable amount of their workers. We are all affected by that and it is normal to cooperate with the trade unions, as we are working together on other issues, such as the pension reform, on which we find common ground.

**- P. D.:** When it comes to combating this phenomenon the interests of trade unions and employers match. In the informal sector there are no trade unions, therefore there is no one to care for workers' rights. The whole society has an interest to participate in a formal economy and therefore we work together with the largest employers' organization CEIBG.

**- Is it an exception or a rule for trade unions and employers to join forces for a particular cause?**

**- K. D.:** I think this should become the norm, though for years it has been an exception. This is the first campaign that brings employers and trade unions together. I hope that, together with CITUB, and Confederation of Labor Podkrepa, we become a team that works for the common good of the country and to avoid constant confrontation.

**- P. D.:** In the developed world, which Bulgaria tries to join, the rule is rather that unions and employers



interact on specific topics. Of course, many differences remain simply because these are two sides of the same coin. By nature our interests are fundamentally different, although they sometimes converge. Normally, the worker wants more for himself and the entrepreneur who has created a business, wants to keep the larger share. However, it becomes apparent that reconciliation of interests offers the potential to produce more, to generate higher profit and to distribute more equitably.

**- Is gray economy a means of survival or is it a disaster against which we have to fight?**

**- K. D.:** There are companies and people for whom it is a way of survival. We will move these companies away from the gray sector, if we create a better environment for doing business. Bulgaria has the most expensive electricity and the most expensive natural gas [in the EU]. Companies that do not have reserves to cover another increase in energy prices, are forced to become part of the gray sector. There are others, for which the gray sector is a way of cheating and searching for wealth at any cost. However, we will all pay the price, because we will continue living in a country that remains the poorest in Europe, with the lowest pensions, the worst roads and most problematic infrastructure. The former type of companies arouse pity, but the latter not at all, because for them living in the gray sector is a matter of mentality.

**- P. E.:** According to some claims, the gray economy is a way of survival, but now even in India it is not





КИРИЛ ДОМУСЧИЕВ Е ПРЕДСЕДАТЕЛ НА УПРАВИТЕЛНИЯ СЪВЕТ НА КОНФЕДЕРАЦИЯТА НА РАБОТОДАТЕЛИТЕ И ИНДУСТРИАЛЦИТЕ В БЪЛГАРИЯ ОТ НОЕМВРИ 2014 Г. ТОЙ Е ПРЕДСЕДАТЕЛ НА НАДЗОРНИЯ СЪВЕТ НА „БИОВЕТ“ АД, ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР НА „ХЮВЕФАРМА“ АД И ПРЕДСЕДАТЕЛ НА НАДЗОРНИЯ СЪВЕТ НА ПАРАХОДСТВО „БЪЛГАРСКИ МОРСКИ ФЛОТ“.

богатство на всяка цена. Но всички плащаме цената за това, защото ще продължим да живеем в страна, която остава най-бедната в Европа, с най-ниските пенсии, с най-лошите пътища и с най-проблемната инфраструктура. Първият вид компании будят съжаление, а другите изобщо не са за съжаление, защото за тях животът в сивия сектор е въпрос на манталитет.

- П. Д.: Според някои твърдения, сивата икономика е начин на оцеляване, но вече дори и в Индия това не се приема. Сивата икономика не генерира просперитет и устойчивост на обществата, напротив – провокира катклизми и бунт на хората. Затова не може да се приема извинението, че заради кризата бизнесът отива „на сянка“. Дейността в зоната на здрача е добре да се легализира, а не да се ликвидира.

- Според г-н Домусчиев плащането на пълния размер на данъците и осигуровките не е разход, а е инвестиция в бъдещето. Защо?

- К. Д.: Всички искат добро възнаграждение и нормална среда за живот. Работещите очакват някой ден да се пенсионират с добри пенсии. Ако в България е добре, никой няма да търси щастието си някъде другаде. Ето защо данъците и осигуровките са инвестиция в бъдещето.

- П. Д.: Освен законодателните решения и натиска на институциите, трябва да има и промяна в мисленето. Взаимно трябва да се убедим, че плащането на данъци и осигуровки не е разход за бизнеса, а е инвестиция в устойчивото развитие на икономиката и в работещи хора, които да развиват своите умения и квалификация и да се чувстват удовлетворени да работят и да живеят в България.

- Г-н Димитров препоръчва хората на наемния труд винаги да изискват трудов договор. Има ли работникът силата да го изиска от работодателя?

- К. Д.: Смятам, че може да го изиска. По време на срещите ни в рамките на кампанията по проекта ще съберем информация дали все още има случаи, в които работникът не знае дали е осигуряван, върху какъв доход са осигуровките му, плащани ли са те изобщо. Укриването на осигуровки вече се наказва, но контролът

regarded as such. The informal economy does not generate prosperity and stability for societies, on the contrary – it provokes upheaval and rebellion in people. Therefore, an excuse that due to the crisis the business is becoming informal cannot be accepted. The informal activity is better to be legalized instead of liquidated.

- According to Mr Domuschiev the payment of the full amount of taxes and contributions is not an expense but an investment in the future. Why?

- K. D.: Everybody wants a good pay and a normal living environment. Workers expect someday to retire with a good pension. If conditions in Bulgaria are good, no one will seek his fortune elsewhere. Therefore, taxes and insurance are an investment in the future.

- P. D.: Besides legislative decisions and the pressure from institutions, there must be a change in thinking. We should convince each other that paying taxes and insurance is not a cost to business but an investment in sustainable development of the economy and for working people to develop their skills and qualifications and to feel satisfied to work and live in Bulgaria.

- Mr. Dimitrov recommended hired people always require a contract of employment. Does the worker have the power to require it from the employer?

- K. D.: I think that the worker can require such contract. During our meetings, the campaign project will collect information on whether there are still cases where the worker does not know whether they are insured, what is the income basis of their insurance, and whether contributions are paid at all. Evading contributions is already being punished, but control should be strengthened.

- P. D.: Over the past 10 years the Bulgarian market has been experiencing increasingly acute shortage of skilled personnel, and when skilled labour is sought, its position before

KIRIL DOMUSCHIEV HAS BEEN CHAIRMAN OF THE BOARD OF THE CONFEDERATION OF EMPLOYERS AND INDUSTRIALISTS IN BULGARIA SINCE NOVEMBER 2014. HE IS CHAIRMAN OF THE SUPERVISORY BOARD OF BIOVET, CEO OF HUYEPHARMA AND CHAIRMAN OF THE SUPERVISORY BOARD OF NAVIGATION MARITIME BULGARE.

трябва да се засили.

- **П. Д.:** През последните 10 години българският пазар изпитва все по-остър недостиг на квалифицирани кадри, а когато квалифицираната работна ръка е търсена, нейната позиция пред работодателите се засилва. Това важи за ИТ сектора и за инженерната сфера, липсват технически и медицински кадри, има недостиг дори на учители. Когато дефицитът на професионалисти се задълбочава, тогава нараства възможността да изискваш не само трудов договор, но и по-висока заплата, осигуровки, условия на труд. Иначе е вярно, че работникът винаги е по-слабата страна и ако е един от многото, той се страхува да постави по-остро въпроса. Ето защо квалифицираните кадри днес имат по-голяма пазарна сила, отколкото имаха само преди 5 години. А трудовият договор е важен, тъй като без него няма осигурителни права.

- *По коя друга тема КРИБ и КНСБ имат съгласие?*

- **К. Д.:** Темите са много. Те също усещат, че България е най-бедната в Европа, че икономиката не се развива с необходимите темпове. Дори и ръстът на БВП през тази година спрямо ръста на другите източноевропейски икономики не е най-високият. Нормално е синдикатът да излезе от консервативната си позиция по много въпроси и да направи компромис, както работодателите правят компромис по определени теми. Имаме съгласие да работим по пенсионната реформа, първите стъпки вече са факт. Единни сме по темата за цената на електроенергията, тя е болна за нас и през септември ще имаме доста работа по нея.

- **П. Д.:** Една от темите е липсата на адекватна система за образование, продължаващо обучение и квалификация. Заедно с бизнеса имаме надежда, че ще се намери подходящото законодателно решение. Важно е образованието да не е самоцел, а да е съобразено с нуждите на бизнеса. Трябва да се създадат и секторни фондове за квалификация и преквалификация, а също за поддържащо обучение, които да отпускат средства за заявка на фирмите. Това е от жизнена важност за по-малкия бизнес.

- *В какво са различията ви?*

- **К. Д.:** Немалка част от членовете на синдикатите са в държавни дружества и за съжаление през годините позицията им не е дала възможност в тях да се предприемат кардинални реформи – например в енергетиката и в БДЖ. Има много компании, в които синдикатите не позволяват сериозни промени. Давам си сметка, че за тях членската маса е важна, но това не позволява дружествата да намерят успешната формула за своето развитие. Виждате сходни частни компании как просперират, с колко хора го правят и каква производителност на труда имат, колкото и синдикатите да не харесват думата производителност. Може да сравним нашите „Мини Марица-изток“ с подобна мина в Чехия или Гер-

employers increases. This applies to the IT and the engineering sector, there are technical and medical staff shortages even a lack of teachers. When the shortage of professionals deepens, then one has the power to not only require a contract of employment, but also a higher salary, benefits and working conditions. Otherwise, it is true that the employee is always the weaker party, and as one of the many employees he is afraid to pose the question more bluntly. Therefore, the skilled staff nowadays has more market power than it had only 5 years ago. A contract is important because without it there are no insurance rights.

- **What other topic do CEIBG and CITUB have a consent on?**

- **K. D.:** The topics are many. They also feel that Bulgaria is the poorest in Europe, the economy does not develop at the necessary pace. Even the GDP growth this year compared to growth of other Eastern European economies is not the highest. It is normal for the union to move away from its conservative stance on many issues and make compromises, similarly employers compromise on certain topics. We have agreed to work together on the pension reform, the first steps have already been taken. We stand united on the issue of electricity prices, it is a sensitive issue for us, in September we will have a lot of work on it.

- **P. D.:** One of the topics is the lack of an adequate system of education, continuing education and training. Together with the business we hope that a suitable legislative solution will be found. It is important that education is in line with business needs. Sector-specific funds must be created for training and retraining and also for ongoing training and these funds should provide grants at the request of companies. This is vital for small businesses.

- **What do you disagree on?**

- **K. D.:** Quite a few union members are in state-owned companies and, unfortunately, over the years, their position did not allow them to undertake sweeping reforms - for example in the energy sector and the Bulgarian State Railways (BDZ). There are many companies where unions do not allow major changes. I realize that for them the membership volume is important, but this does not allow the companies to find a successful formula for their development. Observe how similar private companies prosper, what amount of people they have and what labor productivity they have, as much unions do not like the term labor productivity. We can compare our [coal mining company] Mini Maritsa Iztok with a similar

ПЛАМЕН ДИМИТРОВ  
Е ПРЕЗИДЕНТ НА  
КОНФЕДЕРАЦИЯТА  
НА НЕЗАВИСИМИТЕ  
СИНДИКАТИ В БЪЛГАРИЯ  
ОТ 2010 Г. НАСАМ, КАТО В  
ПЕРИОДА 1997-2010 Г.  
Е ВИЦЕПРЕЗИДЕНТ  
НА КНСБ. БИЛ Е  
ИЗПЪЛНИТЕЛЕН СЕКРЕТАР  
НА ДЕПАРТАМЕНТИТЕ  
„ОБУЧЕНИЕ И  
КВАЛИФИКАЦИЯ“  
И „БРАНШОВИ И  
РЕГИОНАЛНИ СТРУКТУРИ“  
В КНСБ. В СТРУКТУРИТЕ  
НА СИНДИКАТА Е ОТ  
1991 Г., КОГАТО СТАВА  
ОБЛАСТЕН КООРДИНАТОР  
ЗА ВАРНА. ОТ 2003 Г.  
НАСАМ Е ПРЕДСЕДАТЕЛ  
НА УС НА КОЛЕЖА ЗА  
РАБОТНИЧЕСКО ОБУЧЕНИЕ  
В СОФИЯ.

PLAMEN DIMITROV HAS BEEN  
PRESIDENT OF CONFEDERATION OF  
INDEPENDENT TRADE UNIONS IN BUL-  
GARIA SINCE 2010, IN THE PERIOD  
BETWEEN 1997 AND 2010, HE HAS  
BEEN VICE PRESIDENT OF THE CON-  
FEDERATION. HE WAS EXECUTIVE  
SECRETARY OF THE DEPARTMENT  
'EDUCATION AND TRAINING' AND  
'BRANCH AND REGIONAL STRUC-  
TURES' IN THE CONFEDERATION. HE  
HAS BEEN WITHIN THE STRUCTURES  
OF THE UNION SINCE 1991 WHEN HE  
BECAME ITS REGIONAL COORDINA-  
TOR FOR VARNA. SINCE 2003 HE  
HAS BEEN THE CHAIRMAN OF THE  
WORKERS' EDUCATION AND TRAIN-  
ING COLLEGE.





Кирил Домусчиев (в средата) с бизнесмени на Пролетния бал на КРИБ

мания по брой работещи, производителност и т. н. Ще видим, че у нас положението е драматично. Със синдикатите ще имаме различия, тъй като дори лидерите им да разбират, че не са прави, ще отстояват интересите на своите членове.

- **П. Д.:** Доходите и разпределението са изконното ни различие. По отношение разпределението на първичния доход се получи изкривяване, а това е фундаментът на усещането за справедливост в едно общество. Българинът не настоява за немска заплата, той иска да е оценен справедливо и да получи своята част от произведеното. Но няма прозрачност какво всъщност е произведено. Затова в света е създадено колективното трудово договаряне, което разчита на системите на информиране и консултиране.

- *Работодатели казват, че тук доходите са ниски, тъй като производителността е по-ниска. Така ли е?*

- **К. Д.:** Производителността е много по-ниска по много причини. Самата среда не е в подкрепа на бизнеса. Природният газ, електроенергията са най-скъпите в Европа и това спъва индустриите, за които те са определящи. Когато работодателят има недостатъчно квалифицирани работници, когато не е инвестирал в ново оборудване, тъй като банковото финансиране в България е най-скъпото в Европа, той търси начини да компенсира себе-стойността, за да е конкурентен на пазара. Единственият начин е да се плащат по-ниски заплати,

отколкото в Германия, където един специалист работи колкото трима наши, а там токът и газът за индустрията са много по-евтини. Популизмът силно се разви у нас и уж се мислеше за хората, но в крайна сметка оставаме най-бедната държава в Европа, в България заплатите са най-ниски и за съжаление не виждам светлина в тунела, освен ако председателят на КЕВР Иван Иванов не каже какъв е пътят.

- **П. Д.:** Производителността на труда се определя първо от знанията и уменията на работниците и служителите, а второ, от технологията, с която те работят. Ако ми дадете лопата, а другият работи с багер, няма как да имам неговата производителност. И най-добрите работници, ако не ползват конкурентна технология, не може да постигнат висок резултат. В този четвърт век трябваше икономиката да се капитализира и в първите 10-ина години на прехода към пазарна икономика приехме това извинение с производителността. Но то продължава вече трето десетилетие и повече не може така. Пазарът вече е отворен и Западна Европа предлага друго възнаграждение на кадрите. За тези заплати в България има все по-малко кадри и все повече няма да има. Високата норма на печалба се постига с технология плюс квалифицирани и знаещи хора. Въпросът на въпросите е как проблемът със заплащането на труда ще бъде разрешен в България. Ако младите избягат, в един момент няма да има на кого да дадем по-високите заплати. Кой тогава ще дойде да инвестира у нас?

mine in the Czech Republic or Germany in terms of the number of employees, productivity and so on. We will see that in our country the situation is dramatic. We will have differences with the unions, as even if their leaders realize that they are not right, they will continue defending the interests of their members.

- **P. D.:** Income and distribution are our long cherished difference. The allocation of primary income has been distorted, and this is the foundation of a sense of fairness in a society. Bulgarians do not insist on German wage, they want to be assessed fairly and to receive their share of the output. But there is no transparency as to what is produced. Therefore, collective bargaining was created, relying on a system of information and consultation.

- **Employers say that here the income is low because productivity is low. Is that so in reality?**

- **K. D.:** Performance is much lower for multiple reasons. The environment itself does not support the business. Natural gas and electricity are the most expensive in Europe, and this hinders the industries for which these resources are decisive. When the employer has insufficient skilled employees, has not invested in new equipment, as bank financing in Bulgaria is the most expensive in Europe, the employer is looking for ways to offset the costs and be competitive. The only way is to pay lower wages than in Germany, where a specialist works as three Bulgarian ones, and where electricity and gas for the industry are much cheaper. Populism has highly developed in our country and

one was supposed to be thinking of the people, but we ultimately remain the poorest country in Europe; in Bulgaria wages are the lowest and, unfortunately, I see no light in the tunnel, unless the President of the Energy and Water Regulatory Commission (EWRC) Ivan Ivanov shows us the way.

- **P. D.:** Labor productivity is defined, first, by the knowledge and skills of employees, and second, by the technology with which they work. If you give me a shovel and the other works with an excavator, I can not match his performance. Even the best workers, without competitive technology can not achieve a high performance. In this quarter century the economy should have capitalized and in the first 10 years of transition to a market economy we accepted this excuse with the performance. But this has continued for three decades and cannot continue like this. The market is open and Western Europe offers different remuneration for the staff. With those salaries in Bulgaria, there will be fewer staff and it will decline further. High profitability is achieved with technology plus skilled and knowledgeable people. The biggest questions is how the problem with the wage will be resolved in Bulgaria. If the young people escape, we will reach a point when there will be no one to give higher wages to. Who then will come to invest in our country?

- **What deters foreign investors to benefit from low taxes in Bulgaria and the cheaper labor?**

- **K. D.:** They are concerned that the cheap labor is



Пламен Димитров (в средата)  
на посещение в предприятие

НЕ ВИЖДАМ СВЕТЛИНА В ТУНЕЛА ЗА  
УСТОЙЧИВА БИЗНЕС СРЕДА И ВИСОКИ  
ДОХОДИ, ОСВЕН АКО ПРЕДСЕДАТЕЛЯТ НА КЕВР  
ИВАН ИВАНОВ НЕ КАЖЕ КАКЪВ Е ПЪТЯТ

**Кирил Домусчиев**

- Кое възпира чуждестранните инвеститори да се възползват от ниските данъци в България и от повечината работна ръка?

- **К. Д.:** Притеснява ги, че евтината работна ръка не е достатъчно квалифицирана. Неприемлива за инвеститорите в индустриално производство е високата цена на електроенергията и на газа, още повече че цените им занапред са непредсказуеми. Притеснява ги и непредсказуемата среда в България, голямата бюрокрация и постоянните спънки за всичко. За някои компании притеснителен е зеленият рекет на екологите. Всичко това ги кара да изберат някоя съседна държава.

- **П. Д.:** Винаги, когато сме питали инвеститорите, отговорите са започвали с корупцията, липсата на правова държава и справедлив съдебен процес, натиска на администрацията, бюрокрацията. Заплащането на труда и осигуровките са несъразмерно по-ниски от тези, които на Запад плащат. Много се спекулира с това, че ако заплатите се повишат, инвеститорите няма да дойдат. Те и сега не идват, но по други причини.

- *Напоследък, когато задавам въпроса как да съживим икономиката, ми казват, че отговорът е като за Нобелова награда. Как да се постигне растеж на българската икономика?*

- **К. Д.:** Не мисля, че е чак за Нобелова награда, просто трябва да видим какви са добрите практики във водещите икономики в Европа. С активната си позиция КРИБ работи в тази посока. До момента има около 15% ръст на износа, има и ръст на БВП, но може и по-добре. Цената на природния газ и на електроенергията, а също качеството на работната ръка и липсата на специалисти са проблеми, които трябва да намерят решение. Бързото издаване на сини карти за кадри, които се наемат от трети страни, е една добра възможност.

- **П. Д.:** С бизнеса и с браншови камари вложихме доста усилия, за да създадем визия за секторното развитие на България. От 15 месеца тя е факт и стои на бюрата на изпълнителната власт. Имаме взаимодействие и с Българската академия на науките по тези

not sufficiently qualified. The high cost of electricity and gas is unacceptable for investors in industrial production, even more so the unpredictable future of the prices. The unpredictable environment in Bulgaria bothers them, a lot of bureaucracy and the constant hurdles. For some companies the 'green racketeering' environmentalists is a concern. All of this makes them choose some neighboring country.

- **P. D.:** Whenever we have asked investors, their answers start with corruption, lack of rule of law and due process, the pressure of the administration, bureaucracy. Wages and social security contributions are disproportionately lower than those paid in the West. Many speculate that if wages rise, investors will not come. Now they do not come either, but for other reasons.

- **Lately, when I ask the question how to revive the economy, they say that the answer should receive the Nobel Prize. How to achieve growth of the Bulgarian economy?**

- **K. D.:** I do not think it is for the Nobel Prize, we just have to see what are the best practices in the leading economies in Europe. With its active position CEIBG works in this direction. So far there is about 15% growth in exports, there is some GDP growth, but it can be improved. The price of natural gas and electricity, as well as the the quality of the workforce and lack of specialists are problems that need to be resolved. The rapid issuance of blue cards for staff who are recruited from countries outside of the, is a good opportunity.

- **P. D.:** We invested a lot of efforts together with the business and industry chambers to create a vision for sectoral development in Bulgaria. For 15 months it has been created and stands on the desks of the executive. We also interact with the Bulgarian Academy of Sciences on these issues. Our desire is not to receive the Nobel Prize, but to show that the economic development of Bulgaria is a possible mission. It can only be achieved

I SEE NO LIGHT IN THE TUNNEL FOR SUSTAINABLE BUSINESS ENVIRONMENT AND HIGH INCOMES, UNLESS THE PRESIDENT OF THE ENERGY AND WATER REGULATORY COMMISSION (EWRC) IVAN IVANOV INDICATES US SUCH A WAY.

**Kiril Domuschiev**







## АКО МЛАДИТЕ ИЗБЯГАТ ОТ БЪЛГАРИЯ, В ЕДИН МОМЕНТ НЯМА ДА ИМА НА КОГО ДА ДАДЕМ ПО-ВИСОКИТЕ ЗАПЛАТИ

**Пламен Димитров**

въпроси. Желанието ни не е да получим Нобелова награда, а да покажем, че икономическото развитие на България е мисия възможна. Тя може да се осъществи само със съвместните усилия на предприемачите, хората на труда, академичната мисъл и тези, които държат кормилото на властта.

- *Вашият най-важен въпрос към синдикатите, респективно към работодателите?*

- **К. Д.:** Синдикатите настояват за по-високи доходи. Моят въпрос към тях е откъде ще дойдат парите и кой в България ще произвежда с европейска производителност на труда. Внедряването на нови технологии повишава производителността на труда, но съкращава работните места. Тези, които ще работят с тях, ще са няколко пъти по-добре платени. Влизаме в омагьосан кръг. Не вкараме ли нови технологии, синдикатите трябва да кажат откъде да дойдат парите. Внедрим ли нови технологии, те ще трябва да се примирят със съкращенията на кадри.

- **П. Д.:** Фундаменталният въпрос са доходите. Трябва да решим как по-справедливо да се разпределя доходът на предприятието. Обикновено за работниците остават трудностите, а ползите се превръщат в мерцедес или майбах. Демонстрацията на лукс не се прави от истинските индустриалци. Недоволството клокочи и това не бива да се подценява, а трябва да се намери решение на масата за преговори.

- *Как ще измерите ефекта от съвместните усилия на бизнеса и синдикатите за изсветляване на икономиката и за нейната по-голяма стабилност?*

- **К. Д.:** Ефектът ще се измери от Министерството на финансите и от Министерството на труда и социалната политика, заедно с НАП, НОИ, Агенция „Митници“. Регистрират ли по-високи приходи на данъци, осигуровки и акцизи спрямо предходната година, значи има ефект. Тогава с Пламен Димитров може да седнем на чаша вино и да се поздравим, че сме дали принос за това.

- **П. Д.:** Има индикатори, които лесно се проследяват. Изсветляването означава повече заетост на светло. Увеличаването на доходите, които статистиката ще регистрира, но и плащането на пълния размер на осигуровките и данъците – също са важен индикатор. □

*with the joint efforts of entrepreneurs, working people, academia and those who hold the reins of government.*

- **Your most important question to the trade unions, respectively to the employers?**

- **K. D.:** *The unions insist on higher incomes. My question to them is, where will the money come from and who in Bulgaria will produce with European labor productivity levels. Introduction of new technologies increases productivity, but reduces jobs. Those who will work with them, will be paid several times better. We enter a vicious circle. If we do not bring in new technologies, trade unions have to say where the money will come from. If we implement new technologies, they will have to put up with cuts in staff.*

- **P. D.:** *The fundamental issue is income. We have to decide how to fairly distribute income to the enterprise. Usually, the difficulties remain for the workers and the benefits transform into a Mercedes or Maybach. Demonstration of luxury is not done by the real industrialists. There is discontent bubbling and this should not be underestimated and should be resolved at the negotiating table.*

- **How will you measure the effect of the joint efforts of business and trade unions to formalize the economy and achieve greater stability?**

- **K. D.:** *The effect will be measured by the Ministry of Finance and the Ministry of Labor and Social Policy together with the NRA, NSSI and the Customs". If they register higher income taxes, contributions and excise duties compared to the previous year, then it does have an effect. Then, with Plamen Dimitrov we can sit with glass of wine and celebrate that we have contributed to this.*

- **P. D.:** *There are indicators which are easily tracked. Formalizing means more formal employment. Income increase, which the statistics will register, but also payment of the full amount of insurance and taxes are also an important indicator. □*

IF YOUNG PEOPLE LEAVE BULGARIA, WE WILL REACH A POINT WHEN THERE WILL BE NO ONE TO GIVE HIGHER WAGES TO.

**Plamen Dimitrov**

Иван Папазов:

# ГОЛЕМИТЕ КОМПАНИИ ДИКТУВАТ СТАНДАРТИТЕ КАК СЕ РАБОТИ НА СВЕТЛО

Иван Папазов е сред най-успешните мениджъри в България през последните 18 години. От 1998 година е изпълнителен директор на „Винпром Пещера“, като в момента оглавява Съвета на директорите на компанията. Под негово ръководство „Винпром Пещера“ се превръща в лидер на българския пазар на вина и високоалкохолни напитки и се налага като предпочитан производител в над 40 държави по целия свят. През миналата година г-н Папазов получи приза „Мистър Икономика“.

автор: Ния Илиева

34

ДОБРИ ПРАКТИКИ

**Г**-н Папазов, научи ли се българският бизнес да работи „на светло“?

- Не бих искал да давам оценки общо за бизнеса, но „Винпром Пещера“ работи пред обществото през целия си период на развитие. А да си честен и справедлив работодател и данъкоплатец, да се съобразяваш със законодателните норми, да развиваш и налагаш собствени марки наистина изисква воля и усилия. Ние през всички тези години го доказахме. Неслучайно сме лидер в нашия бранш по внесени данъци и акцизи в бюджета. Връщайки се към въпроса, от 2010 до 2014 г. показателят сива икономика се движи в рамките на 32-35% – или една-трета от бизнеса. Миналата година бе първата за последните пет, в която неговата стойност леко се повиши, което се дължеше на политическата нестабилност, банковата криза, спрялото еврофинансиране, което ограничи ресурсите на компаниите и те започнаха да търсят начин да оцеляват в сивия сектор. Вярвам обаче, че данните за 2015 г. ще бъдат по-добри, защото виждаме сериозни усилия за ограничаване на сивата икономика както от страна на администрацията, така и на ниво бизнес и синдикати. Смятам, че тези усилия ще доведат до положителни резултати и все по-малко фирми ще се изкушават да нарушават законодателството.

- Кой губи най-много от сивата икономика?

- Последниците от сивата икономика са преки загуби за бюджета и за цялото общество, намалена конкурентоспособност на коректните работодатели,

изтегляне на чуждестранни инвеститори и други. Сметката се плаща от държавата и от коректния бизнес.

- Конкретно в сектора, в който работи „Винпром Пещера“, какъв е дялът на сивата икономика?

- Ако говорим конкретно за производството на вина и високоалкохолни напитки – компаниите от години са поставени в ситуация на неполярната конкуренция. По данни на МЗХ и Националната лозаро-винарска камара, около 45-50 % от гроздето се преработва извън лицензираните предприятия за вино и ракия, в така наречените „селски“ казани. Така продуктите, произведени с модерни технологии и при спазването на най-високи стандарти, трябва да се конкурират като цена с какви ли не гаражни продукти, затворени в пластмасови бутилки. Тези „напитки“ не само ощетяват фиска, като не плащат данъци и акцизи, но и сериозно застрашават здравето на хората, понеже са с високо съдържание на всякакви вредни вещества, канцерогенни съставки и метилов алкохол. Всяко лято четем по медиите опасни предупреждения за алкохол менте, дори и когато става дума за ол инклузив пакети. Нелегален алкохол се продава по пазари и заведения, в морски и планински курорти под марката „домашна ракия“ и „домашно вино“. Всъщност това е добре организиран бизнес, който не спазва законите. Очевидни са нарушенията, когато такива „селски“ казани работят извън нормалния сезон на плододаване, който е от август до октомври и плодовете са

## ВИЖДАМЕ СЕРИОЗНИ УСИЛИЯ ЗА ОГРАНИЧАВАНЕ НА СИВАТА ИКОНОМИКА КАКТО ОТ СТРАНА НА АДМИНИСТРАЦИЯТА, ТАКА И НА НИВО БИЗНЕС, КАЗВА ПРЕДСЕДАТЕЛЯТ НА СЪВЕТА НА ДИРЕКТОРИТЕ НА „ВИНПРОМ ПЕЩЕРА“

в сезона си. Затова смятам, че трябва да се затегне контролът върху казаните, като се следи къде се продават и с какъв капацитет са. И няма да се уморя да повтарям, че държавата трябва да налага ясни, точни и устойчиви във времето правила, които да са приложими за всички на пазара, независимо от тяхната големина, а от друга - да осъществява постоянен контрол за спазването им от всички, не само от най-големите в бранша.

*- Какви са успешните механизми, които сте внедрили във „Винпром Пещера“?*

- Първо трябва да се започне от изграждането на успешна и добре работеща компания, която може да посреща предизвикателствата на бизнес хоризонта. След това да се отдели нейната роля като работодател и важната ѝ задача да осигурява стабилни доходи и сигурност за своите служители и да бъде коректен данъкоплатец. Важно е да се следят постоянно нормативните изисквания, да се поддържа активен диалог с приходните администрации, с браншовите и работодателските организации, да се гледа кои са добрите практики, които могат да се имплементират в нашата действителност. За последните 18 години смятам, че пазарните позиции на „Винпром Пещера“ показват, че се справяме успешно с предизвикателствата.

За всички трябва да е ясно, че колкото повече се работи за осветляване на бизнес средата – използвайки капацитета на изпълнителната, законодателната и съдебната власт, съвместно с усилията на всички участници на пазара и с подкрепата на синдикатите, толкова повече България ще се превръща в добро място за работа и за живеене. И, разбира се, големите компании като „Винпром Пещера“ трябва да продължат да диктуват стандартите как се работи на светло. 



# Първи ИЗСТРЕЛ във ВАЛУТНАТА ВОЙНА



КИТАЙ ДЕВАЛВИРА ШОКОВО ЮАНА, С КОЕТО  
ЗАСИЛИ ОПАСЕНИЯТА ОТ НОВА ФАЗА В  
БИТКАТА НА СВЕТОВНИТЕ ПАРИЧНИ ПАЗАРИ

автор: Людмил Захариев

**П**рез последните години Япония, САЩ и Европа неколкосткратно са били обвинявани, че подклаждат валутна война чрез използване на парични стимули, които водят до понижаване на техните валути. Тези обвинения са били най-често заради това, че се насърчава вътрешното потребление чрез по-разхлабена парична политика, от която са се възползвали както самите страни, така и техните търговски партньори.

Но ходът на Китай от средата на месец август да девалвира юана е изключение. Защото действието не е част от по-широк паричен стимул, а ефектът цели да бъде издърпана част от дела на търговските партньори на Китай, без нищо в замяна. Това е игра с нулев резултат и на практика е първият оглушителен изстрел във валутната война.

## Какво всъщност се случи

Когато Федералният резерв (Фед) или Европейската централна банка (ЕЦБ) облекчат паричната политика чрез намаляване на основните лихвени проценти или чрез закупуване на облигации, целта е инвеститорите да бъдат подканени да

движат парите си в търсене на по-добра възвръщаемост. Най-популярният пример за това е скорошното количествено улеснение на ЕЦБ (QE), което е в размер на над 60 млрд. евро месечно.

Подобно действие обикновено сваля стойността съответно на долара или еврото. Фед и ЕЦБ обаче предварително не знаят с колко ще паднат съответните валути. Знае се само, че усилването на техните икономики ще дойде чрез комбинираното въздействие на по-ниски лихви и по-слаба валута. Знае се също, че доказано второто може и да навреди на техните търговски партньори, първото ще помогне, тъй като по-силно вътрешно търсене обикновено води до по-голям внос. От друга страна, Китай има затворена финансова система и рутинно настройва лихви и валутните курсове независимо едни от други. Девалвацията през август обаче не дойде заради свалени лихвени проценти. На практика дойде на тяхно място. Китайската народна банка (КНБ) девалвира курса на юана с 1,9% само за ден и с общо близо 5 процентни пункта за 3 дни.

Това е най-силното регулативно изменение на неговия курс от 1994 г. насам,

## НАЙ-ЗАСЕГНАТИ ОТ МЕРКИТЕ НА ВЛАСТИТЕ В КИТАЙ ЩЕ БЪДАТ РАЗВИВАЩИТЕ СЕ ПАЗАРИ, КОИТО СА ПОД НАТИСК И ЗАРАДИ СПАДАЩИТЕ ЦЕНИ НА СУРОВИНИТЕ

когато при прехода от планова към пазарна икономика той беше девалвиран с 1/3 наведнъж. Така в стремежа си да стимулират икономиката, китайските власти изглежда се насочиха към износа, за сметка на риска от това, че по-ниските лихвени ставки могат да повишат цените на активите и дълговете.

### Последствията

Всъщност, чрез намаляване на референтното ниво на юана с рекордните съответно 1.9%, 1.6% и 1.1% в три последователни дни, Китайската централна банка предприе големи както политически, така и икономически рискове. Властите в страната знаят, че китайските компании дължат на останалата част от света повече от половин трилион долара в облигации и заеми, деноминирани в долари и евро.

Според анализатори в Bloomberg подобно действие пък може да добави над 10 млрд. долара към тази кумулативна тежест от корпоративен дълг. Но надзорниците на паричната политика на Китай, които отговарят и за реализирането на икономически растеж от 7% през тази година, са очевидно по-загрижени от спада от 8,3% в китайския износ през юли.

Допълнителен натиск идва и от факта, че през последната година юанът поскъпна с 13% спрямо валутите на основните търговски партньори. Както и че Вашингтон от години притиска Пекин да осво-

боди курса на валутата си, за да позволи на юана да укрепне в съответствие с ръста на втората по големина икономика в света.

### „Кутията на Пандора“

Отслабването на китайската валута може да помогне на страната да спре понижаването на износа, отчасти предизвикано от неговия относително висок курс. Ходът е също и навременно напомняне, че засега привидното желание на Федералния резерв да повиши лихвените проценти през месец септември рискува да прати долара още по-високо, за ужас на американските компании, които се борят да запазят нивата си на износ.

Китай отговаря за около 45% - 50% от световното потребление на метали, и при по-слаб юан вносът ще поскъпне. Затова местните предприятия може да се откажат от импорта в полза на по-евтината родна продукция. Девалвацията на юана ще понижи разходите на местните доставчици, което ще окаже отрицателно влияние над цените. Отделно, Китай засилва износа на стоките, с които разполага в излишък, като алуминий и стомана. По-евтината местна валута ще окуражи допълнително експорта.

Но девалвацията на юана може да има нежелателни последици. Като начало, тя може да доведе до износ на дефлация чрез поевтиняване на китайските стоки, което пък да тласне световната икономика до поредната фаза на забавяне на растежа.

Безспорно най-засегнати от мерките на властите в Китай ще бъдат развиващите се пазари, които са под натиск и заради спадащите цени на суровините в глобален план. Валутите на стокови износители като Бразилия, Индонезия и Малайзия са на мултигодишно дъно. В допълнение, когато лихвените проценти вървят нагоре, това може да направи живота на страните от развиващия се свят още по-труден, тъй





Китайската народна банка девалвира юана ударно в опит да стимулира икономиката. Анализаторите тълкуват този ход като първи оглушителен изстрел във валутна война

като те биха могли да пострадат от износ на капитали. Също така фирми в развиващите се пазари ще трябва да харчат повече от тяхната местна валута, за да изплатят доларовите си дългове.

Освен това, като последствие по-силният долар се отразява на цените на борсово търгуваните стоки - притиска надолу цената на петрола, докато златото отбелязва триседмичен пик в цената заради рисковете пред глобалната икономика.

Може би най-голямото опасение обаче идва от факта, че решението на Пекин повишава риска от „валутни войни“, защото за износителите е изгоден niskият курс на националната валута. Затова икономистите на JPMorgan наричат този ход „кутията на Пандора“, която съседите на Китай ще гледат като „конкурентна девалвация.“ Тези страхове бяха подсилени дори от страни като Япония, последвана и от коментари от ЕЦБ в тази посока, които дадоха ясно да се разбере, че могат да реагират на решението за девалвация на китайския юан с нови парични стимули.

### На ход е Фед

Резкият и неочакван ход на китайските власти отваря нова фаза в това, в което някои ана-

лизатори виждат отдавна бушуваща световна валутна война.

Някои притеснения идват от факта, че огромните суми „лесни пари“, изпомпвани от Фед и ЕЦБ през последното десетилетие, помогнаха на капиталовия бум в страни, които бяха неустойчиви за подобно развитие. И след като централната банка на САЩ за момент отстъпи от действията си, корекцията бе шокираща за огромни икономики като Бразилия и Китай.

Голямата неяснота обаче идва от САЩ. Там Фед е изправен пред дилема, тъй като до началото на август предвиждаше повишаване на лихвените проценти за първи път от повече от девет години. Подобно действие обаче може да изстреля нагоре долара още повече спрямо другите основни валути, създавайки неприятно препятствие за американската икономика в решаващ момент в нейното възстановяване. Затова и все повече анализатори прогнозираят, че централната банка отново няма да повиши лихвите през този месец. И въпреки това, вероятно Джанет Йелън няма да премигне в следващия рунд на „паричната престрелка“. Зад подобна теза се крие и основното й послание по време на изказванията ѝ през последните седмици. □

ФЕД Е ИЗПРАВЕН  
ПРЕД ДИЛЕМА -  
ПОВИШАВАНЕ НА  
ЛИХВИТЕ МОЖЕ ДА  
ИЗСТРЕЛЯ ДОЛАРА  
НАГОРЕ, СЪЗДАВАЙКИ  
НЕПРИЯТНО  
ПРЕПЯТСТВИЕ ЗА  
АМЕРИКАНСКАТА  
ИКОНОМИКА В  
РЕШАВАЩ МОМЕНТ  
ОТ НЕЙНОТО  
ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ



# Новият Hyundai Tucson Промяната е въпрос на отношение



Новият Tucson е олицетворение на промяната. Изцяло новият компактен SUV изпреварва статуквото с предимства във всяка една сфера. Предстои ви среща с невероятно управление, безпрецедентно вътрешно пространство и напредничави технологии, които повишават сигурността, удобството и комфорта. И всичко завършено в уверен и красив екстериорен дизайн - определено новият Tucson променя правилата на играта. Открийте повече на [Hyundai.com](http://Hyundai.com)

[www.change-is-good.eu](http://www.change-is-good.eu)

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



Изображението е илюстративно. Среден разход на гориво 4,7-7,5 л/100 км, CO<sub>2</sub> 124-177 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



# ДИВИДЕНТИТЕ ще СЪЖИВЯТ БОРСАТА

РАЗПРЕДЕЛЯНЕТО НА ПЕЧАЛБАТА ЧЕСТО Е  
ПО-ВАЖНО ЗА ОБЩАТА ПОСТИГНАТА ДОХОДНОСТ





автор: Д-р Петър Пешев, управител на ИП „Бул тренд брокеридж“ ООД

**М**нозина като чуят борса, си представят огромни печалби или загуби в резултат от изменението на цените на акциите. Но те ще останат изненадани, че дивидентите, които публичните компании изплащат, често са по-важни за общата постигната доходност. В периоди на борсови спадове и на слаба борсова активност, съпроводена с малки изменения на цените, основният източник на доходност са дивидентите. Традиционно борсовите компании в САЩ и на останалите

развити пазари разпределят част от печалбите си под формата на дивиденти, като инвеститорите и компаниите се стремят към получаването и разпределянето на дивиденти. Освен че е нормално добре работещите компании да споделят своите печалби със своите собственици (акционерите), то е въпрос и на добра корпоративна и инвестиционна култура. Българският опит на инвеститори и на емитенти обаче е малко по-различен. Докато в периода 2005-2007 г. борсовият пазар стремглаво растеше, инвеститорите не се ин-

тересуваха от дивиденди и не проявяваха афинитет към компаниите, изплащащи дивиденди. Българските публични компании са със силно изявен мажоритарен елемент в собствеността, така че разпределянето на дивиденди до голяма степен зависи от волята на мажоритарните собственици на публичните компании. У нас мажоритарните собственици често не виждат смисъл техните компании да разпределят дивиденди под предлог, че компанията се лишава от свеж капитал, който да стимулира растежа. Ако наистина българските компании растяха толкова бързо в резултат на неразпределените като дивиденди печалби, то досега българските публични компании да са надминали по обем на продажбите и печалбите средноголеми европейски аналози. Това оправдание за неразпределяне на печалби, че видиш ли, на компанията са необходими средства за инвестиции, е валидно за бързоразвиващи се компании от технологичния сектор (Фейсбук, Туитър, Алибаба, Байду, Линкедин, Юбер и др.), продажбите на които нарастват с дву- и трицифрен темп за година. Бързорастящи и технологични компании за съжаление в България има малко и те не са публични.

През последната година у нас се наблюдава лек ръст на компаниите, разпределящи дивиденди, като акциите им често се търгуват с дивидентна доходност, превишаваща в пъти доходността по едногодишните депозити. Все още публичните компании в България нямат нужната корпоративна култура да споделят част от печалбите си с дребните акционери. Компаниите, изплащащи регулярно дивиденди, традиционно се котират по-добре на борсата, така че това би трябвало да е стимул и за мажоритарните собственици на компаниите.

Инвеститорите на българския фондов пазар също имат пропуски във финансовите си познания, като доскоро дивидентните акции не бяха приоритетни в портфейлите им. „По-добре капиталови печалби спрямо дивидентна доходност“ бе доскорошното мото на масовия инвеститор в България, само че близо десетилетие на борсов спад и стагнация доказаха нуждата от получаването на дивиденди. Защо да търсим дивидентни акции е мотивирано със следните два примера за хипотетичния инвеститор Мери, която инвестира в акции на компании членки на борсовия индекс S&P 500.

### Пример №1

Мери е инвестирала в акции на компании от индекса S&P 500 през месец януари 2000 г., декларирайки,

### \*Бележка

*И в двата примера се допуска, че Мери автоматично е ребалансирала инвестицията си с промените в индекса S&P 500, както и че не са изплащани комисиони за покупка и продажба на акции.*

*За изчисляване на общата възвръщаемост с реинвестирани дивиденди на компаниите членки на индекса са използвани данни от сайта на Робърт Шилер (<http://www.econ.yale.edu/~shiller/data.htm>), който е нобелов лауреат по икономика за 2013 г., както и калкулатор, базиран на тези данни, разположен на следния адрес: <http://dqydj.net/sp-500-return-calculator/>.*

*Използваните в статията данни са с примерна цел. Инвестициите в ценни книжа не са гарантирани, както не е гарантирана и получаваната от тях доходност. Инвеститорът може да изгуби и цялата първоначално инвестирана сума. □*

че се отказва от бъдещи дивиденди, но се стреми да реализира единствено капиталови печалби. За нейно голямо съжаление борсовият балон в САЩ се спуква именно когато тя реализира своята инвестиция, и след това са й нужни почти седем години, за да възстанови инвестираната сума, но не и да я увеличи, т.е. реализира нулева доходност за периода. Следващият борсов връх се формира 7.7 г. след датата на нейната първоначална инвестиция, като успява да реализира близо 13% обща капиталова печалба, измерена чрез изменението на S&P 500 от януари 2000 до октомври 2007 г., или около 1.6% годишно. Точно тогава обаче се спуква ипотечният балон, финансовите пазари се сриват, като периодът е повече известен като глобалната финансова криза от 2007-2008 г. Мери отново няма късмет и тъкмо е реализирала минимална възвръщаемост на инвестираната през 2000 г. сума, но инвестицията ѝ става жертва на финансовата криза. На Мери ѝ се налага да изчака до март 2013 г., така че да възстанови първоначалната си инвестиция и да реализира печалба в размер на 13% (под 1% средногодишно), т.е. заради лошия момент на започване на инвестицията (по време на дотком балона от края на 90-те) и заради глобалната финансова криза, изминават повече от 13 г., за да се възстанови първоначално инвестираната сума и да се реализира положителна доходност. Към края на юли 2015 г. Мери постига 44% абсолютна доходност (2.8% средногодишно), като 15.5-годишното чакане се е увенчало с известен успех.

### Пример №2

Спазват се същите параметри от условията в пример №1, само че Мери с удоволствие очаква дивидентите, разпределяни от компаниите, в които е инвестирала. Тя реинвестира всички дивиденди отново в акции, членове на борсовия индекс S&P 500. Ако в пример №1 за 7.7 г. постигнатата доходност под формата на капиталова печалба е нулева, то в резултат на получените и реинвестирани дивиденди в настоящия пример Мери би реализирала около 10% обща доходност, или 1.4% средногодишно. Към октомври 2007 г. Мери би постигнала 25% обща възвръщаемост, или 2.9% средногодишно, т.е. два пъти по-висока доходност спрямо капиталовата печалба от горния пример. Към края на месец юли 2015 г. постигнатата доходност, комбинация от капиталови печалби и изплатени и реинвестирани дивиденди, възлиза на над 98%, или 4.5% годишно, което е повече от два пъти спрямо варианта само с капиталови печалби, без разпределянето на дивиденди. □

The image shows a Siemens Inspiro train at a modern station platform. A man and a woman are embracing on the platform, looking at each other. The train is white with red and yellow accents. The station has large concrete pillars and recessed ceiling lights. The Siemens logo is in the top left corner.

**SIEMENS**

# Inspiro: 95% рециклируем, 100% ИНОВАТИВЕН

Мобилност чрез революционна устойчивост

Истинските иновации са устойчиви и чрез тях продуктите и услугите могат да се адаптират към новостите на бъдещето. Постигането на тази цел е наша отговорност, но и предизвикателство, към което се стремим постоянно.

Нашата платформа Inspiro е само един пример за стремежа ни не просто да използваме ресурсите ефективно, но и да осигурим добавена стойност и надеждност на нашите клиенти и на пътниците.

Като платформа, проектирана и създадена в пълно съответствие с тенденциите на бъдещето, Inspiro предлага максимални

предимства - висок капацитет и енергийна ефективност за операторите, както и комфорт, надеждност и сигурност за пътниците.

Платформата олицетворява истински иновативен подход за устойчиво развитие. С новата система за оптимизиране на теглото се намалява консумацията на енергия. Употребата на естествени и рециклирани материали правят крайния продукт 95% рециклируем.

Inspiro ще продължи да се ръководи от иновациите, надминавайки нашите очаквания за бъдещето.

[siemens.bg](http://siemens.bg)

# Бюджетно-фискална политика на БЪЛГАРИЯ И ЕС

44

ФИНАНСИ



автор: Доц. д-р Атанас Лъондев

Смяната на икономическите идеологии през годините на прехода намират отражение в провежданата от държавата макроикономическа политика. В условията на валутен борд единственият лост за държавно въздействие върху икономиката остава държавният бюджет, провежданата бюджетно-фискална политика с всички нейни недостатъци. Държавата регулира икономиката чрез промени в параметрите на отделните бюджетни структури: приходи, разходи, салдо и начин на използване на салдото чрез финансиране или инвестиране.

Всеки един от двата компонента на бюджетно-фискална политика - бюджетна и фискална, има своето самостоятелно значение и роля. Бюджетната политика е свързана с разходната част на държавния бюджет, а фискалната политика - с приходната му част. Като основен недостатък на цялостната досегашна българска бюджетно-фискална политика може да се посочи системното и хронично недофинансиране на ключови социални сфери като образование, здравеопазване, наука и др. Последствията от недостига на финансови ресурси са нереформирани основни икономически сектори. Отсъствието

на политическа и всякакъв друг вид воля за секторни политики водят до недостатъчни иновации, влошаване на качеството на човешкия капитал, спад на конкурентоспособността на националната икономика и увреждане на потенциала ѝ за дългосрочен устойчив растеж.

Данъчната система у нас се характеризира като екстремно-потребителска, с косвени данъци като ДДС и акциз с високи данъчни ставки и преобладаващ относителен дял от бюджетните данъчни приходи, в сравнение с дела на преките данъци от приходи на физически и юридически лица, което има своята тежка икономическа и социална цена. Тези високи косвени данъци натоварват цените на енергийните ресурси, стоките и услугите, намаляват потреблението и водят до повишаване на инфлацията и спъват икономическия растеж, при равни други условия. С увеличаване на дохода пределната ефективна данъчна ставка на облагането с косвени данъци намалява, което представлява скрита форма на регресивно данъчно облагане. Още един аргумент против екстремно потребителската данъчна система у нас е, че тя противоречи на тенденциите в данъчното облагане в Европейския съюз (ЕС), където се прилага данъчна система от хибриден тип, която се характеризира с относителна равностойност на приходите от преки и косвени данъци. Настоящата суверенна дългова криза в Евроразона, изправена пред разпад от страни като Гърция, провокира предприемане на допълнителни мерки, които да доведат до засилена координация в сферата на фискалната политика, което рано или късно може да постави ниския пропорционален подоходен данък у нас в разрез с европейските изисквания. Ниският процент на усвояване на средствата от фондовете на ЕС означава пропуснат икономически растеж в страната, който по различни оценки варира между 3 и 5% от БВП. Тези средства са безвъзмездни, не влошават показателите за държавен дълг и бюджетен дефицит и не са обвързани с ограничителните изисквания, срещу които се отпускат средствата от международните финансови институции. Затова непълното им усвояване може да се класифицира като престъпна и скъпо струваща небрежност. Стремешът на сегашното управление да промени тази тенденция в неколккратно завишаване усвояването на еврофондовете, както и преизпълнението на приходната част на бюджета за полугодieto с над 1 млрд. лева може да доведе до реален икономически растеж.

При анализа на бюджетно-фискалната политика се разкриват някои основни проблеми, като

недостатъци и дефекти на бюджетно-фискалната политика и основателно се поставя въпросът „А сега накъде?“

## **Анализът на фискалната политика (приходната част) на държавния бюджет разкрива:**

- ✓ Налице е прилагане на екстремно-потребителски тип данъчна система, която се характеризира с неколккратно превишаване на приходите от косвени данъци над приходите от преки данъци в държавния бюджет, като преди глобалната криза превишаването е 4 пъти, а след нея намалява на 3 пъти;
- ✓ Пропорционалното подоходно облагане, с т. нар. плосък данък, въведено от 2008 г. с единна данъчна ставка от 10% върху доходите на физическите и юридическите лица показва, че България има едни от най-ниските ставки на преки подоходни данъци в целия Европейски съюз и относително високи ставки на косвени данъци. За разлика от някои страни членки на ЕС у нас няма диференцирани ставки по ДДС, с мотива, че запазването на единна данъчна ставка е основна мярка за повишаване събираемостта на данъка и избягване на данъчни измами с ДДС.

## **Анализът на бюджетната политика (разходната част) на държавния бюджет разкрива:**

- ✓ Нисък размер на бюджетните разходи като процент от brutния вътрешен продукт (БВП) на страната – под 40%, при средно за ЕС над 50%;
- ✓ Неефективно изразходване на бюджетни средства (например в здравеопазването);
- ✓ Неравномерно изразходването на бюджетни средства през годината (слабо в началото и силно в края на годината), което стимулира спада на цените през първото тримесечие и покачването им през последното тримесечие на годината;
- ✓ През 2013 г. се стигна до небалансиран бюджет, актуализация на бюджета и до свръхдефицит (над 3% от БВП, какъвто е европейският стандарт).

Посочените проблеми в бюджетно-фискалната политика (приходната и разходната част на държавния бюджет) водят след себе си до социално-икономически последици, които са изключително неблагоприятни. Екстремно-потребителският тип данъчна система е несправедлива от социална гледна точка, тъй като тя облагодетелства хората с високи и ощетява хората с ниски доходи. При нея се нарушава основният принцип на оптимално данъчно облагане, при което данъчната ставка нараства с намаляване на пределната полезност на дохода. Премахването на прогресивното подоходно облагане и на необлагаемия минимум на доходите, както и въвеждането

на плосък данък, т.е. пропорционално подоходно облагане, лишиха данъчната система у нас от една от основните ѝ функции – намаляване на икономическите и социалните неравенства. При пропорционалното облагане всички доходи се облагат с единна ставка и съотношението между по-високите и по-ниските доходи преди и след облагането се запазва непроменено. Основните аргументи, с които бе въведен „плоският“ данък, да доведат до увеличаване на инвестициите (най-вече чуждестранните), повишаване на приходите от преки данъци и намаляване на дела на „сивата“ икономика, не се оправдаха изцяло и предизвиква основателни съмнения в ефективността на пропорционалното данъчно облагане у нас. Проблемът „за“ и „против“ прогресивно или пропорционално облагане е дискуссионен. Налице са разумни аргументи и в двете посоки, като на този етап от политическото развитие на страната въвеждането отново на прогресивно облагане се оказва невъзможно. Нещо повече, инвеститорите (най-вече чуждестранните) се влияят не толкова и не само от ниски данъчни ставки и ниска цена на труда, но и от други фактори като равнище на корупция, начин на функциониране на държавната администрация и правораздавателната система, наличие на бюрокрация, качество и производителност на работната сила, качествена инфраструктура и др.

**Проблемите в бюджетните структури и тяхното решение би трябвало да се търсят в няколко насоки:**

1. Усвояването на европейските средства да се повиши неколкостранно, тъй като досега то е едва 30%;
2. Да се следват европейските тенденции на преки и косвени данъци, на по-ниски ставки на кос-

вени данъци, на пропорционално или прогресивно подоходно облагане;

3. Балансирането на бюджета да не се извършва само чрез понижаване размера на разходите, а чрез тяхното оптимизиране и предприемане на мерки за увеличаване на събираемостта на приходите;

4. Трансформиране от екстремно-потребителска в хибридна, каквато е европейската данъчна система;

5. Увеличаване дела на бюджетните разходи като процент до равнища, съпоставими със средните за Еврозоната. Поддържането на бюджетни параметри, клонящи към средните за Еврозоната, би трябвало да гарантира изпълнението на Маастрихтските критерии за публичните финанси, което в голяма степен ще е показателно за готовността на страната ни за влизане в Еврозоната.

В заключение може да се обобщи, че структурните части на държавния бюджет на България пораждаат множество проблеми, които изискват адекватни управленски решения. На фона на това, че ЕС все още няма фискална политика в пълния смисъл на този термин, и че протичат паралелни еволюционни процеси в Европа и у нас, националната ни стратегия следва да отчита не само реформите, които се извършват в България, но и извършваните промени в ЕС. Бюджетно-финансовата политика зависи от политическата воля и решеност на управляващите. Те са тези, които могат да дадат отговор на въпроса „А сега накъде?“, а именно: към правилно формулирана и прецизно провеждана бюджетно-фискална политика на държавата, която ще доведе до дългосрочен устойчив икономически растеж и повишаване на жизнения стандарт на населението. ▣



# 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:

Цветанка Крумова:

# ИНВЕСТИРАМ В ЗНАНИЯ

САМО СРЕЩУ НЕКОМПЕТЕНТНОСТ  
НЯМА ЗАСТРАХОВКА



Цветанка Крумова е член на УС и изпълнителен директор на ЗАД „Армеец“. Завършила е право в Софийския университет и международни икономически отношения и външноикономическа дейност в УНСС. Има специализации в областта на правните проблеми на застраховането във външноикономическата дейност. Член е на УС на ПОД ЦКБ Сила и ЦКБ АД. От 2007 г. е в борда на директорите на ЗАО ИК Банк и ЗАО СК Итиль, дружества от Руската федерация. Носител е на приза „Мисис Икономика“ 2013 за финанси.

ПРАВИЛНИТЕ  
РЕШЕНИЯ СЕ  
БАЗИРАТ НА 90 %  
АНАЛИЗ И 10 %  
ИНТУИЦИЯ

автор: Татяна Явашева

**УСПЕХЪТ ИДВА, КОГАТО...** започнеш да приемаш пречките и неуспехите като стимул да продължиш напред. Амбицията и късметът са необходими, но недостатъчни, защото истинският успех е този, зад който стоят усилия и упоритост.

**ЛИДЕР В БИЗНЕСА Е ТОЗИ, КОЙТО ...** успее да комбинира собствените си знания и умения с тези на екипа си. Лидерът има визия за общата цел и успява да я предаде и превърне в кауза за компанията си.

**ПРИДЪРЖАМ СЕ КЪМ ПРИНЦИПА...** че всеки човек заслужава уважение.

**КОНКУРЕНЦИЯТА...** е необходима, защото без нея няма да имаме мерило за постиженията си.

**НАЙ-ВАЖНОТО ЗА ЕДНА ЗАСТРАХОВАТЕЛНА КОМПАНИЯ Е...** доверието на клиентите, защото рискът, това са страховете на хората. Работата ни най-често е свързана с неприятната страна на живота като произшествия, пожари и други подобни събития. Хората се доверяват на застрахователя, за да получат подкрепа в такива моменти и нашата работа е да заслужим това доверие.

**ОСНОВНИЯТ ИЗВОД ОТ МОЯТА РАБОТА В ЗАСТРАХОВАНЕТО Е...** че животът е по-сложен и многообразен от всякакви правила. Нашата работа се базира на клаузи и правила, но в практиката се появяват случаи, които не може да бъдат поставени в тези рамки. Това ни дава възможност да се развиваме и усъвършенстваме.

**МОЯТ БИЗНЕС ИНСТИНКТ МИ ПОДСКАЗВА, ЧЕ...** правилните решения се базират на 90 % анализ и 10 % интуиция.

**ОПИТЪТ НА РЪКОВОДНА ПОЗИЦИЯ МЕ НАУЧИ ...** че най-трудно се управляват промените.

**ПРАВЯ ПРОМЕНИ, КОГАТО...** се налага. Противник съм на самоцелните промени, но не се колебая и не се страхувам от тях. Организацията е като жив организъм и се нуждае от промени паралелно с развитието си.

**ДОВЕРЯВАМ СЕ НА...** всички, с които работя. Колкото е по-голяма една организация, толкова повече се нуждае тя от делегиране на функции, а доверието се базира на правилното структуриране на дейността и точната мярка в контрола. Не е възможно да се постига напредък без доверие в екипа от страна на ръководството, както и между членовете му.

**ИНВЕСТИРАМ В...** знания.

**НАЙ-ДОБРЕ ПОХАРЧЕНИТЕ ПАРИ...** за застрахователната компания са точните и навременни обезщетения на клиентите.

**ЗАСТРАХОВАМ СЕ СРЕЩУ...** рисковете, които не мога да нося. Има рискове, които можете да избегнете, и такива, които можете да поемете сами. Образно казано, ако ви е страх от прогнозата за дъжд, можете да си останете вкъщи, а можете и да позволите топлият летен дъжд да ви освежи. Ако обаче имате важна среща в този ден, по-добре да си вземете чадър!

**НЯМА САМО ЗАСТРАХОВКА...** срещу некомпетентност.

**УРОКЪТ, КОЙТО ИСКАМ ДА ПРЕДАМ НА МЛАДИТЕ МЕНИДЖЪРИ...** е, че е важно да бъдеш искрен и честен в работата си и с хората, с които работиш.

**МЪДРОСТТА, КОЯТО НАЙ-ЧЕСТО ЦИТИРАМ...** е, че проблемът не е в самия проблем, а отношението ти към него.

**ПРЕПОРЪЧАВАМ...** да гледате документалния филм „Солта на земята“, който разказва за живота на световноизвестния фотограф Себастиао Салгадо. [□](#)

Фирмен профил

ЗАД „Армеец“ е застрахователна компания, която е част от най-големия български холдинг „Химимпорт“. Създадена преди 19 години, днес тя е утвърдена марка на българския застрахователен пазар. ЗАД „Армеец“ завърши 2014 г. на първо място на общозастрахователния пазар с пазарен дял от 13,7%. За компанията работят повече от 650 служители в 53 агенции и над 60 представителства на територията на цялата страна. Дистрибуцията на застрахователните продукти се осъществява и от 355 брокери и 1100 агенти. За четвърта поредна година ЗАД „Армеец“ е сред топ застрахователните компании в Югоизточна Европа в класацията на агенция SeeNews. През ноември 2014 г. дружеството получи международно отличие от World Finance Global Insurance Awards за „Най-добър застраховател в България за 2014“. [□](#)



# ЛАБИРИНТЪТ на учебниците

ДОБРИТЕ И ЛОШИТЕ РЕЗУЛТАТИ В  
УЧИЛИЩЕ ЗАВИСЯТ ОТ МНОГО ФАКТОРИ

автор: Татяна Явашева

Кой казва, че учените са скучни хора? Скучен може да е само начинът, по който поднасяме знанието. Резултатите в училище не са продукт нито само на учебниците, нито само на учителите, не са следствие само на образователната система. От значение са редица фактори, сред които семейната и социалната среда.

## „Не“ на скуката

Когато отворим учебниците на своите деца, виждаме, че някои от тях са написани от хора, които нямат уменията на разказвачи. Ако в училище разказваха любопитни истории и поднасяха занимателно информацията, училището щеше да е любимото място. Учителите може и да не са ви разказвали историята за цар Хиерон, който подозирал, че златарят го лъже и при направата на новата му корона е подменил част от златото със сребро. Той възложил на Архимед да намери начин да провери съмненията му. Архимед знаел, че златото е по-плътно от среброто и, ако в короната има примесено сребро то обемът на короната би бил по-голям, но не знаел как да го измери. Когато един ден се потопил във ваната, идеята го

осенила и той извикал „Еврика!“. В съд с вода сложил чисто злато с тегло, колкото короната. После напълнил съда с вода до ръба. Извадил кюлчето и когато потопил короната, водата преляла. Това било сигурен знак, че в златото има примес. Така се появил английският израз *stealing from the crown*, или да крадеш от короната.

## На достъпен език

Колко интересно ще е поднесена информацията е от значение, но само за учениците, които искат да научат повече. Така че за лошите резултати нека не хвърляме цялата вина върху авторите и издателите на учебници, защото в различните учебни дисциплини имаме много златни медалисти от международни състезания и олимпиади.

От добрите учебници и от учителите с призвание учениците ще научат много.

**С управителя на издателство „Архимед“ Пламен Паскалев търсим отговор на въпроса защо „златната корона“ на българското образование така олекна. [▢](#)**

Пламен Паскалев:

# Дигитализацията в образованието предстои

ПЕТТЕ ВЕКА СЛЕД ГУТЕНБЕРГ НЕ СА В ИСТОРИЯТА, ПЕЧАТНИТЕ ИЗДАНИЯ ВСЕ ОЩЕ СА ПРЕДПОЧИТАНИ

Обичам професията си. Открих я съвсем естествено. Израснах в семейство на сериозни математици, повече от десет години бях университетски преподавател. Още тогава се занимавах с издаване на различни учебни помагала, написани от родителите ми, а по-късно и от мен. После се съсредоточих изцяло върху издателската дейност. Трупам опит, опитвам се да се развия и като добър автор.

Да съм издател на учебници в дигиталната ера за мен е естествено и комфортно. Познавам компютрите и техните възможности още от времето на магнитните ленти и Fortran. Когато преценим, в издателството разработваме интерактивни варианти на някои от учебниците и учебните помагала, макар че в нашите географски ширини те се възприемат бавно. Друг е въпросът какво означава дигитална ера в образованието, което е до голяма степен консервативна сфера. За някои лаици едно електронно издание е вече дигитален скок. Нищо подобно – това е просто компютърно копие на книга с единствена допълнителна функционалност за увеличаване и намаляване на изображението. Такива издания вече владеят половината пазар в САЩ и Великобритания, но на изток от Острова нещата не стоят по този начин. В нашата част



Пламен Паскалев е създател и управител на издателство „Архимед“. Той е главен асистент по математика, автор на 11 научни публикации по математика и механика, на 7 сборника и ръководства за ученици и студенти и на редица статии по проблемите на образованието. Преподавал е в УНСС, ВВИСУ „Любен Каравелов“ и 91 НЕГ - София. Председател е на Съюза на издателите на учебници и учебни помагала в България.

на Европа електронните книги все още са около 1% от всички. Истинското предизвикателство е в интерактивните книги с обширни и разнообразни функционалности от все по-високо ниво. Такива издания са все още прекалено скъпи и на този етап не оправдават особено инвестициите. Страни като Южна Корея

инвестират милиарди в бъдещо електронно образование, но те са единици.

На пръв поглед с нашите интерактивни учебници отговаряме на предизвикателствата, пред които ни изправят

## НОВИТЕ ТЕХНОЛОГИИ

и нагласата на младото поколение - всичко да се прави през компютрите и мобилните устройства. Но ние се нуждаем от натрупване на опит и традиции в това направление. Издаването на такива учебници на сегашния етап се налага заради рекламата (в смисъл, че развиваме иновации) и аналогичните опити на конкуренцията. С други думи, петте века след Гутенберг не са в историята, печатните издания са все още предпочитани, удобни и приятни за ползване.

Не мисля, че между книжката и мишката има и се налага съревнование. Дигитализацията направи безспорна революция в информационните новинарски издания. В образованието тя все още предстои. Ние сме на етапа, в който различни колективи, развиващи някакви електронни иновации в образованието, все още обикалят конференциите по света и изнасят лекции със самочувствието, че правят нещо забележително. Някъде с успех, на други места е малко бутафорно. Кой колкото може. Но ги канят и

им ръкопляска. Според мен пред образованието предстои дълъг път към модернизация – не само в областта на технологиите.

Образователната сфера в световен мащаб, най-вече в училищната си част, е толкова изостанала, че все още стоят елементарни проблеми като тежестта на ученическите чанти и душовете след физическа активност. В училищата в САЩ днес преподават хиляди учители без нужната квалификация, а учебните комплекти са на доста ниско ниво. Гърция предлага на своите деца само един учебник по учебен предмет, произведен от държавата, което противоречи на елементарни принципи на европейската демокрация. Леви движения в България, Полша и Унгария се опитаха да направят същото. В Япония децата мъкнат тежки чанти... И България си има своите нелеки образователни проблеми.

Резултатите от матурите в края на миналата учебна година не са просто лоши – те са някъде около дъното. Въпрос на критерий. Нашата администрация представи средния успех като много добър 4,75. На практика успеваемостта беше малко над 60%, което според повечето общоприети критерии по света се равнява на чиста тройка. Нашите деца, които имат постоянно високи постижения на световни състезания, за съжаление са изключение. Те са изолирана група ученици, възпитани в специализирани училища, вследствие на дългогодишна традиция. По никакъв начин не са представителна извадка за българското училище. Далеч по-актуални са резултатите от изследването „Програма за международно оценяване на учениците“ (PISA), което се провежда от началото на века в около 65

държави веднъж на всеки 3 години с 15-годишни ученици. Там нашите деца не показват практически умения и модерно мислене дори на средно ниво. На последното изследване по математика заемаме 47-о място. Делът на учениците ни под критичния праг на постиженията е близо 44%. Интересно е какво място бихме заели, ако PISA включи всичките 196 държави.

Българското образование има много нисък бюджет, което го прави

## направление без приоритет

През последните години нашето образование се управлява лошо. Част от министрите не възприемат себе си като администратори, а като значими реформатори, при които всичко трябва да започне отначало. Други от тях се сблъскват със стена от политически съображения и липса на финансиране и просто доизкарват мандата си, без да предприемат нищо. Не може нито постоянно да се започва отначало, нито да се бездейства. Образованието изисква дългосрочна стратегия с висш приоритет, създадена и контролирана от учени и общественици, а не от администратори. Защото учените обичат бъдещето, а администрацията – настоящето. Тя е още във времето на Ст. Л. Костов и неговия Големанов, т. е. 100 години назад. Когато му предлагат поста министър на просветата, обкръжението му възкликва: „Много постно бе!“.

Образованието в България има и някои специфични особености. Почти половината поколение



## МАТЕМАТИКАТА НЕ МОЖЕ ДА Е ЛЮБИМА ЗА ВСИЧКИ, НО НИЕ СЕ СТРЕМИМ ДА Я НАПРАВИМ МАКСИМАЛНО РАЗБИРАЕМА

в момента се състои от двуезични деца, които не говорят добре български език. В детските градини няма нито една специализирана програма за изучаването му. Проблемът при ромите се задълбочава - над 10 000 деца в ученическа възраст никога не са посещавали училище и поне 9 от 10 измежду тях са неграмотни.

Никак не помагат на образованието хората, които разпространяват абсурдни митове колко скъпи са учебниците, какви печалбари са авторите и издателите, какво престъпление са частните уроци, колко объркващо е наличието на няколко алтернативни учебника по предмет, как са пълни с глупости и непатриотични факти и т. н. Учебниците в България използват за производството си същите машини и същата хартия, внесени от други държави, каквито се използват в цял свят. Въпреки този факт те са сред най-евтините в света. Над 90 % от учебниците в България са модерни и професионално направени по световните стандарти. Те са резултат от труда на талантиливи учени и педагози. Има само няколко учебника, които се ползват от 10-12 години, остарели са и части от тяхното съдържание не отговарят на новите тенденции, но причината за това не е в издателите, а в това, че

парламентът за повече от 7 години не намери време да се заеме с образователния закон. Наличието на няколко учебника по даден предмет е богатство, а не печалбарство. Защото така или иначе всяко дете си купува точно един учебник. И едва ли е толкова сложно той да се избере измежду няколко. По всички географски ширини образованието е висша ценност, която струва много. В развитите демокрации хората спестяват цял живот не за мерцедес, а за образованието на децата си. Хубаво е да помислим за нашия манталитет в тази посока и за неговите метаморфози след „възцаряването“ на демокрацията.

Математиката е трудна дисциплина. Не всеки човек има нагласа към нея. Тя не може да е любима за всички. Но доколкото всеки се нуждае от някакви основни математически познания и умения, ние се стремим да я направим максимално разбираема. И сме горди с методическите си постижения, за които получаваме високо признание. Щастлив съм да споделя за първи път новината, че наши учебници от 5 до 12 клас в момента се подготвят за печат в Калифорния. Техни водещи автори са моята майка Здравка Паскалева и моят покоен баща проф. Георги Паскалев. [□](#)



Безплатният **ВЕСТНИК** на **БЪЛГАРИЯ**

# НИЩО НЕ ОСТАВА СКРИТО!

Вестникът на **БЪЛГАРСКИТЕ ОБЩИНИ**



# АПЕТИТ КЪМ ПОЗНАНИЕ

АКАДЕМИК БЛАГОВЕСТ СЕНДОВ Е СРЕД НАЙ-ИЗТЪКНАТИТЕ БЪЛГАРСКИ УЧЕНИ. ПРЕД СП. „ИКОНОМИКА“ ТОЙ РАЗКАЗВА ЗА СВОЯ ОПИТ В ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА, В ПОЛИТИКАТА И ДИПЛОМАЦИЯТА

автор: Татяна Явашева

**П**роблемна група по образованието (ПГО) е един от проектите на живота ми. Той започна в края на юли 1979 г. след Юлския пленум по образованието на БКП и месеци преди да завърши вторият ми мандат на ректор на Софийския университет. В кабинета ми дойде тогавашният министър на образованието Дража Вълчева, придружена от съветника си доц. Георги Ангушев. Решенията на пленума задължаваха министъра да организира няколко групи за експериментиране на нови методи за обучение, започващо с 6-годишни първокласници. Предложението на министъра беше да организирам такава група, като ми бе препоръчано в нея да влязат известните педагози проф. Мирослав Янакиев и доц. Розалина Новачкова, както и доц. Ангушев. Предложението ми се видя привлекателно и го приех без уговорки, като включих още и колегата доц. Боян Пенков, математик с много широка обща култура. Така петимата се нагърбихме с подготовка на концепцията на ПГО и учебните материали за новата учебна година, която започваше след месец и половина. Тогава трябваше да започнем обучение на три паралелки в три софийски училища с първокласници на шест години. Това беше време на ентузиазирани и упорит труд. За първия буквар привлякохме поета Валери Петров и художника Доньо Донов. Още си спомням текста на Валери Петров за буквата У – „Малко у недей се бута, тук сме само глав-

ни У-та“, разказва акад. Благовест Сендов.

## Посоката

Най-важното било да си изяснят какво ново ще внесат в образованието. Решили, че трябва да направят учебния процес привлекателен, да намалят натоварването на първокласниците, като използват интегриране на знанията. Стремехът не бил към усвояване на голямо количество материал, а към създаване на глад за знания. „Ако детето има любопитство да знае повече, в днешния информационен век то ще намери информация и извън училище, дори в по-привлекателна форма. Училището трябва да осигури този основен минимум, който структурира знанията и култивира апетит към познанието“, обяснява ученият. Според него системата на ПГО е била подчертано демократична. На първокласниците разрешавали да излязат от класната стая по всяко време, защото стремехът бил да има по-голяма свобода, но и да се създава интерес към целия учебен процес. Във всяка стая едната стена била свободна първолаците да пишат и рисуват по нея. Но само на тази стена: „Това задоволява атавистичният нагон да се драска по стените, като ги възпитавахме, че то не може да се прави навсякъде. Не е възможно да предам цялата концепция, но характерен беше принципът, че обучаваме дете, „въоръжено“ с компютър, а не как детето да ползва компютър. При това беше в края на 70-те години на миналия век, когато

не сме и мечтали за смартфони и таблети.“

## Критики

Проектът ПГО се разширява до 30 училища във всички окръжни градове и продължава до първите години след демократичните промени. Не е приет като система за обучение в цялата страна заради внушенията, че страда от западно влияние. Съюзът на писателите излиза със становище, че българската литература се подценява за сметка на западната. Остри критики има за стиховете на Джани Родари. Министърът на образованието на СССР ги обвинява в американско влияние, което за онова време си е направо престъпление. Но съветската Академия на науките, в лицето на нейния зам.-председател академик Евгений Велихов, проявява голям интерес към работата на ПГО и два пъти акад. Благовест Сендов е канен да докладва за развитието на този проект в Президиума на АН на СССР. Ето каква е по-нататък съдбата на тази система: „След демократичните промени ПГО бавно угасна, защото един от моите сътрудници в проекта пое знатното на демократичната прекалено присърце и заяви, че всичко, свързано със Сендов трябва да се унищожи.“

## В крак с новите реалности

Възможно ли е възраждането на ПГО? Много от идеите и похватите на ПГО вече са навлезли под една или друга форма. Акад. Сендов не препоръчва връщане назад.





Той е на мнение, че са необходими нови проекти, свързани с новото време, които може и трябва да използват всичко добро от учебната практика - както от ПГО, така и от целия успешен преподавателски опит: „Проектът ПГО беше финансиран от БАН и Министерството на просветата. Като негов ръководител не съм имал проблеми с бюджета. Издадохме близо 200 учебника, книги за учителя, книги за родителя, речници, специални тетрадки и много други учебни материали. Всяка година провеждахме семинари и конференции с всички учители, ангажирани с ПГО. Те получаваха командировки и възможност да публикуват статии за своя опит, да защитават научни степени.“ Сега проблемите са различни, затова не стои въпросът за възраждане на ПГО, а за нов образователен проект, който залага на смело експериментирание при осигурено добро финансиране. Акад. Сендов и днес е на мнение, че България се нуждае от силен научен институт по образованието към Министерството на образованието и БАН, в който да се изпробват нови методи за обу-

Дигиталните технологии изправиха образованието пред нови предизвикателства. Днес често говорим за новатори в образованието, но това новаторство не е от днес. През 70-те години на миналия век ползват на близкото бъдеще е усетен в България и тогава започва образователният експеримент „Проблемна група по образованието“, придобил популярност като Сендовската система. Учители, преподавали по тези методи, твърдят, че са постигали високи резултати, но просто е било нужно моделът да се доразвие. Изпревари ли тя времето си, или беше точно навреме, но на неподходящото място - този въпрос е само повод за среща с акад. Благовест Сендов.

чение и възпитание.

## Път

Голяма част от живота на акад. Сендов е свързана с образованието. Започнал да преподава още като студент. Тогава имало длъжност „демонстратор“ и студенти от погорните курсове водели упражнения на първи и втори курс. Бил е учител в Бобошево и Елин Пелин. Минал е по всички стъпала в Софийския университет „Св. Климент Охридски“ - от студент до ректор. На базата на опита, който е натрупал, казва, че с навлизането в информационната ера характерът на образованието като организация и като използвани технологии коренно се променя. Училището и университетът вече не са един-

КАЧЕСТВОТО НА  
ОБРАЗОВАНИЕТО  
СЕ ОЦЕНЯВА САМО  
ОТ ПРИДОБИТИТЕ  
ЗНАНИЯ И НЯМА  
НИКАКВА ОЦЕНКА ЗА  
ВЪЗПИТАНИЕТО

ствените, а и не са сред най-привлекателните източници на знания. Тяхната роля е да дадат структура от знания и умения, които ще подготвят ученика и студента сам да продължи да учи през целия си живот. И най-важното - да чувства нужда да прави това. Разбира се, че тази цел е мъчно достижима за всички, но усилията трябва да бъдат насочени в тази посока.

## В мрежата на съвременното

Идеите за това, че в информационния век компютрите може изцяло да заменят труда на учителите и така да се подобри качеството на преподаването, са грешни и дори опасни, смята акад. Сендов. Според него компютрите, както и книгите са само важни инструменти в обучението. То е не само получаване на знания, но и възпитание на младите хора. За да се компенсират тенденциите към глобализация, особено важно е патриотичната нагласа - да знаят своя род и език. „Не за пръв път ще обърна внимание на това, че в демократичните държави възпитанието е отпаднало до голяма степен от задължението на образователните институции. Качеството на образованието се оценява само от придобитите знания и няма

никаква оценка за възпитанието. Затова сме свидетели на разюзданост, а качеството на живота в една страна зависи и от морала и устрема на нейните граждани. За възпитанието на децата са отговорни техните родители, но въпросът е какъв процент от децата имат отговорни родители“ - казва още акад. Сендов.

### Под лупа

Образованието в България вече години наред е подложено на много критики, но това, по думите на акад. Сендов, е обективна оценка, а не просто критика. Според него обаче трябва да се има предвид, че тази деградация не е тотална. Все още има много добри училища и учители, както и извънучилищни системи, които подготвят випускници от средните училища на най-високо световно равнище. Тези младежи се идентифицират чрез многобройните международни състезания и те получават стипендии в най-добрите университети в света. Това е похвален успех както за тях, така и за техните учители, но, от друга страна, „каймакът“ на средното училище излиза от България и малка част от него се връща обратно след завършване на висшето си образование. Това се отразява на качеството на българските студенти, същевременно е загуба на активни и способни българи: „Не виждам разумен и демократичен начин за спиране на този процес, но може да се мисли за намаляване на неговия мащаб. Ключът е в драстичното увеличение на заплатите на работещите в областта на науката и образованието“, казва ученият. Според него има още един фактор за спада в нивото на обучението в университетите - те работят като фирми. Основната грижа на ректорите е издръжката, а не качеството на преподаване. Негови приятели, които все още преподават, са критикувани от ректори и декани, че пишат слаби оценки. Колкото по-малко двойки, толкова по-добри субсидии и повече такси.

### Стратегия

„Досега у нас образованието не е било приоритет на никое демократично правителство. Това е



© Стоян Йотов

обяснимо, защото резултатите от подобен род инвестиции ще се видят след не по-малко от десетина години. Всяко правителство търси да покаже ефективността си в кратки срокове с надежда да бъде преизбрано. Образованието се нуждае от национална стратегия, приета от всички партии и задължителна за всички управляващи. Помислете колко усилия и политическа воля са необходими за това. Но то е абсолютно необходимо“. Да превърнем обучението и възпитанието на подрастващите в приоритет, по думите на акад. Сендов означава драстично да увеличим бюджета за образование и държавата, наред с родителите, да поеме своята част от възпитанието на подрастващите, за да се формират като активни граждани.

### Дипломат и политик

В периода 2003-2009 г. акад. Сендов беше наш посланик в Япония. Затова често е питан какво можем да вземем от японците, та да сме по-добре. Отговорът му е лаконичен: „Да станем японци.“ Един от вече бившите премиери на Япония Таро Асодал поканил на обяд посланиците от Европейския съюз и в речта си казал каква е разликата в отношението към труда на японците и на европейците. За европейца трудът не е нещо привлекателно и дори може да е наказание. За японеца трудът е небесен дар.

Благовест Сендов многократно е избиран за народен пред-

ставител. В периода 1995-1997 г. беше председател на Народното събрание, а до 2003 г. бе негов зам.-председател. За опита си в политиката обобщава: „Изглежда, че политиката е много силен наркотик. Шест години извън страната ми помогнаха да се освободя от зависимостта, но не напълно. Политиката продължава да ме вълнува, защото тя е навсякъде. Активният ми политически живот не беше успешен, но няма за какво да съжалявам. Смятам, че запазих името и достойнството си.“ И най-важното - от всичко преживяно трябва да извлечем поука, която може да изкристализира в мъдрост...

### Поглед в бъдещето

Каква ще бъде България след 25 или след 100 години, зависи силно от това какви ще бъдат по това време Европа и светът. Европа няма ясна пътна карта. Светът става многополюсен и започва групиране на полюсите в супер полюси, за да се стигне до устойчиво равновесие при два супер полюса, или пак двуполюсност. Но в надпреварата за надмощие между отделните държави, неравенството между хората в тези държави расте и става фактор, който може да обезсмисли супер полюсите. Каква ще е България след време, това според акад. Сендов зависи и от нашите управници: „Да се навяваме, че те ще вземат своите решения само в интерес на България и българите, а няма отвън да търсят похвали за послушание.“ □

# **ЕКСПО** на българските общини "Празници, обичаи, традиции и туризъм"

*Под патронажа на министъра на туризма г-жа Николина Ангелкова*



**Откриване:**

9 септември, „Хотел Маринела” - София  
Изложбата ще продължи до 11 септември, когато е и финалът на единствения по рода си конкурс в България – „Кмет на годината“.



**КМЕТА**.BG



# МАШИНОСТРОЕНЕТО

ЛИПСАТА НА КАДРИ  
ОТБЛЪСКВА ИНВЕСТИТОРИТЕ  
И КАРА РАБОТЕЩИЯ БИЗНЕС  
ДА МИСЛИ ЗА РОБОТИЗАЦИЯ

автор: Татяна Явашева

60

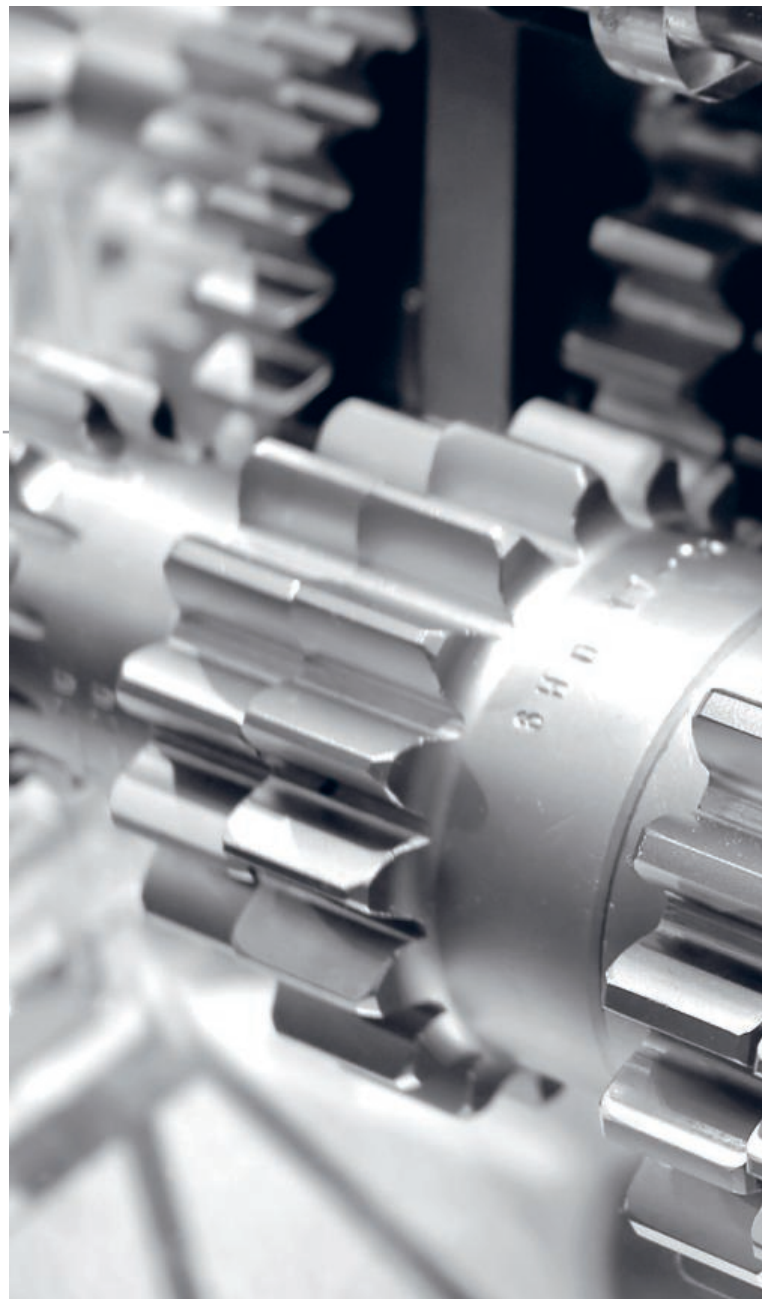
СЕКТОР

**М**ашиностроенето не е това, което можеше да бъде, нито пък е онова, което беше. Много от големите заводи спряха да работят. Появиха се нови, но те не успяха да компенсират загубения потенциал. Производители отчитат като проблем, че в сектора липсва единодействие и всяка компания сама се бори за пазари.

Машиностроенето е експортно ориентирано. По оценка на Българската агенция за инвестиции в индустрията са ангажирани около 50 000 души, като оборотът е в размер на 1,03 млрд. евро. Според данните на Камарата по машиностроене в края на 2014 г. в него са заети над 106 хил. души, при около 102 хил. през 2013 г., като са включени и фирмите, произвеждащи метални изделия, транспортни средства, отливки. Продукцията е за над 8,5 млрд. лв. годишно, износьт е над 55% от целия обем на производството. Според производители разминаването в данните идва и от това, че в България не е добре дефинирано какво точно е машиностроене. В обхвата трябва да влизат машини, системи за управление, инструменти и софтуерни продукти за тях, уточнява Мариана Печаян, управител на ВСК „Кентавър“.

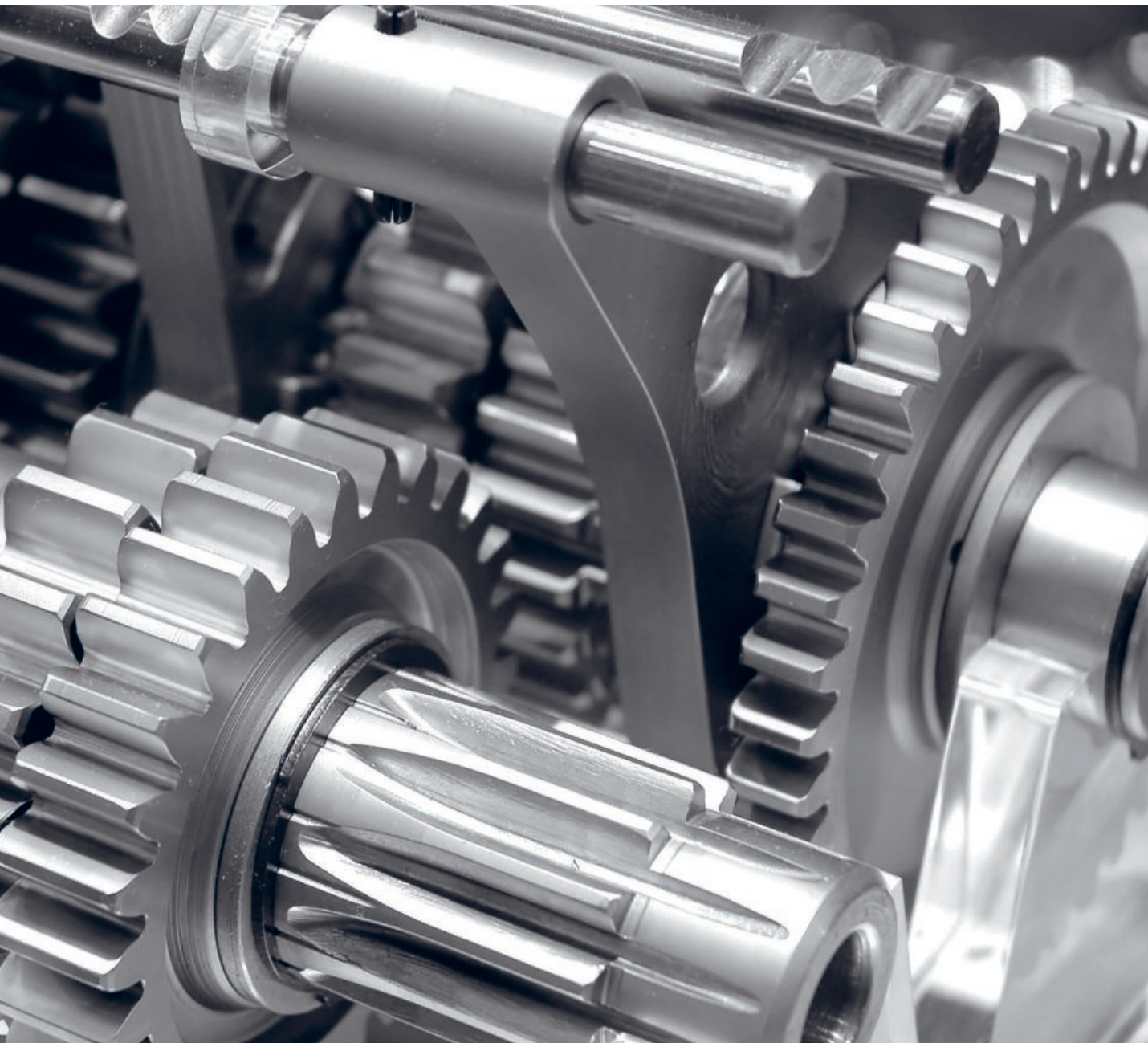
## Развитие

През 70-те и 80-те години на миналия век, признати за златно време на българското машиностроене, във всички негови подсектори работят около 430 хил. души. Днес тези производства са силно свързани с другите индустрии, като електроника и електротехника. Важна тенденция е репозиционирането на някои от производствените дейности, като оборудване и монтаж, от развитите страни към държави с по-ниски разходи, посочват от Българската агенция за инвестиции.



Обликът на фирмите днес е много по-различен отпреди 10-15 години, когато продължаваха да работят някои от силните в миналото български машиностроителни предприятия, като ЗММ-София и „Машстрой“-Троян. Някога те бяха сред водещите производители на металорежещи машини в Европа. Няма ги заводите гиганти за производство на кари, закрити бяха и много други значими предприятия. Ако към тях държавата и първоначалните им собственици се бяха отнесли

# С НОВО ТЕМПО



по-отговорно, повечето можеше да са модернизирани, да са с оптимизиран състав, осъвременена номенклатура и да се конкурират успешно на международния пазар. Вместо това създаваните с години кадри станаха излишни, престижът на сектора бе сринат, наруши се веригата за подготовка на специалисти в професионалните гимназии, ликвидирана бе и приложната наука в машиностроенето, обобщава инж. Илия Келешев, председател на Камарата по машиностроене.

Според него кризата през 2008-2009 г. допълнително доведе до ликвидирането на редица фирми и ускори процеса на реструктуриране на сектора. Така над 10% от фирмите са преустановили дейността си. Производството в редица от работещите компании е намаляло с 30-40%.

## ДИНАМИКА

По темповете на развитие на машиностроенето България е под средните нива в страните от



## ПАЗАРЪТ НА РУСИЯ И УКРАИНА МОЖЕ ТРАЙНО ДА СЕ ЗАТВОРИ ЗА НАС, АКО ТАМ НАВЛЯЗАТ КИТАЙСКИ И ТУРСКИ ПРОИЗВОДИТЕЛИ

Инж. Илия Келешев

ЕС, а по важните показатели за състоянието на сектора – производителност и възнаграждения, сме в дъното на класацията. Оптимизъм буди фактът, че уверено расте заетостта на работна ръка във фирмите от подсектор „Производство на автомобили и части“.

Продукцията се продава в страни от всички континенти. Основен пазар е Евросъюзът, където се реализират над 65% от целия износ на сектора. При машините износът е над 90%. Продължава да намалява експортът за Русия и Украйна, като перспективата за тези пазари не е добра. Съществува опасност вносът на български стоки да бъде заменен с китайски и турски и пазарът да се затвори трайно, предупреждават от Камарата по машиностроене.

### Износ

Данните на камарата за първото полугодие на 2015 г. са обнадеждаващи. Има ръст в оборота при фирмите от всички икономически дейности на машиностроенето и той е нараснал от 103% до над 115%. За периода януари-април увеличението в износа на производителите на автомобили и части за тях е над 120%. Спад има при експорта на машини и оборудване, отражение върху това дават намалелите продажби в Русия и Украйна. Износът на продукцията става все по-труден, твърдят от Камарата по машиностроене. Повечето фирми работят по поръчки за месец напред и ръководствата им са в постоянно напрежение каква ще е заетостта им през следващия месец. Практика е европейските фирми да плащат заба-

вено за нашата продукция, но при техни доставки на окомплектоващи изделия парите се искат предварително.

### Инвеститори

Чуждестранните компании, които създадоха предприятия у нас, издигат равнището на сектора. Характерно за външните инвеститори е, че идват с готови пазари и продукцията им е предназначена за износ. Те доставят съвременно оборудване и създават добра организация на работа. Чуждестранните инвеститори, макар и да са основен двигател на растежа, не са панацея за развитието на сектора, твърди Илия Келешев. Загубят ли интереса от работа в България, те местят производството си в други страни. В последно време, проучвайки условията за разкриването на производства у нас, те се интересуват първо от наличието на квалифицирани изпълнителски кадри, каквито все повече няма, и това ги отказва.

### Кадри

„Проблем номер едно на сектора са кадрите. Никакво развитие няма да има, нито пък инвеститори ще дойдат, ако този проблем не намери решение - категорична е Мариана Печейн. - Успехите на тази индустрия не се популяризират и децата не се насочват към такъв тип професионални училища. Освен това повечето от преподавателите не са подготвени за новостите в отрасъла. Липсата на кадри вече ме кара да мисля за роботизиране на производството.“

Според инж. Келешев професионалното об-



разование е в упадък, постоянно се закриват паралелки по най-важните за фирмите машиностроителни специалности. Той е на мнение, че е наложителна основна промяна в областта на професионалното средно и висше образование, като то трябва да се приведе в съответствие с потребностите на бизнеса. Време е да се действа, а не само да се чертаят стратегии за бъдещето.

Оживлението в производството е главно в резултат на външни фактори, влияние има растежът на икономиките в страните, за които се изнася. За съжаление, средствата по ОП „Иновации и конкурентоспособност“, които ще достигнат до машиностроителните фирми, са недостатъчни, за да се получи осезаема промяна в сектора. Проблем е, че основните производствени компании в машиностроенето, които са с персонал над 250 души и се водят големи, са такива само по численост. Те обаче не се допускат за кандидатстване по процедурата за технологична модернизация. Тези предприятия са предимно поддоставчици, цените им са доста по-ниски от тези на западните им колеги и партньори и те не разполагат с достатъчно средства за обновление.

Остава надеждата, че въпреки трудностите растежът ще продължи. □

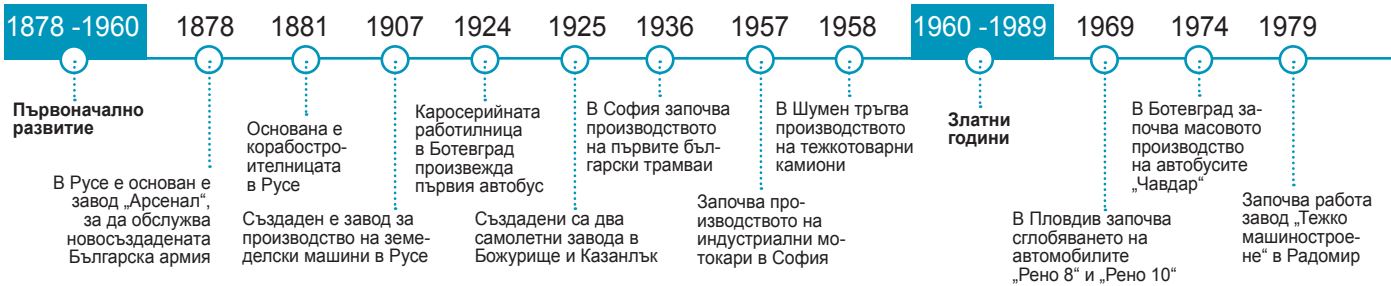
## МАШИНОСТРОЕНЕТО В БЪЛГАРИЯ

### СИЛНИ СТРАНИ

- ✓ В България има успешни компании с добро име на външните пазари
- ✓ В сектора има традиции и хора, които с тръпка, но и с много познания управляват предприятията

### СЛАБИ СТРАНИ

- ✓ Задълбочаваща се липса на подготвени кадри
- ✓ Свит вътрешен пазар
- ✓ Цената на електроенергията за промишлеността се покачва, става по-висока отколкото в редица европейски страни, което прави продукцията неконкурентна
- ✓ Повечето от българските производители са поддоставчици с ниска норма на добавена стойност □



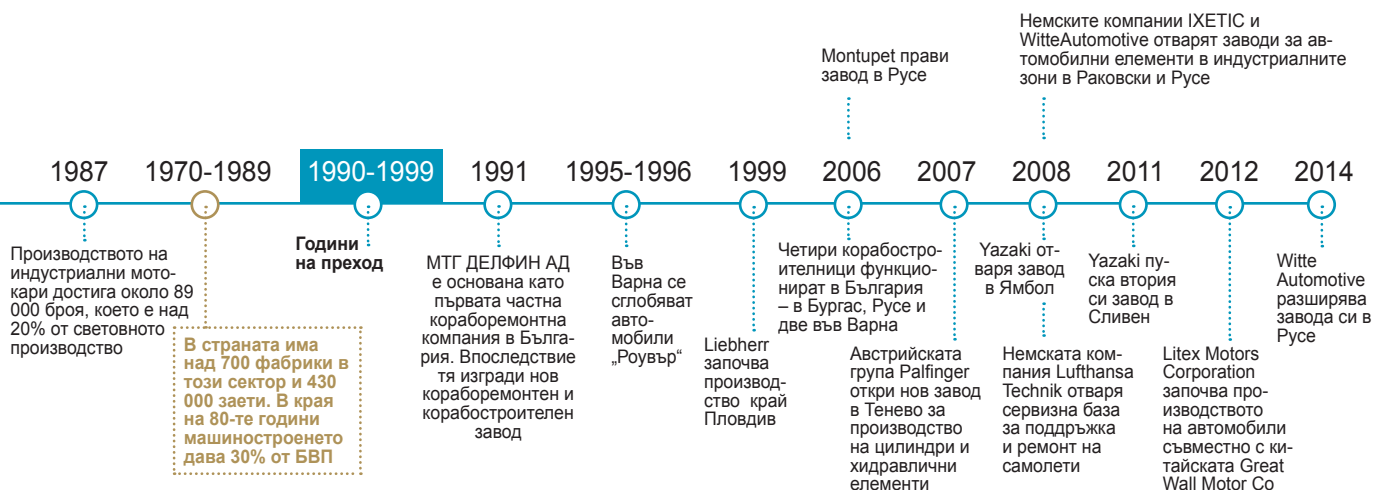
## Да вдъхнеш живот на метала

РАИС е компания за производство на метало-режещи и металообработващи машини с цифрово програмно управление, която вече е на 20 години. Тя започва дейността си с обработка на детайли по поръчка. Тогава фирмата е с четирима души персонал, но бързо се доказва като коректен партньор с качествена продукция. Още в края на първата година поръчките се увеличават и оборудването се оказва недостатъчно. Поради липса на капитали и на финансови инструменти компанията купува оборудване на старо и започва модернизация на машините от спрели работни предприятия. В края на 1996 г. РАИС намира пазар в Турция за рециклираните машини. Това е първият износ в чужбина. Поставянето на нова електроника на старо оборуд-

ване и автоматизирането му се оказва успешно, тъй като с малко средства се постига по-висока ефективност на техниката. За рециклираните машини се отваря пазар и в Гърция. Ръководството на РАИС решава да се разработи собствен продукт и през 2000 г. е произведен първият модел фрезова машина с цифрово програмно управление, после следва цяла гама от фрезови и стругови машини.

Формулата на РАИС е сравнително проста: за да са на пазара, да се купуват техните машини, трябва да предлагат същото качество на по-ниска цена, като залагат на по-съвременни технологични решения. По желание на клиента се произвеждат и машини несериенно производство. Компа-





## ЗА ДА ИМАМЕ ПАЗАР, ЗАЛАГАМЕ НА ПО-СЪВРЕМЕНИ ТЕХНОЛОГИЧНИ РЕШЕНИЯ

Инж. Нишан Бъздигян,  
управител на РАИС ООД

нията оказва пълно съдействие от покупката на машината до пускането ѝ в експлоатация, а после и в поддръжката. За специфичните изисквания на клиентите се намират най-често нестандартни решения по отношение на основните параметри на машините. „Работата на електроотдела е да вдъхне живот на една купчина метал, иначе това ще е безполезен куп желязо. Машините ни са окомплектовани с последно поколение системи за ЦПУ от доказалите се фирми – японската „Фанук“ и германската „Сименс“. Има и по-евтини варианти, но аз съм привърженик на английската поговорка „Не съм достатъчно богат, за да купувам евтино“. Или иначе казано, за нас на първо място е качеството“, обяснява инж. Нишан Бъз-

дигян, управител на РАИС ООД.

В период на световна икономическа криза РАИС започва пълно обновяване на производствените си мощности. Машините се предлагат също с робот и роботизирани комплекси. Така с премерена стъпка в развитието си компанията влиза в класцията на световните производители на машини и става носител на редица отличия.

Фирмата е партньор на техническите университети в София, Пловдив и Габрово. Тя осигурява стипендии и практики на учениците от Професионалната гимназия по механоелектротехника в Пазарджик. [И](#)

# 10 ОНЛАЙН

66

ПРЕДПРИЕМАЧ



автор: Александър Александров

**З**наете ли, че сканирането на документи вече може да се извърши с няколко клика на мобилния телефон, включително тяхното оформяне и изпращане до крайния получател? Или че можете да пишете фирмени мейли като планирате произволен бъдещ момент, когато те автоматично да се изпратят до вашия клиент, служител или доставчик? При това – без да разполагате със собствен мейл сървър, а просто като свържете фирмения мейл с Gmail. Днес интернет ни позволява да извършваме с лекота много от действията, за които само преди десет години трябваше да разполагаме със скъпо офис оборудване или просто бяха невъзможни. В началото беше електронната поща, последваха я безплатните интернет (VoIP) разговори, онлайн фирмените каталози и софтуерните телефонни централи. Днес развитието

на онлайн услугите и мобилните приложения вече е толкова динамично, че почти за всяка традиционна бизнес услуга или офисна дейност вече има безплатен или много евтин дигитален вариант. Тук ще ви разкажем за някои от най-полезните мобилни и онлайн услуги, които могат значително да улеснят една малка, средна или дори голяма фирма.

## Файлов сървър в „облака“

Много добре си спомням как само преди десетина години всички договори, оферти, ценови листи и други документи на дружеството, в което работех, бяха записани единствено на фирмения файлов сървър, който от своя страна се намиреше под бюрото на секретарката. Сериозни драми със загуба на информацията не е имало, но непрекъснато витае-

# ИНСТРУМЕНТА В ПОМОЩ НА МАЛКИЯ БИЗНЕС

ПОЧТИ ВСИЧКИ АСПЕКТИ  
ОТ АДМИНИСТРИРАНЕТО,  
МАРКЕТИНГА И  
УПРАВЛЕНИЕТО НА ЕДНА  
ФИРМА ВЕЧЕ МОГАТ ДА  
СЕ ОСЪЩЕСТВЯВАТ С  
БЕЗПЛАТНИ ИЛИ ЦЕНОВО  
ДОСТЪПНИ ИНТЕРНЕТ  
УСЛУГИ



19

ше нервното усещане, че ако нещо се случи с този компютър, фирмата остава без документацията си.

Днес на пазара има голямо разнообразие от флашки, външни дискове и други устройства, на които можем да архивираме важните ни файлове. Едно много по-елегантно и ефективно решение обаче са cloud („облачни“) услуги като Dropbox, Google Drive, Vox и българската pCloud, които позволяват съхраняването на гигабайти с информация онлайн безплатно или срещу много малък месечен абонамент. Техните предимства са много – от възможността да достъпваме своите файлове от всеки компютър, телефон или таблет, с който разполагаме, включително и през уеб браузър, до много по-високата степен на сигурност на информацията. Сървърите на тези компании имат копия в центрове за данни в различни региони на света, което гарантира не-

прекъсваемост на услугата дори при сериозни природни бедствия. Всичко това позволява лесно да съхраняваме, достъпваме и споделяме документи, изображения, видеоклипове и всевъзможна друга информация.

## Prezi

Презентационната платформа Prezi промени много неща в начина, по който изработваме презентации. За разлика от други софтуерни решения като PowerPoint, в нея информацията не е подредена линейно – слайд по слайд, а може да се разположи навсякъде върху огромна страница, както и да се обвърже с всякакво друго съдържание. Това разширява значително възможностите за креативно представяне на проекти, продукти или компании. Зуум функцията позволява лесно да се фокусираме върху конкретна информация, а в добавка в Prezi

могат да се импортнат и съществуващи PowerPoint презентации. И, разбира се, най-важното – Prezi е безплатна и достъпна през уеб интерфейс, което означава, че можете да използвате вашите презентации от всеки компютър, свързан с мрежата.

## Right Inbox за електронната поща Gmail

Този плъгин („разширение“) за брауъра Chrome позволява напълно безплатно и с няколко клика да планираме имейли за изпращане в произволен бъдещ момент. Работи както с Gmail поща, така и с всеки друг мейл акаунт, който е интегриран с нея. Инсталирането става с два клика, а веднага след това ще откриете във вашата поща нов бутон „Изпрати по-късно“, който се намира точно под бутона „Изпрати“. С негова помощ можете да изберете дали писмото, което сте написали, да се изпрати след един, два или повече часа, на следващата сутрин, следващия следобед или в специфичен ден и час, избран от специален календар. Това едва ли е най-важната функция на света, но ще се изненадате колко често може да ви помогне, когато по някаква причина искате дадено писмо да не бъде изпратено веднага, но и да не се налага да мислите за него в бъдеще.

## Фактуриране в уеб с Inv.bg

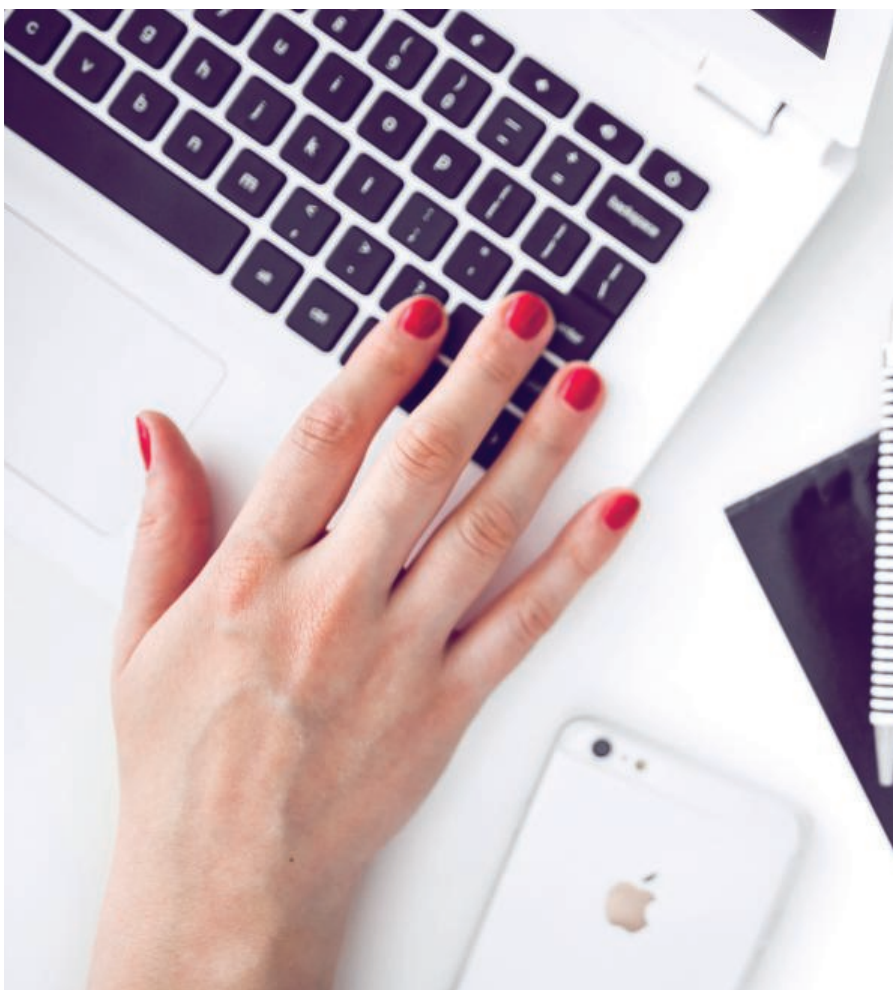
Вече можете спокойно да изхвърлите традиционните кочани с фактури в кошчето. Inv.bg е изключително удобен онлайн инструмент, който позволява да управляваме нашите фактури, данните за клиентите ни, както и лесно да издаваме нови фактури с няколко клика. След това те могат направо да бъдат изпратени до мейла на клиента или да бъдат записани локално на компютъра ни в pdf формат. Услугата има безплатна версия, както и платени варианти, а разликата е в броя фактури, които можем да издаваме на месец, както и в броя на клиентите, които ще фактурираме.

## Управление на проекти с Trello

Trello е изключително удобен project management инструмент, който разполага с уеб базирана версия, както и с мобилни приложения за най-популярните операционни системи за смартфони. Поддържа всички функционалности за управление на екипи, задачи и комплексни проекти, а интерфейсът му съответства на съвременните онлайн услуги за спо-

деляне и комуникация, с характерната за тях лекота на употреба. Потребителите могат за броени минути да създават и споделят нови задачи и списъци, да добавят членове на екипи, да определят крайни срокове, а различните статуси позволяват лесна ориентация за етапа, на който се намираме, както и къде са „тесните места“, които бавят даден проект. Всичко това може да се следи в реално време през смартфона или таблета.

## Мобилният скенер Lite



С това безплатно мобилно приложение можем да сканираме даден документ само с едно насочване на смартфона или таблета към него, след което с няколко движения по екрана да прецизираме коя част от изображението бихме искали да бъде запазена. Впоследствие документът може лесно да бъде изпратен по електронната поща в pdf или zip формат, да бъде съхранен в Dropbox или Box, както и да бъде споделен по други канали.

## Сканиране на визитки с CamCard

Още една много полезна мобилна апликация за

сканиране – този път на визитни картички. С нея е достатъчно просто да вземете визитката на човека срещу вас, да я заснемете с телефона и след това да му я върнете. Приложението не просто запазва изображение на визитката, а разпознава различните компоненти в нея – имена, телефон, адрес и др., след което ги записва под формата на текст в съответната секция. По този начин за секунди се сдобивате с дигитално копие на вашите визитки, което можете да изпратите на електронната си поща, в Dropbox или другаде. А всички онези стотици ви-



зитни картички, които винаги сте носили със себе си, защото нямате време да въведете в компютъра, просто можете да оставите вкъщи.

## Doodle

Ако екипът ви трябва да провежда срещи помежду си на регулярна база – например всяка седмица, самият процес по организацията им може да се окаже доста времеемък и да отнеме ценно време на служителите, което те биха могли да използват за работа. Нали се сещате – някой трябва да се обади на всички, да ги пита за удобно време, после да се обади отново, за да обясни, че например колежата

Иван Иванов няма да може тогава, да се уговорят за друг час и т.н. Понякога авторитарният подход помага и шефът просто пише имейл до всички в стил: „Утре в 10:00 ч. всички в моя кабинет.“ Това обаче невинаги работи, защото някои служители биха могли да са възпрепятствани в посочения час, а други – да бъдат принудени да отменят други важни ангажименти, насрочени за тогава. В такива моменти на помощ идва Doodle – лесна за използване, безплатна уеб услуга, с чиято помощ срещите лесно се организират в удобно време за всички. Достатъчно е един човек да създаде нов „дудъл“ и да го изпрати по мейла до всички останали членове на екипа, които просто вписват своите опции за свободни часове и дни, а накрая просто се избира един от вариантите, удобни за всички. Без нито едно обаждане между колегите и без никой да пропуса важните срещи.

## WordPress

Това е една от най-мощните платформи за създаване на уебсайтове и управление на съдържанието в уеб от типа CMS (Content Management System). Стартирала като блог платформа, WordPress днес е мощен инструмент за лесно и достъпно изработване на комплексни корпоративни уебсайтове, онлайн магазини, масмедии, портали и други специфични онлайн проекти. Над 60 милиона уебсайтове към момента работят на тази платформа, а сред тях са тези на The New York Times, Fortune, Time, TechCrunch, The New Yorker, BBC America, The Rolling Stones и много други. WordPress е безплатна система с отворен код, което позволява на всеки да я инсталира лесно, а в добавка хилядите безплатни или не особено скъпи плъгини (разширения) за нея могат да добавят към вашия сайт всевъзможни функционалности като електронен магазин, многоезичност, слайдери, вградени географски карти, галерии, контактни форми и др.

## MailChimp

Ако искате да изпратите на своите клиенти нюзлетър с последните новости около фирмата ви или да разпространите прессъобщение до голям брой медии, MailChimp е точно за вас. Любимият инструмент на специалистите по мейл маркетинг позволява разпращането на голям брой мейли, управлението на листи с електронни адреси, както и създаването на специфични визии за вашите електронни писма. MailChimp разполага с безплатна и платена версия, които се отличават по функционалност и брой на адресите, до които можем да разпространяваме нашите съобщения. [□](#)



# ВИЕНСКИЯТ БИЗНЕС ГОВОРИ НА МНОГО ЕЗИЦИ

ИКОНОМИЧЕСКАТА АГЕНЦИЯ НА АВСТРИЙСКАТА СТОЛИЦА  
НАСЪРЧАВА СТАРТЪПИТЕ И ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО И  
РАБОТИ ЗА ПРИВЛИЧАНЕТО НА ПОВЕЧЕ ИНВЕСТИТОРИ

автор: Татяна Явашева

**В**иена си е спечелила име на врата към пазарите на Централна и Източна Европа. Високото качество на живот, отличното здравеопазване, многобройните възможности за обучение са сред фак-

торите, които натежават в избора на бизнеса да се установи в австрийската столица, макар работната сила тук да е твърде скъпа - заплащането е в горната една трета от скалата на възнагражденията в Евросъюза.




© Christian Fürthner / PID

## Условия за финансиране

**1.** Икономическата агенция на Виена изисква да се предостави добър бизнес план, както и концепция как основателите на стартапа частично ще финансират развитието на бизнеса. Агенцията никога не спонсорира цялата дейност на едно предприятие.

**2.** Екип от експерти преценява кои идеи за бизнес имат потенциал за развитие и за комерсиализация. Тогава се взема решение кои екипи да получат финансиране.

**3.** Когато фирмите стартират, се наблюдава дали заложените цели се постигат. Стриктно се следи за разходите на средствата, които агенцията им е предоставила.

**4.** Системата за наблюдение и контрол позволява 2-3 години след приключването на даден проект агенцията да провери какво е развитието на съответната компания - оцеляла ли е, развива ли се, завладява ли нови пазари. 

Икономическата агенция на Виена и Агенцията за установяване на фирми ABA-Invest работят съвместно за привличане на чуждестранни капитали. През миналата година ABA-Invest е съдействала за регистрацията на общо 276 международни компании в Австрия, по-голямата част от които са във Виена. Това е покачване с 21% спрямо 2013 г. и е най-добрият резултат в нейната 33-годишна история. Инвестициите са нараснали с близо 7%, като са достигнали 371 млн. евро, при което броят на новосъздадените работни места се е увеличил с над 2,6%.

### Цели

Икономическата агенция на община Виена е ключов фактор в привличането на чуждестранни компании и в развитието на стартиращ бизнес. Тя има няколко основни дейности: финансиране на проекти, предоставяне на сгради и парцели, помощ с консултантски услуги и осъществяване на контакти с други структури.

Създадена е преди 30 години и през това време тя е подпомогнала фирмите и предприятията с над 700 млн. евро. В момента нейният годишен бюджет е в размер на 40 млн. евро. Предостави-

ли са над 6 млн. кв. м недвижима собственост в рамките на града. Основна задача на агенцията е насърчаване на предприемачеството в столицата, привличане на инвеститори, подпомагане развитието на производството. Стремешт е да се разгърне широк диапазон от най-разнообразни дейности и градската структура да получава нов облик. Важен акцент в дейността са новите технологии. Затова Икономическата агенция на Виена развива интензивна изследователска и развойна дейност. В научните центрове са привлечени най-добри специалисти.

### Подкрепа

Привличането на чуждестранен бизнес и на именити мултинационални компании е стратегическа цел на Икономическата агенция. Нейна е заслугата през последната година Виена да се окаже притегателен център за 159 фирми, дошли тук да развиват дейност. Задачата на агенцията е да ги подпомага в грижите за техния персонал и да съдейства при решаването на всички проблеми, които възникват при установяването на нов бизнес на ново място. За удобството на чужденците, които идват да работят във Виена, е създаден Експертен център. Той подпомага чуждестранни-

те специалисти в намирането на квартира, училище за децата, адвокат и т.н. Ако експертите на центъра не са в състояние да решат проблема, предлагат компетентен специалист. От 2010 г. насам е оказано съдействие на над 2 хил. чуждестранни специалисти от 84 страни, дошли на работа в австрийската столица. Стремехът е този център да помага на чуждестранните специалисти да се чувстват удобно заедно със семействата си. „Това дава значимо конкурентно предимство на нашия град, тъй като работната сила тук е доста скъпа и разходите по нея са високи“, уверява Кристиан Батрик от Икономическата агенция на Виена.



© Compress/Enenwitschläger

Икономическата агенция насърчава развитието на високите технологии

финансова подкрепа, внимателно се подбират и после тяхната работа се наблюдава. Факт е, че над 80% от тях успяват да се задържат на пазара.

## Добрият пример

Affiris е сред успешните примери за компания, развила се с подкрепата на агенцията. Тя разработва нови средства за профилактика и лечение на хронични заболявания. Работи за овладяването на невродегенеративни заболявания като болестта на Паркинсон и болестта на Хънтингтън, сърдечносъдови заболявания като атеросклероза и диабет, алергични заболявания, а също атопичен

дерматит, алергичен ринит и астма. Affiris е успяла да привлече милиони евро от заинтересовани инвеститори. Друг добър пример е платформа за търсещите работа. Там са качени множество видеа, в които хора от различни професии представят своите ангажменти и отговорности, говорят за изискванията в областта, за компетенциите и опита, който се изисква. Сред постиженията на агенцията е привличането на най-големия производител на локомотиви и вагони Bombardier, който разви своя производствена база в австрийската столица. Сградата на предприятието е финансирана със средства от агенцията. Подкрепа от агенцията е получила и компания, която се занимава с информационна сигурност на данни. Тя е инвестирала 250 млн. евро за развитие на дейността си и затова е получила голямо съдействие от икономическата агенция и пълен пакет от услуги.

## Приложение на модела

Виена не дава готови рецепти как да се създаде подобна агенция в друга столица. Препоръката на Кристиан Батрик е да се имат предвид местните особености и целите, които тя ще си постави. Необходимо е да се оценят силните и слабите страни на региона и на икономиката, за да се прецени какви инвестиции и в кой сектор финансовата подкрепа би имала най-силен ефект. Добре е да се привлича микс от фирми в най-различни сфери, като непременно да се залага на науката и иновациите. Достъпът до агенцията трябва да е лесен и небюрократичен и в нея да витае партньорски дух на общуване. **Ш**

## Финансиране

Дейностите на Икономическата агенция на Виена се финансират от данъчните постъпления на общината, от европейско финансиране, както и от приходите, които агенцията получава от отдаването на имоти под наем. В Икономическата агенция на Виена работят 150 души, които се грижат нейната дейност да се развива и да е все по-ефективна. Развитието и поддръжката на новосъздадени фирми и предприятия е нейна важна задача. Близко една четвърт от цялото предоставено финансиране на бизнеса е насочено към стартиращи компании в сферата на иновациите. Напоследък във Виена има бум на такива компании, само през миналата година са основани около 8500 фирми, като една десета от тях са технологично ориентирани. Те получават офиси при сравнително изгоден наем. Консултанти от агенцията разясняват как да се основе нова компания и как да се финансира. Това се прави на 15 езика заради голямото число имигранти, които се насочват към такава дейност, разказва още Кристиан Батрик.

## За по-дълъг живот

Компаниите, които достигнат до 3 или 5 години съществуване, са все повече на брой. Виена доста е била критикувана, че динамиката на основаване на нови фирми е слаба. И сега тя не е толкова силна, както в някои други градове, но затова пък предприятията, които тук се създават, обикновено имат по-дълъг живот. За целта фирмите, които получават





 Силистра

 Добрич

 Враца

 Велико  
Търново

София

 Стара  
Загора

 Каблешково

## Стара Загора

ул. "Радост" 1Б  
тел.: 042/603 118  
моб.: 0899 112 884

## Добрич

бул. "Трети март" 102  
тел.: 058/630 226  
моб.: 0899 946 228

## Силистра

Западна Промислена Зона  
ул. "Тутракан" 14  
моб.: 0893 520 007

## Велико Търново

местност Дълга лъка  
тел.: 062/615 015  
моб.: 0893 523 535

## Каблешково

ул. "Черно море" 7А  
тел.: 05968/23 22  
моб.: 0897 916 212

# „СИЕЛА“

събра обществените поръчки в портал

„ПРОФИЛ НА КУПУВАЧА“  
ПОЗВОЛЯВА НА ВЪЗЛОЖИТЕЛИ  
ДА УПРАВЛЯВАТ ЕЛЕКТРОННИТЕ  
СИ ДОКУМЕНТИ, КАЗВА АДВОКАТ  
СТЕЛИЯНА КОСТАДИНОВА



© Стоян Йотов

—*жо Костадинова, може ли да представите специализирания софтуер „Профил на купувача“?*

— Във връзка с изменения и допълнения в Закона за обществените поръчки „Сиела“ създаде софтуерно приложение – уеб портал – информационна система за обществени поръчки, с търговско наименование „Профил на купувача“, достъпна на <http://profilnakupuvacha.com/>. Разпоредбата на чл. 22б, ал. 1 от ЗОП е нормативното основание, послужило за създаване на софтуера, която гласи: „Възложителите са длъжни да поддържат профил на купувача, който представлява обособена част от тяхната електронна страница или от друг интернет адрес, за който е осигурена публичност“.

— *Какви са неговите основни функционалности?*

— Всички имплементирани функционалности на софтуера са съобразени изцяло с нормативните изисквания на ЗОП и гарантират спазване на основни принципи при възлагане на обществени поръчки, като публичност и прозрачност.

- Документите и информацията, подлежащи на публикуване, които се отнасят до конкретна обществена поръчка, се обособяват в самостоятелен раздел в профила на купувача, представляващ електронна преписка със самостоятелен идентификационен номер и дата на създаването.

- Към уникалния номер на всяка обществена поръчка в Регистъра на обществените поръчки се показва хипервръзка към самостоятелния раздел в профила на купувача, в който се съдържат документите и информацията за конкретната поръчка. Възложителите изпращат на АОП информация за адреса на хипервръзката едновременно с решението за откриване на процедурата.

- Нормативно изискване е възложителите да удостоверят датата на всеки публикуван електронен документ. За да осигурим на нашите клиенти изпълнение на това изискване, чрез услугата „Удостоверяване на време“ (TimeStamp), с доставчик Борика – Банксервиз, към всеки електронен документ се генерира електронна квитанция, която удостоверява съдържанието на електронен документ към даден момент.

- Уеб услугата разполага с гъвкави функционалности, които позволяват добавяне на нови документи, редактиране на отделни реквизити на поръчката, смяна на документ (проследяване на версии на документа) и архивиране.

- До 10 потребителя, т. е. лица на трудово или служебно правоотношение с Възложителя, могат да организират

и управляват „Профил на купувача“ от негово име. Между потребител и възложител съществува уведомителна връзка, като по този начин се осигурява взаимна информираност и контрол на действията на самия потребител.

— *За кого е предназначен и какво цели да обезпечи и гарантира наличието му?*

— Възложители по смисъла на чл. 7 от ЗОП (каквито са органи на държавна власт, президент, омбудсман, държавни институции, създадени с нормативен акт, публични предприятия и техни обединения и др.) са длъжни да поддържат профил на купувача.

— *На какъв принцип възложител може да използва Профил на купувача“?*

— Възложител може да използва софтуерния продукт на абонаментен принцип или чрез пълна интеграция на услугата на неговата интернет страница.

— *Съобразен ли е с различните потребности на възложителите?*

— Всеки възложител би могъл да избере абонамент, заедно с наш търговски представител, съобразно неговите потребности да възлага обществени поръчки.

— *Какви възможности има за постоянно осъвременяване?*

— Регулярно се следят изменения и допълнения в ЗОП, както и правилника за прилагането му, и в случай, че е необходимо с помощта на екип от програмисти, софтуерът своевременно се актуализира (синхронизира) спрямо нормативните промени.

— *Какви са предимствата на „Профил на купувача“ пред конкурентни продукти?*

— Основните конкурентни предимства, които уеб услугата притежава, са няколко. На първо място, за да обезпечим правилно ползване на софтуера от страна на нашите клиенти, ние им осигуряваме безплатно обучение, както постоянна софтуерна поддръжка по телефон или email. Друго основно предимство и стопроцентов гарант за неманипулируемост на електронните документи е т. нар. „удостоверение за време“, което всеки клиент получава напълно безплатно. Системата е проектирана при спазване на общоприетите изисквания за информационна сигурност. Уеб услугата дава възможност и за индивидуализация на възложителя чрез изобразяване на корпоративно лого и наименование. □



**-EFE-**

## НАЙ-НОВИЯТ ИВЕНТ ЦЕНТЪР В СЪРЦЕТО НА СТОЛИЦАТА

EFE – модерен стил, перфектна локация и неограничени възможности!

Предстои откриване на център за събития, който е с интересното име EFE /Exhibition Forum Event/ в хотел Маринела София. Новият мултифункционален център ще бъде един от най-големите в Столицата, предлагащ неограничен спектър от възможности.

Новият Exhibition Forum Center – с площ над 2000 кв./м., ще бъде с модерни и високи технологии, които гарантират успеха на вашето събитие било то конференция, гала вечеря, сватба, концерт, изложение и други. Помещенията са с капацитет до 2 000 души и предлагат различни конфигурации на подредба, в зависимост от нуждите и желанията на клиентите.

Откритата част на Exhibition Forum Center позволява на въображението ви да надмине и най-смелите представи за едно звездно събитие.

Уникалната материална и техническа база, съчетана с професионализма на обслужващия персонал гарантират високото качество на провежданите събития. Новите стандарти поставени от организационния екип и ведрото отношение на обслужващия персонал със сигурност могат да да отговорят на най-високите изисквания и да задоволят и най-претенциозния вкус.



**Exhibition Forum  
Events  
SOFIA**



# Презареждането **СВЪРШИ**

76

HR КОНСУЛТ



# ЗА ДА ИЗБЕГНЕМ СТРЕСА СЛЕД ОТПУСКА, ТРЯБВА ДА ЗНАЕМ КАК ПЛАВНО ДА НАВЛЕЗЕМ В РИТЪМА НА РАБОТА

автор: Яна Колева

**П**ризнайте, че най-комфортно се чувствате в дните преди отпуска. Вярно, напрежението е най-голямо, но пък трепетното очакване на приятната ваканция, действа освежаващо. В същото време сте в обичайната си кожа – със задачите и ангажиментите, все още устремени в деловия ритъм на седмицата.

## Следотпускарски синдром

Преумората намалява ефективността в работата, затова отпуската не бива да се пренебрегва. „Батериите“ трябва да се зареждат и ваканцията е чудесна възможност за енергизираща промяна. Жизненият тонус обикновено се повишава, ако сте предпочели по-динамична програма за ваканцията. А може рязко да падне, ако сте решили, че най-добрата почивка е минимум усилия и „разпускащ мързел“. Броените дни минават много бързо и краят на почивката неусетно идва. Най-тежък е първият ден и колкото по-дълга е била отпуската, толкова кошмарът на адаптацията е по-силен. Психолозите наричат това състояние следотпускарски синдром. Доста натоващо действа промяната в ритъма, зле се отразява голямата часова разлика и смяната на различни климатични пояси, ако сте избрали екзотична дестинация.

Проявите на това състояние може да бъдат различни – някои стават нервни, раздразнителни и избухливи, други се чувстват по-

тиснати и безсилни пред камарата задачи. Може да се появя главоболие и нарушение на съня. Все пак не бива да забравяме, че следотпускарският синдром не е болест, а период на адаптация на организма. Затова всеки трябва да знае как да се справи с този стрес.

## Адаптация

Изследвания обаче показват, че минималният срок на лятна почивка трябва да е две седмици, а в най-добрия случай - три. За една седмица организмът ни се адаптира към новия климат и дневен режим, а 3-4 дни са необходими за преминаване към обичайния ритъм на живот. Проблемът на късата отпуската е, че тя не стига за същинска почивка, а на дългата, че се загубва ритъмът на обичайното всекидневие. Освен това за мнозина отпуската няма нищо общо с възстановяването на силите, защото под някаква форма продължават да работят, макар и извън офиса. Това не позволява да се възстановят напълно. По данни на германски учени от следотпускарски синдром най-много страдат упражняващите стресови и свободни професии - занимаващите се с малък и среден бизнес, лекари, преподаватели, журналисти. Работодателите не бива да гледат на отпуските като на загубено време, тъй като след тях служителите обикновено се връщат заредени с енергия, с нови идеи и готовност за работа. **U**

**Сп. „Икономика“ потърси експертно мнение по темата за отпуските и адаптацията след тях.**



Надежда Симеонова:

## Не натискайте рязко газта

Надежда Симеонова е управител на Международната академия за професионално развитие и ориентиране, която е част от групата на „Персонал Холдинг“ АД. Тя е магистър по финанси и психология. В своята трудова практика е придобила опит в управлението на европроекти, финансирани по ОП „Развитие на човешките ресурси“. Обучител е по разработване и управление на проекти по схемите „Без граници“, „На път“, „Ново работно място“ и други, финансирани директно от Европейската комисия. Занимава се също с диагностика на личностния потенциал.

### ХОРАТА, КОИТО ПОЧИВАТ РЕДОВНО, СА ПО-ПРОДУКТИВНИ И ТВОРЧЕСКИ НАСТРОЕНИ

Повечето хора свързват отпуската с ходене на море през лятото и на планина през зимата, пътуване в чужбина или посещение на някоя туристическа забележителност. Според терминологичния речник за управление на човешките ресурси отпуската е установен с нормативен акт период, през който работникът или служителят не изпълнява своите трудови задължения, но получава възнаграждение от работодателя си. Това е неделима част от битието на трудовия човек, често чакана с нетърпение и обсъждана месеци преди това. Режимите на труд и почивка са особено важна част от работния процес, тъй като са фактор за ефективността и продуктивността на работниците и служителите. Важно е

#### КАК СИ ПОЧИВАМЕ

Някои залагат на екстремните спортове - колоездене, катерене по планините и т. н., други избират релакса вкъщи или на вилата. Важно е с каква психологическа нагласа тръгваме да почиваме. Някои с нетърпение чакат отпуската, но когато тя започне, те са толкова стресирани дали ще успеят да свършат всичко запланувано, че често като се върнат, се чувстват по-уморени, отколкото преди това. Такива хора имат нужда от почивка след почивката.

## Опасност от прегаряне

Служител, който дълго време не е излизал в отпуска, е изнервен, паметта и мисленето му се влошават, наблюдава се отслабване на вниманието, трудоспособността намалява и това може да доведе до така наречения „бърнаут“, или синдром на прегарянето. В такива случаи работодателят целенасочено моли този служител да излезе в отпуска с цел да се възстанови. Проучванията показват, че онези, които почиват редовно, са по-продуктивни и творчески настроени. [U](#)



## ЧЕСТО СЛЕД ОТПУСКА СЛУЖИТЕЛИТЕ ГЕНЕРИРАТ НОВИ ИДЕИ, ЦЕННИ ЗА КОМПАНИЯТА



Плавният преход е въпрос на лична дисциплина. Всеки от нас има изградени трудови навици, които следва неизменно, а всеки навик бързо се възстановява. Ето защо, ако човек умее бързо да се адаптира, ритъмът не се губи.

Нормално е да редуваме режимите за труд и почивка не само от гледна точка на производителността и ефективността на труда, но и с цел поддържане на стабилно психо-соматично здраве. Именно това е причината отпуските да са законово регламентирани. Повечето хора чакат с нетърпение да си отпочинат, но точно преди и след ваканцията често се създава прекомерно натоварване на работното място. Това зависи и от индивидуалните характеристики и стила на работа, а също от фирмената политика. В ежедневието си човек свиква с определен ритъм на работа, който помага за рутинното изпълнение на трудовите задължения, но това влияе негативно върху

### ефективността

Голям процент от работещите са склонни да прекарват в работа повече часове поради различни причини, свързани със заплащане, израстване в кариерата или просто защото не успяват да свършат служебните си задължения в рамките на работното време. За това допринасят и новите технологии, като на практика човек може да работи по всяко

време и от всяка точка на света.

Ето защо активната почивка и „изключването“ от работния процес е важно за предотвратяване на прекомерното психическо и физическо натоварване и стрес.


Всекидневно се редуват три фази на работоспособност: навлизане в работния процес, оптимална работоспособност и умора. Тяхната продължителност е различна в зависимост от характера на работа и индивидуалните особености на работника. Затова е трудно да се каже кое е по-голямото „зло“ - служител след отпуска, или служител, който отдавна не е излизал в отпуска. Обикновено отпочиналият служител лесно възстановява трудовите си навици и бързо навлиза в ритъма на работа. Възможно е дори след този период на почивка той да генерира нови идеи, нужни на работодателя.

Почивката е необходимост – и за работодателя, и за служителите му. Няма нищо по-добро за повишаването на производителността в едно предприятие от добре мотивирани и отпочинали служители. Това води след себе си до спад на напрежението в работната среда, намаляване на трудовите злополуки, предизвикани от повишено физическо, психическо и емоционално натоварване, а също и до повишаване производителността на отделния служител. [□](#)

## Как да влезем в ритъм

**Няма общоприет механизъм, който да подпомогне процеса на адаптация, тъй като това зависи от индивидуалните характеристики на всеки човек. От полза може да са следните съвети:**

- ✓ Желателно е да разполагате с 3 дни, през които да се настроите към приключване на отпуската и започване на работа. Това ще помогне да планирате добре предстоящите си задачи. То е като „застраховка“ срещу свръхнапрежение.
- ✓ Върнете се на работа към края на работната седмица - например в четвъртък вместо в понеделник.
- ✓ Не влагайте максимални усилия от първия работен ден, а преминете плавно към постигане на висока ефективност при изпълнение на трудовите си задължения.
- ✓ Споделете с колеги приятните впечатления от вашата отпуска и в неформалната обстановка обсъдете текущите работни въпроси.
- ✓ След няколко дни в офиса ритъмът ви на работа ще се нормализира, но в първия ден след отпуската по-добре не вземайте важни решения. [□](#)

A professional studio portrait of a woman with long, dark, wavy hair, smiling slightly. She is wearing a black, long-sleeved top with a ruffled neckline and a light-colored skirt. Her right hand is raised in a gesture, with fingers slightly curled. The background is a dark, neutral color.

Денислава Докторова е лицензиран брокер на Българската стокова борса. Завършила е Стопанската академия „Димитър Ценов“ и е магистър „Счетоводство и контрол на предприятия и банки“. Тя е експерт-счетоводител. Има дългогодишен опит в търговията с течни и твърди горива.



# СТОКОВАТА БОРСА Е НАЙ-ДОБРОТО МЯСТО ЗА СКЛЮЧВАНЕ НА ДОГОВОР ПО ЗОП

СЛАБОСТИТЕ СА НЕДОПУСТИМИ В МОЯТА ПРОФЕСИЯ, КАЗВА  
ЕДНА УСПЯЛА ДАМА В МЪЖКИЯ СВЯТ НА БОРСОВИТЕ СДЕЛКИ

**Г**-жо Докторова, защо избрахте да станете брокер на стоковата борса?

- Това е професия, която е уникално съчетание на лидерски умения, комуникативност, вземане на правилните бизнес решения, изключително фокусирани върху местната власт. За мен да си брокер не е даденост, а мечта, извървяна стъпка по стъпка. Огромно удовлетворение ми носи възможността да дам ефективни решения, с които да допринеса за добрите резултати на държавни и общински структури.

- Кой може да купува и да продава на стоковата борса?

- Съгласно нормативната уредба на стоковата борса купуват и продават само лицензирани брокери, какъвто съм и аз. Специализирала съм се в борсовото представителство на държавни и общински учреждения. Съгласно Закона за обществените поръчки всяка държавна структура – община, училище, детска градина, болница, център за спешна помощ и др., може чрез стокова борса да купува стоки, определени от списък към Закона за обществените поръчки. Необходимо е да избере своя борсов представител (брокер) и да му зададе спецификация със своите нужди и изисквания към стоката.

- Какво държавните и общинските структури да изискват и да очакват от брокера, който избират?

- В работата си се срещам с различни държавни служители и критерият ми за „очаквано“ често се разминава с реалността. Наблюдението ми показва, че нивото на всяка структура зависи от нейното управление. В навечерието на местните избори като външен наблюдател спокойно мога да посоча кметовете и екипите, които са доказали професионално отношение към поетите си ангажименти. Ето тук се очаква да изискват от мен максимума като брокер, за да им донеса сделка, по-добра от всички до този момент. С този род управници нивото на комуникация е много високо и в същото време е много лесно. Те са отворени към нови възможности и разчупване на сделката като параметри. Има обаче и втора категория, в която нивото на администрацията е твърде ниско и недостатъчно компетентното отношение

на служителите, отговорни за тези сделки, води до голямо объркване какво се очаква. Тогава, въпреки голямото желание и мотивация да направим най-доброто, срещам трудност кое всъщност е най-доброто.

- Как оценявате развитието на борсовата търговия?

- В момента в България има три борси: Българска стокова борса, Софийска стокова борса и Национална стокова борса. Без да подценявам успехите и предимствата на Софийската стокова борса и на Националната стокова борса, с гордост искам да заявя, че борсата, която ми позволява да дам най-доброто на своите клиенти, която стои отговорно зад своите брокери, е Българската стокова борса. Борсовата търговия е една от най-добрите опции за сключване на договор по ЗОП.

- Към какви принципи се придържате във вашата работа?

- Стремя се след всяка приключена сделка да оставя усещането за професионално изпълнение на поетия ангажимент. Вярвам, че общините и държавните учреждения заслужават бутиково обслужване от ново измерение. Залагам на принципа „Всичко или нищо“. Каквото и да правиш, прави го с цялото си сърце. Ако се захванеш с нещо, отдай му всичко, на което си способен, или не го прави изобщо. Давай най-доброто, на което си способен, и тогава ще живееш без съжаление.

- Как успявате в мъжкия свят на борсовата търговия?

- Дълго време не разграничавах усещането за жена и ангажимента ми в бизнеса. Сега подреждам живота си по нов начин. За мен е изключително важно да запазя най-ценните женски качества като жена, майка, съпруга и след това да подредя последователно характер и принципи в бизнеса. Тази комбинация е доста трудна, защото слабостите са недопустими в тази професия, но когато си поставил ясно приоритетите за себе си, нещата се случват по правилния начин. Вярвам в думите на Елиф Шафак - „В живота няма такова нещо като рано или късно, всичко се случва точно когато трябва“. □



# На круиз с „ЛУИС“

автор: Бранислава Бобанац, Никозия-София

Първото, което привлича погледа в кабинета на Вакис Лоизу в Никозия, е големият портрет на стената зад бюрото му – на баща му Луис Лоизу, известен в Кипър като „баща на кипърския туризъм“. Той е основателят на първата, макар и малка, местна туристическа агенция, израснала днес в най-голямата и водеща не само на острова, но и в цялото Източно Средиземноморие компания за туризъм, пътувания, круизни плавания, хотелиерство и кетъринг. Тази година „Луис Груп“, която се листва на Кипърската фондова борса, навърши 80 години. „Преминаваме през труден период, особено след март 2013 г., откогато

Кипър започна да изпълнява програмата по заема от международните кредитори, но компанията ни не бе засегната силно от кризата и се развива добре“, уверява Вакис Лоизу, по-младият от двамата братя, които продължават и разширяват бизнес наследството на баща си вече повече от 40 години.

Освен че е един от най-крупните, известни и уважавани представители на деловите среди в Кипър, Вакис Лоизу е пряко свързан и с България. Вече 9 години той е „нашият човек“ в Никозия като почетен консул на страната ни на острова и участва неведнъж на прояви на



*Круизните кораби на „Луис“ водят на пътешествия до „перлите“ на Средиземно море - гръцките острови и крайбрежието на Турция*

83

## СОБСТВЕНИКЪТ НА НАЙ-ГОЛЯМАТА КОМПАНИЯ ЗА МОРСКИ ПЪТУВАНИЯ В ИЗТОЧНОТО СРЕДИЗЕМНОМОРИЕ И БЛИЗКИЯ ИЗТОК ВАКИС ЛОИЗУ Е СРЕД ГОЛЕМИТЕ ПРИЯТЕЛИ НА БЪЛГАРИЯ В КИПЪР

българската общност. Той е основател и първи президент (сега вече само почетен) и на Българо-кипърската бизнес асоциация.

69-годишният бизнесмен е слаб и завидно енергичен. „Не чувствам възрастта си, продължавам да спортувам, и досега играя тенис“, признава с усмивка той. Деен и много активен, постоянно ангажиран в срещи и в движение - както „подобавя“ на поста му. Като директор в холдинга Вакис Лоизу пряко отговаря за бизнеса с пътуванията по суша, въздух и море - дейност, с която „Луис груп“ е № 1 в региона, а по круизните плавания заема третото място в цялото Средиземноморие.

Флотилията на „Луис Груп“ се състои от 5 кораба. Въ-

преки че само един от тях тръгва от най-големия кипърски порт - Лимасол, групата държи над 60% от круизите, осъществявани от Острова на Афродита. Основната част обаче – 90% от морските пътешествия, се управляват от Гърция, където е седалището на круизната компания. От Атина туристическите лайнери на „Луис“ започват пътешествията си из най-красивите места в Средиземно, Егейско и Йонийско море.

Гръцките острови и крайбрежието на Турция са сред най-предпочитаните дестинации за европейците, затова до тях „Луис Груп“ прави редовни курсове, а в определени случаи вече има и линии до Италия. В едно пътуване туристите имат възможност и да си починат и да разгледат поне 3-4 острова и крайбрежни пристанища в Гърция и Турция, остават много доволни, обясня-



Вакис Лоизу пред портрета на баща си Луис Лоизу – две поколения в историята на кипърския туризъм

ва Вакис Лоизу избора на маршрутите им до Крит, Санторини, Миконос, Хиос, Кос, Родос, Кушадъсъ... - прочути красиви места и исторически обекти,

### „перли“ на Източното Средиземно море

Само до преди няколко години „Луис“ беше известна с много популярните си круизи до Израел и Египет. „Тези страни са интересни и са на близко разстояние до Кипър, много туристи от Европа, които посещаваха острова, искаха да пътуват до тях, но прекратихме круизите, защото регионът е много несигурен и чувствителен“, уточнява липсата на тези оферти Вакис Лоизу. По тези причини е отпаднало и пътешествието от острова до „Париж на Близкия изток“ - Бейрут.

Икономическата криза в последните години не е засегнала сериозно морските пътувания на „Луис Груп“, отчита той. Дори при финансовите сътресения в Гърция през последните месеци съвсем малко са отменените резервации, повечето хора са планирали ваканцията си и не се отказват от нея, посочва предприемачът.

„Круизите вече не са лукс, а и нашите кораби не са плавателните мегасъдове, курсиращи из Карибите“, засмива се Лоизу,

развенчавайки масовата представа за този тип пътувания. „Луис Груп“ поддържа дестинации висока категория, но в по-голямата си част морските ѝ маршрути са насочени към средната класа. Компанията предлага пократки круизи, от 3 до 7 дни, чиито цени се вменват в бюджета на европейските туристи, дори и за семейства с деца, смята Вакис Лоизу. Например тридневен круиз до два или три гръцки острова и Кушадъсъ в Турция през август тази година бе на цени 230 - 270 евро.

„Да пътуваш навсякъде е удоволствие“, твърди Вакис Лоизу и се затруднява да посочи неговата любима дестинация. За почивката си предпочита родния си Кипър. Още си спомня летата от детството, когато цялото семейство е прекарвало по месец в село Платрес в планината Тродос – днес един от най-известните планински курорти на Кипър, след което имали още една-две седмици на плажа. Обича да пътува и по гръцките острови. Сред любимите му маршрути е и Лондон, където са дъщерите му и където е продължил образованието си след петте години в Американския колеж в Атина.

„Луис Груп“ е известна и като една от най-големите хотелски вериги в Кипър и Гърция. Нейните 19 хотела в двете страни, всичките с категория от 4 и 5 звезди, са признати за

### лидери в ол инклузив сектора

и са носители на многобройни международни награди за качество на обслужването. 10-те ѝ хотела в Кипър са в най-красивите курорти - от Протарас на изток през Лимасол на юг до Пафос на западния бряг, а в столицата Никозия „Луис Груп“ държи водещия хотелски и бизнес център „Хилтън Парк“. През юли групата обяви, че поема управлението на още един хотел на източното крайбрежие, който ще влезе в експлоатация догодина и ще подобри нейната рентабилност.

Тазгодишният активен летен сезон на острова бе определян като труден заради частичния отлив на руснаците - втория по големина туристически поток след Великобритания, който пък нарасна. „Въпреки промените на пазара, нашите хотели работят добре и са почти пълни“, коментира Вакис Лоизу бизнес резултатите на лятото.

„В момента не само Кипър и Гърция, целият свят има проблеми. Затова ние сме внимателни, най-важното за нас в тази ситуация

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)



е да запазим добрите неща в бизнеса ни, а в близките години ще проучим къде има възможности за неговото разширяване“, разкрива бизнес стратегията си Вакис Лоизу. Той е оптимист за бъдещето на „Луис Груп“ и икономиката на Кипър. „Кипър вече излиза, макар и бавно, от финансовата и икономическата криза, което признават и международните ни кредитори, и вярвам, че съвсем скоро, до 1 - 2 години, страната ще се възстанови и ще стане по-силна, а в добра обстановка можеш да правиш по-добър бизнес“, подчертава той с опита си от над 40 години в тази сфера.

Още като десетинагодишно момче Вакис Лоизу обичал да стои в офисите на баща си, но официално се включва в дейността и управлението на „Луис Груп“, след като се дипломира в Англия, през 1972-1973 г., малко след смъртта на баща си Луис Лоизу. Основателят на сегашната туристическа империя почива през 1971 г., едва на 58 години, и кормилото ѝ поема по-големият с две години брат Костакис, който сега е изпълнителен директор и председател на Борда на директорите на „Луис Груп“.

„Ние сме късметливи и много щастливи да имаме баща с неговия размах и качества. Много се гордеем с всичко, което е направил за Кипър, и неслучайно го наричат „баща на кипърския туризъм“. Той имаше визия и мисия - да популяризира Кипър като дестинация за пътувания. Беше добър приятел на първия президент на Кипър архиепископ Макариос Трети и пътува заедно с него при посещението му в САЩ през 1962 г. с куфар, пълен с брошури за острова ни, които раздавал навсякъде в Ню Йорк“, не крие синовната си признателност Вакис Лоизу, като специално подчертава, че баща му е развил бизнеса с многобройните направления, с които „Луис Груп“ е известна днес. Той започва с първото по рода си туристическо бюро в Кипър, като организира и първи-

те пътувания от острова до Египет, дори Австралия. Добавя круизите и наземните транспортни услуги, по-късно идват и първите хотели в планината, след тях - въздушният транспорт и агентство на различни авиокомпани. Луис Лоизу става първият представител на българското „Табсо“ в Кипър, още от самото раждане на първия

## БЪЛГАРСКИ НАЦИОНАЛЕН АВИОПРЕВОЗВАЧ

„Ние сме представяли всички български авиокомпани - „Табсо“, „Балкан“, „Хемус“, а сега и „България еър“, разказва Вакис Лоизу за дългата си връзка с България. Тя продължава и в неговата позиция като почетен консул на България в Кипър от 2006 г. Негова бе инициативата деца сираци от България да почиват две седмици в Кипър в хотели на „Луис“, като всички разходи за полета и целия им престой на острова бяха за сметка на кипърската компания. Това бе договорено с президента Георги Първанов и през 2010 и 2011 г. две групи от по 40 деца летуваха на острова. „След смяната на президента загубихме контактите, може би трябва да ги възобновим“, готов е почетният ни консул. Със съжаление той отчита, че е замряла и дейността на създадената от него Българо-кипърска бизнес асоциация, след проведените преди години срещи в София и Варна – специално по проблемите на морския транспорт и търговия, и в Кипър. Преди години България беше дестинация №1 за инвестиции от кипърци в недвижими имоти, но заради кризата и този интерес замря. Възможност за сътрудничество между фирми от двете страни Лоизу вижда в предстоящото разработване на находищата на природен газ в акваторията на Кипър. „Най-необходимото за успеха в бизнеса е да имаш визия и да вярваш в това, което правиш“, е съветът на Вакис Лоизу към младите поколения предприемачи. □



© Имран Сайед

Хотелите на „Луис“ в Кипър са сред най-добрите all inclusive курорти в Европа



Hotel Marina

SOFIA





# БЪДЕЩЕТО НА БИЗНЕС ИЗДАНИЯТА

ПРОДАЖБАТА НА ЗНАКОВИТЕ  
FINANCIAL TIMES И THE ECONOMIST  
МОЖЕ ДА РАЗДВИЖИ МЕДИЙНИЯ БРАНШ

автор: Александър Александров

Само няколко години отминаха, откакто бившата изпълнителна директорка на издателската група Pearson Марьори Скардино изрече знаменитата си фраза, че притежаваният от компанията вестник Financial Times ще бъде продаден само през трупата ѝ, и сделката вече е факт. Pearson се раздели с флагмана в своето портфолио срещу сумата от 1.3 млрд. щ. долара, но това, което наистина изненада всички, е купувачът – японският медиен гигант Nikkei почти не беше споменаван в анализите за предстоящата сделка, въпреки че е най-голямата група за финансова информация в света, докато в тях много по-често фигурираха имената на Axel Springer и Bloomberg.

Както често се случва при подобни преговори,

Nikkei остана в сянка до последния момент, когато вече беше късно останалите кандидати за финансовата медия да реагират. Броени седмици по-късно Pearson се освободи и от друг свой знаков медиен актив – британското издание The Economist, за дяловете си в което получи около 731 млн. щ. долара. Така италианската фамилия Анели, която е собственик на автомобилния концерн Fiat, стана мажоритарен акционер в медията. Двете сделки се отличават от повечето придобивания, особено в медиен бранш, където е рядко срещано явление един успешен играч да закупи друг бързо развиващ се участник на пазара. Може би най-запомнящият се подобен пример е сливането на интернет компанията AOL и медиената група Time Warner през 2000 г., което обаче се оказа и едно от най-губещите в историята обединения на компании, довело до за-





Financial Times изгради успешен модел за онлайн достъп

личаване на милиарди долари от капитализацията броени години по-късно.

Днес Financial Times е сред най-успешните международни медийни групи и по всичко личи, че Nikkei осъзнават това, заплащайки цена, равна на приходите му, умножени по 16. При това – в момент, когато много медийни икони от миналото днес едва оцеляват и придобиванията в сектора се възприемат най-често като спасителен план за закупуваните издания. The Economist също може да се похвали, че е сред успешните примери в бранша.

Двете придобити издания имат и още нещо общо помежду си, което е от огромно значение. И двете са сред примерите за успешна миграция на медийни групи към дигиталната икономика. Те от години развиват иновативни модели за онлайн достъп до платено съдържание, сред които са ежедневно-то Espresso приложение на The Economist, както и предоставянето на платено съдържание на потребителите на Financial Times през неговия сайт. По всичко личи, че новите собственици придобиват не просто знакови медии с над стогодишна история, а и перфектно организирани бизнес машини, съобразени изцяло с реалностите в епохата на интернет. И както Nikkei, така и купувачите на дяловете на Pearson в The Economist вече потвърдиха намеренията си да продължат тази посока на развитие, залагайки на нови проекти в областта на дигиталното съдържание.

Само през последната година онлайн абонатите на Financial Times са се увеличили с 14%, достигай-

ки близо 520 000, което прави общо 70% от всички абонати на изданието. Прибавяйки към тях своите над 360 000 платени дигитални потребители, Nikkei ще се превърне в глобален играч почти без конкуренция при финансовата медийна информация, обединяващ двете най-големи групи в сегмента. И двете – със собствено уникално съдържание, както и с успешни онлайн модели за достъп до него. Нещо, което не може да се каже за много от останалите играчи на пазара.

Очакванията на анализаторите са занаят да предложи още по-персонализирано съдържание, което да позволи на нейните бизнес читатели да достъпват само онези новини, които имат значение за тях. А това от своя страна ще спомогне и за предлагането на още по-таргетирана реклама.

Акцентирайки върху успешната миграция към дигиталната икономика, двете придобивания на практика се превръщат в модел за целия бранш, показвайки на останалите издатели как изглежда бъдещето. Защото ако едно бизнес издание може да бъде продадено за колосалната за бранша сума от 1.3 млрд. щ. долара, във време, в което други не по-малко известни медии губят своята стойност с всяка изминала година, значи проблемът не е толкова в променящия се пазар, колкото в начина, по който участниците в него реагират на промените. В това отношение продажбата на Financial Times и The Economist дава много храна за размисъл на медийния бранш и има потенциала да го раздвижи, акцентирайки върху успешния модел на развитие, който скоро може да бъде последван и от други издатели. [U](#)

# Азбуката на Google



90

ТЕХНОЛОГИИ

ТЕХНОЛОГИЧНИЯТ ГИГАНТ ЗАПОЧНА ПРЕСТРУКТУРИРАНЕ НА ДРУЖЕСТВАТА СИ ПОД НОВАТА ШАПКА ALPHABET. ЦЕЛТА - ПОВЕЧЕ ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА РАСТЕЖ И ЗАПАЗВАНЕ НА ДОМИНИРАЩА РОЛЯ В ИНОВАЦИИТЕ

автор: Людмил Захариев

Корпоративната новина през месец август безспорно е една. Интернет гигантът Google се трансформира в Alphabet, холдингово дружество, под шапката на което влизат основни играчи като Google Search, YouTube, Android, Gmail, Google+, Fiber и Loon. До края на годината Alphabet Inc. ще смени Google като публична компания и всички акции автоматично ще бъдат обърнати в същия брой акции на новия холдинг със същите права.

Новината вече бе приветствана като начин за запазване на доминиращата роля на компанията. Но наравно с имиджовия образ, ходът на практика предоставя нови възможности за растеж, след като дъщерните дружества ще са със собствена отговорност, управление и печалба – черта, типична за големите и успешни конгломерати като Sony, General Electric и HSBC.

В действителност, от гледна точка на корпоративна структура, най-голямата изненада е, че Google не е отцепила самостоятелно по-рано повече от своите проекти. В последния си годишен отчет дружеството изброява само три дъщерни дружества: две от тях в Ирландия и с данъчна цел, а другото - в Делавеър. За сравнете Disney, която е по-малко от половината от размера на Google по пазарна капитализация, из-

броява 73 отделни дружества за същия период.

Една от основните причини за Alphabet е отделената отговорност. Ако теоритично едно от дъщерните дружества изпадне в затруднено положение, останалата част от проектите ще останат незасегнати. Крайният резултат няма да промени особено данъчната сметка на интернет гиганта, но опасенията за споделена отговорност са реални и безсънните нощи на адвокатите в компанията се дължат именно на факта, че Google запази досегашната си структура прекалено дълго.

С цел по-голяма прозрачност ще се промени и отчетността. Подобна теория се потвърждава и от думите на Лари Пейдж: „Отдавна вярваме, че с времето компаниите свикват да правят едно и също, с леки промени“, пише Пейдж. „Нашата компания днес работи добре, но смятаме, че можем да я направим по-ясна и отчетна“. Така още през четвъртото тримесечие корпорацията ще публикува резултати отделно за всяко подразделение, включително Google.

Освен това реорганизацията ще позволи децентрализация на мениджмънта и повече оперативна свобода на досегашните вицепрезиденти, които отговарят за всяко едно звено. А екипът е повече от впечатляващ: Лари Пейдж става главен изпълните-



Сергей Брин (вляво) и Лари Пейдж са готови да издигнат Google на ново ниво с Alphabet

лен директор на Alphabet, Сундар Пичай ще оглави Google, където е старши вицепрезидент, надзираващ дейността на Android и Chrome. Сергей Брин ще бъде председател на борда на директорите на Alphabet, а президентът на Google Ерик Шмит - президент на холдинга с ръководни функции. Зад цялостната промяна личи почеркът на Рут Порат, която пристигна от банка Morgan Stanley и стана главен финансист на Google през март и на няколко пъти изтъкна, че ще работи за това разходите на компанията да бъдат държани под контрол. Тя става и главен финансист на Alphabet и Google.

Веднага след като Google обяви създаването на своя нов холдинг Alphabet, непосредствената и обща реакция беше ходът да бъде обрисован като опит компанията да се превърне в нова версия на легендарния и нестихващ конгломерат на Уорън Бъфет Berkshire Hathaway – общата шапка на многомилиардни дружества като части от General Motors и Goldman Sachs, Moody's, Exxon Mobil, Procter & Gamble, Wal-Mart Stores, IBM, American Express, Coca-Cola, Wells Fargo, Duracell и Heinz Company. Реакцията на борсите - инвеститорите веднага приветстваха организационната промяна, като акциите скочиха със 7% в паралелната търговия.

И има защо. Основаната през 1988 г. от Лари Пейдж и Сергей Брин компания се разрасна до бизнес конгломерат с над 40 000 служители по цял свят за 25 години. Интернет гигантът създаде и придоби някои от най-популярните и мащабни портали и системи като YouTube, Android, Gmail и Google+. Наравно с тях дружеството от Маунтън вю работи по иновативни и дори футуристични проекти като автономни автомобили, умни домове, високоскоростна оптич-

на мрежа в отдалечените градове на САЩ, дори и височинни балони и дронове, които да разпръскват безжичен интернет в изолираните места на планетата. В бъдеще Alphabet ще се фокусира и върху съвременни научни разработки като „умните“ контактни лещи, отчитащи нивата на глюкозата в слъзите и подобряването на човешкото здраве, което е целта на друга фирма в конгломерата – Calico.

Разбира се, представянето на Alphabet не мина без въпросителни. Първата е притеснението, че ако холдингът стане твърде голям и с прекалено много дъщерни дружества, тогава ще бъде по-трудно да се управлява, а следователно ще е и по-трудно адаптивен към динамичната среда в технологичния сегмент. Втората пък е съвсем неочаквана. По информация от New York Times домейнът alphabet.com е собственост на немската марка за луксозни автомобили BMW - Alphabet Fleet Management GmbH, както е пълното име на компанията, която се грижи за корпоративните автопаркове на редица европейски концерни.

Веднага след новината на Google говорител на BMW сподели, че компанията не планира да продава домейна си, тъй като той е важна част от бизнеса им. Основателят на групата от хедж фондове Alphabet Funds също признава, че е опитвал да закупи домейна от BMW, но неуспешно. Затова уебсайтът на Alphabet ще ползва домейна abc.xyz. Любителите на конспирациите пък видяха отражението на сътрудничество между BMW и Google около тестваните автономни автомобили. Каквито и да са отговорите на тези въпросителни едно е сигурно: Google не е обикновена компания и съоснователите Лари Пейдж и Сергей Брин нямат намерение да я превърнат в такава. □

# Звездата Сундар Пичай

Малко след като съоснователят на Google Лари Пейдж създаде само с едно прессъобщение толкова голяма компания, която на практика сега е собственик на Google, името на Сундар Пичай се появи измежду редовете като новия изпълнителен директор на едноименната компания и логично повдигна въпроса „Кой всъщност е той?“.

Сундар Пичай е основната фигура в работата по Android и Chrome OS, като сега роденото в Индия технологично гуру ще бъде повишен от вицепрезидент в главен изпълнителен директор на Google.

„От доста време той казва нещата, които и аз бих казал (понякога дори и по-добри!) и много се наслаждавам на работата ни заедно. Той наистина се издигна много от октомври миналата година, когато оглави продуктите и инженерството на нашите интернет бизнеси. Сергей и аз сме много доволни от неговия прогрес и посветеност на компанията“, казва Пейдж по адрес на новия изпълнителен директор на Google.

43-годишният Пичай се премества през 1993 г. във Великобритания, след като получава първата част от образованието си в Индийския технологичен институт Kharagpur, където взима своята бакалавърска степен по технологии. На Острова той завършва магистърска степен по бизнес администрация в Станфорд. Постъпва на работа в софтуерния гигант още през 2004 г. и постепенно се превръща в дясна ръка на нейния съосновател Лари Пейдж.

През следващото десетилетие Пичай работи вър-

ху редица продукти, които имат основно значение за напредъка на компанията. След като захапва Google Toolbar, той е движещата сила зад браузъра Chrome и Google Apps. През 2013 г. отговаря за създаването на Android, който в момента Пичай се опитва да превърне в пълен мобилен оператор.

В края на 2014 г. Пичай получи правомощия да отговаря за почти всяко по-голямо разделение на продуктите на компанията - Search, Maps, Google+, търговията, научните изследвания, както и рекламите и инфраструктурата.

Пичай е описван като ефективен и стабилен мениджър, способен да навигира и получава най-доброто от сложната корпоративна структура, запазвайки и подобрявайки най-ценните авоари на компанията.

В резултат на зашеметяващите си резултати Пичай дори получи апетитно предложение от Twitter да поеме ръководството на отдел „Продукция“ в социалната мрежа. Междувременно името му беше спрягано и като вероятен фаворит за поста главен изпълнителен директор на Microsoft, след като Стив Балмър обяви оставката си през август 2013 г.

Всъщност изборът на Пичай може и да изглежда като изненадващ, но е напълно логичен. Той е от хората, които не привличат вниманието към себе си, но остава напълно посветен на работата си. Затова и се вписва добре в плановете на Пейдж и Брин, които ще се пренасочат към реализирането на мащабните и по-глобални цели на Alphabet. [U](#)





# NOKIA

## ВЪВ ВИРТУАЛНИЯ СВЯТ

ЛЕГЕНДАРНАТА КОМПАНИЯ СЕ ОПИТВА ДА СЕ ВЪРНЕ В ИГРАТА, ЗАЛАГАЙКИ НА ЕДИН ОТ НАЙ-ПЕРСПЕКТИВНИТЕ СЕГМЕНТИ НА ДИГИТАЛНАТА ИКОНОМИКА

автор: Александър Александров

Когато през 1996 г. Nokia пусна на пазара първия телефон от серията „комуникатор“ - модел 9000 – това промени почти всичко в бранша. Комбинацията от телефон и компютър бързо се превърна в предвестник на нова ера в мобилните комуникации, в която достъпът до интернет през клетъчния апарат обещавахе да заеме централно място. По това време никой в Apple дори не беше и помислял, че компанията от Купертино някога ще произвежда смартфони, а основната гри-

жа пред нея беше по-скоро собственото ѝ оцеляване, отколкото каквито и да било амбиции за конкуренция с финландския телекомуникационен гигант. Тогава почти всички водещи играчи при крайните устройства бяха от Европа. Освен Nokia този списък включваше още Ericsson, Siemens, Alcatel, Benefon и Bang & Olufsen, а компания им правеше единствено американската Motorola.

Днес бизнесът със смартфони на Ericsson е собственост на японската Sony, подразделението Siemens Mobile е прите-

жание на тайванската BenQ и вече не носи марката на германския гигант, телефоните с бранда Alcatel са китайска собственост, а тези с марка Nokia са собственост на Microsoft. Именно финландският гигант стана най-яркият символ на упадъка на европейската индустрия за клетъчни устройства, която само преди десетина години държеше почти целия пазар. Конкретно Nokia се радваше на близо 40% от пазара на мобилни телефони и 50% при смартфоните, а почти всяка по-значима иновация в бранша – от разработката на стандарта Bluetooth, през първите 3G модели, до всевъзможни услуги и приложения в областта. Днес компанията все още е със силни позиции при мрежовото и телеком оборудване, но в сегмента на смартфоните вече не е никакъв фактор. Тя продаде подразделението си за мобилни телефони на Microsoft, което обаче и след продажбата няма шансове да се конкурира с играчи като Samsung, Apple, Lenovo, Huawei и дори такива като китайския хит Xiaomi или ZTE.

### Как се стигна до тук?

Когато през януари 2007 г. Apple представи първия си iPhone след няколко години на спекулации по темата, пазарът на смартфони „избухна“. От тогава до днес поне сто модела на различни компании са били анонсирани с наименованието „убиец на iPhone“, изключително популярни до скоро устройства като BlackBerry с техните симпатични миниатюрни клавиатури бяха изоставени от потребителите, а Samsung, LG, HTC и други играчи запазиха позиции като заимстваха стила, наложен от Apple – голям, чувствителен на докосване дисплей, мултитъч функционалност и умно настройване на интерфейса спрямо промените в разположението на телефона чрез използване на акселерометър. Помогна им Google, която успя да изгради около платформата Android втората голяма мобилна екосистема, включваща собствени инструменти за разработка на приложения и онлайн магазин за тяхното разпространение.

Nokia изглежда не успя да се ориентира добре в променената среда и след неколкократни опити да наложи няколко нови мобилни операционни системи, успоредно с до скоро вездесъщата Symbian, изненадващо заложи на не особено добре наложената Windows Phone на Microsoft. Партньорство, довело впоследствие и до закупуването на подразделението ѝ за мобилни телефони от редмъндския



гигант. Ако компанията беше избрала да мигрира към Android, вероятно можеше да се пребори за някои от целните места при смартфоните, използвайки същата операционна система като Samsung, HTC и останалите, но конкурирайки ги при хардуерните разработки и услугите. Това, разбира се, си остава само предположение, а днес компанията почти отсъства от пазара на крайни устройства. Последните ѝ ходове в този сегмент обаче вече предизвикаха любопитството на анализаторите и поставиха въпроса дали няма скоро да видим нейното шумно завръщане.

### Пробуждането

на финландската компания започна в края на миналата година, когато тя представи първия си Android-базиран таблет N1. Устройството е 7.9 инчово, работи с четириядрен процесор Intel Atom Z3580, има една 8MP и една 5MP камера, както и някои екстри



като Gorilla Glass 3 покритие. Като цяло обаче то трудно може да изпъкне на фона на огромното разнообразие от Android таблети на пазара.

Съвсем различно е положението с анонсираната преди седмици камера за виртуална реалност OZO, която безспорно е оригинален и доста обещаващ продукт. Тя представлява сфера, покрита с 16 миникамери, способни да заснемат видео на 360 градуса. Това я прави много подходяща за създаване на съдържание за виртуална реалност, а предвид очаквания бурен ръст на този сегмент и множеството нови шлемове и очила за виртуална реалност, анонсирани напоследък, може да се окаже, че Nokia се е позиционирала изключително добре с новия си продукт. На практика OZO може да се използва както от големи филмови компании, така и от независими създатели на съдържание, рекламни агенции, масмедии и др. OZO има за цел


да ускори следващата

## ВЪЛНА ОТ ИНОВАЦИИ

в сферата на виртуалната реалност, добавяйки мощни инструменти в ръцете на професионалистите, които ще създадат с тях страхотни изживявания за хората по света. „Очакваме виртуалната реалност много скоро да промени осезаемо начина, по който хората комуникират и взаимодействат с историите, развлеченията, световните събития, както и помежду си. С OZO планираме да бъдем в сърцето на този нов свят“ - заяви при анонсирането на камерата президентът на Nokia Technologies Рамзи Хайдамус.

Устройството е създадено да работи с анонсираната наскоро платформа Google Jump, която цели да се наложи като първата цялостна екосистема за заснемане на филми за виртуална реалност. В добавка то разполага и със система от осем вградени микрофона за записване на триизмерно аудио, което улеснява локализирането на потребителя във виртуалното пространство. Всичко това го прави може би най-добрият продукт за заснемане на съдържание за виртуална реалност на пазара. Ако с N1 Nokia се включва в един пренаситен пазар по-скоро за да покаже, че и тя също може да прави таблети, както и за да има такъв продукт в портфолиото си, възползвайки се от съществуването на своята разпространителска мрежа, то анонсирането на OZO прилича по-скоро на ход, предшестван от детайлно проучване на новите технологични сегменти и избиране на един от най-перспективните сред тях.

Въпреки че съществува от десетилетия, концепцията за виртуална реалност дълги години беше подценявана и едва през последните години интересът към нея се увеличи благодарение на плановете на гиганти като Microsoft и Samsung за навлизане в този сектор, както и на иновативни стартъпи като Oculus. Повечето играчи до момента обаче са фокусирани или в разработката на устройства за достъпване на такова съдържание, или в продуцирането му. При устройствата за заснемане обаче няма ясно изразен играч и Nokia има всички шансове да се окаже лидер в този перспективен нов пазар. А ако съдим по това, че компанията наскоро продаде своето печелившо подразделение за картографски услуги HERE Maps на консорциум, включващ BMW, Audi и Daimler, по всичко личи, че компанията планира да се концентрира в новия си хардуерен бизнес. [□](#)

A portrait of a man with a beard and blue shirt, identified as the creator of Wikipedia. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a plain, light-colored wall.

СЪЗДАТЕЛЯТ НА WIKIPEDIA ДЖИМИ УЕЛС ВЪЗНАМЕРЯВА ДА ПРИДАДЕ НОВ СМИСЪЛ НА ОНЛАЙН ПЛАТФОРМИТЕ ЗА СПОДЕЛЯНЕ



# Тро.сom

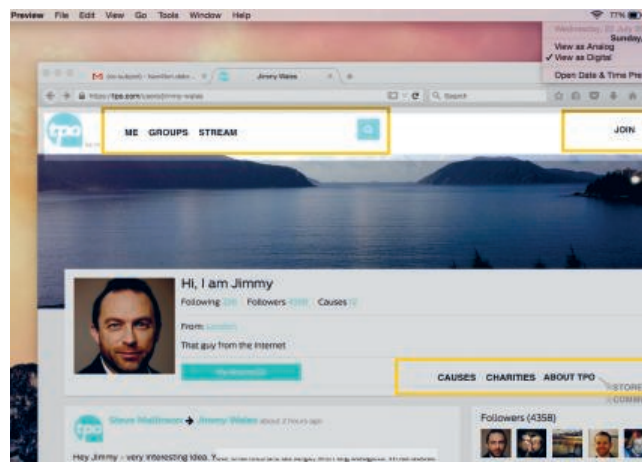
## предефинира социалните мрежи

автор: Александър Александров

През последните години онлайн социалните мрежи се наложиха като неизменна част от дигиталната икономика. Платформи като Facebook, Twitter, Google+, LinkedIn и Pinterest, се превърнаха във важни обществени фактори, които оказват влияние върху почти всички значими обществени и икономически явления. Въпреки тяхното безспорно значение обаче, все повече хора са на мнение, че този тип сайтове се използват от мнозинството от потребителите за дейности, които не съответстват на техния потенциал – споделяне на забавни изображения, колажи, квартални „мъдрости“, снимки на котета и други животни и откровени глупости. Милиони нови картинки, уеб – мемета и смешни измислици се публикуват всеки ден и се споделят от хиляди потребители, а най-популярните Facebook страници най-често са такива за споделяне на майтапи, колажи и вицове. Без да подценяваме необходимостта хората да се забавляват, всичко това до голяма степен поставя под въпрос смисъла от социалните платформи. Цивилизацията ни е успяла да създаде една изключително мощна среда за комуникация и споделяне на знание, която би могла да решава значими проблеми, да образова и да концентрира обществения капацитет в теми от важно значение, а се използва предимно за разпространение на безсмислици и създаване на „шум“ в информационното пространство.

Затова и още с появата си преди броени дни новата платформа Тро.сom беше натоварена от медии и анализатори с очаквания, че може да промени представата ни за социалните мрежи, а причината за тези очаквания се крие най-вече в името на нейния създател – Джими Уелс, известен преди всичко като основател на един от най-посещаваните сайтове в света - онлайн енциклопедията Wikipedia. Негов партньор в проекта е и мобилният оператор The People's Operator, който нашумя с това, че дарява 10% от сметките на своите потребители за социални каузи по техен избор. Самият Уелс стана президент на компанията през януари 2014 година.

„Има нещо наистина объркано в мрежата и аз искам от вас да ми помогнете да го поправам“ - така започва Уелс своето послание към онлайн потребителите, публикувано в Тро.сom. Според него съществуващите социални мрежи възприемат потребителите просто като стока, която се продава на рекламодателите. Вместо това неговият проект ще



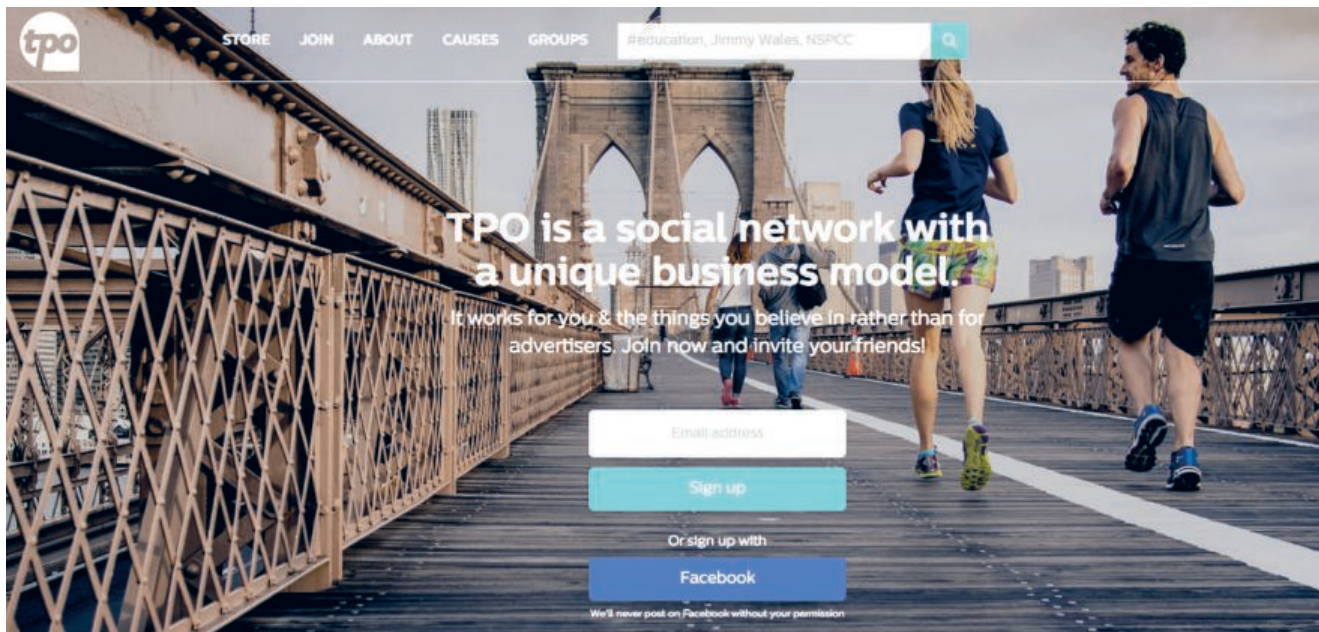
има за цел да разпределя

### средства за различни каузи

и обществено значими проекти, от които потребителите се интересуват. „Помогнете ни да разпространим това послание. За да направим това, аз създадох цяла нова социална мрежа, подобна на Twitter, но по-добра, и се надявам да стане голяма“ - добавя Уелс и призовава всички потребители да споделят информацията за проекта в съществуващите информационни канали и сред своите приятели и семейства. „Прехвърлете голяма част от вашия дигитален живот тук. Направете я една истинска, жива и „дишаща“ общност на доброто. ... Запомнете – колкото повече хора има в една мрежа, толкова по-силна е тя.“ - завършва уеб визионерът своето онлайн послание.

В Тро.сom вече са публикувани десетки каузи, които потребителите биха могли да подкрепят. Сред тях са инициативи за борба срещу глада, за подкрепа на бездомниците, за борба с рака на гърдата, както и такива в сферата на достъпа до водоснабдяване, опазването на околната среда и защитата на децата в неравностойно положение. Всички каузи могат да бъдат разгледани на адрес <https://tro.com/causes>.

Както може да се предположи, в новия социален проект няма никакви реклами, които според Уелс са средства, хвърлени на вятъра. Вместо това Тро.сom ще постави във фокуса самите потребители и каузите, които ги интересуват. „Тро общността е създадена като пространство, което подкрепя това, в което хората вярват, обединявайки го с каузите, за които



ги е грижа и с лесен метод за даряване, без никакви комисиони. Колкото повече Тро се разраства с подкрепата на нашите членове, толкова по-голяма позитивна промяна можем да направим и толкова по-силна става Тро общността“ - убеден е основателят на Wikipedia. Концепцията, която може изцяло да промени представата ни за социалните мрежи като комерсиална услуга, която се продава на рекламодателите. Процес, който от своя страна е свързан с нежелано използване на личните данни на потребителите и по-важното – с нарастващо несъответствие между това, което наистина искат хората, и това, което им налагат компаниите.

От новата социална платформа разпространиха статистика, според която само във Великобритания 51% от хората

са направили  
някакво дарение

през миналия месец, а 73% са се чувствали свързани с каузата, която са подкрепили. От екипа на новия проект се надяват той да се превърне в мястото, където хората не само да могат да се свързват с важни обществени каузи, а и да общуват с приятели в един контекст, обвързан с тези каузи. Така Tro.com се превръща в своеобразна комбинация между социални мрежи като Twitter и сайтове за споделено финансиране (crowdfunding) като Kickstarter и Indiegogo.

Социалната мрежа е тясно обвързана с мобилния телеком The People's Operator, с който споделя сходна философия – че е по-добре бизнесите да вложат повече пари в решаването на реални обществени проблеми и подкрепата за различни каузи, вместо в нови и нови рекламни клипове, банери и билборди. Според Джими Уелс потребителите могат да останат при своя съществуващ оператор, който вероятно ще вложи над 10% от техните пари в нови телевизионни реклами, външна реклама, карета в списания и други маркетингови инструменти. Но могат и да се прехвърлят към The People's Operator, който ще инвестира 10% от парите им в нещо, за което наистина ги е грижа.

Звучи като своеобразна революция в бизнес моделите на телеком услугите и социалните мрежи. Ще припомним обаче, че Уелс вече има зад гърба си една успешна „революция“, променяйки изцяло начина, по който споделяме и достъпваме познание чрез създадения от него проект Wikipedia. Затова и според мнозина именно той е човекът, способен да предефинира начина, по който използваме онлайн социални платформи, както и мобилни услуги. Въсъщност Wikipedia, която съществува много преди Facebook и Twitter, е един от първите по-значими примери за т.нар.

„ИКОНОМИКА НА  
СПОДЕЛЯНЕТО“

(sharing economy), при която едни хора споделят своето време, знание, имущество или други ресурси със съвсем непознати. Днес този модел изглежда все по-актуален и „превзема“ все повече обществени сфери, но в основата си произхожда именно от замисъла на Джими Уелс и Лари Сенгър, които създават през януари 2001 г. най-популярната глобална енциклопедия.

Социалните мрежи от своя страна през последните години се превърнаха в един от най-бързо развиващите се технологични бизнеси, в които самите сайтове правят всичко възможно, за да стимулират потребителите да си взаимодействат повече, без значение дали това дава на последните някаква добавена стойност, а хиляди маркетинг специалисти ежедневно организират всевъзможни игри, промоции и други прояви, за да спечелят по няколко „харесвания“ (Like) повече. Изкривяването стигна до там, че днес едни от най-разпространяваните спам съобщения на електронната поща са оферти за „продажбата на Facebook фенове“, а цената достига по няколко долара за хиляди „харесвания“ в социалната мрежа. Очевидно е, че не това е пътят, по който би трябвало и би могла да се развива една глобална платформа за споделяне на информация и едва ли някой друг има по-големи шансове да промени тази тенденция от основателя на най-популярния сайт за познание в света. [U](#)

*Вкусете Разликата*

  
**Este**  
Restaurant

*Taste the Difference*



*Това е мястото, в което ще се влюбите: стилната градина на ресторант „Есте“ ви пренася в очарованието на едно ново ниво на качествено хранене. Закритата луксозна градина е идеалното място да опитате всички вкусни ястия от разкошното меню на „Есте“ и да прекарате една невероятна вечер. Преживяването от вечерята се допълва от прекрасната украса в градината, решена в екрю и слонова кост, за да радва окото и да успокоява сетивата. Заедно с прохладната вечер, зашеметяващият фонтан осигурява релаксиращ фон с тихия ромон на водата, който се слива с чилдаут музиката, създавайки комфорт и ефирна, чувствена атмосфера.*

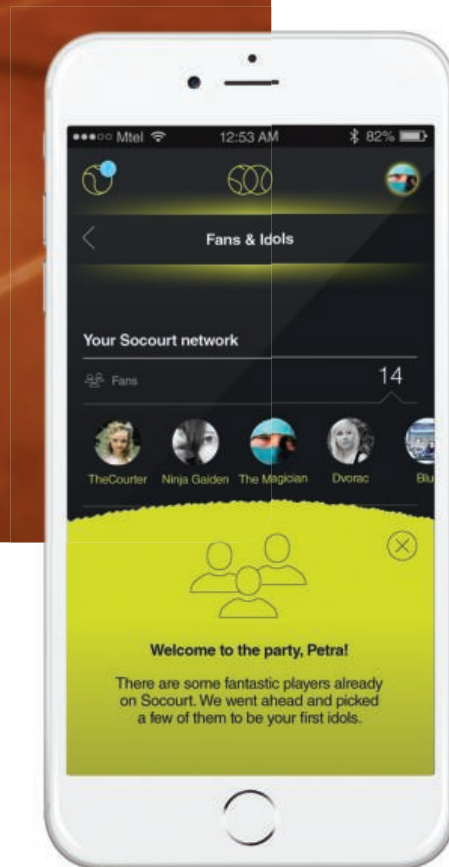
*This is the place you will fall in love with – the stylish garden of Este Restaurant charms you into a new level of quality dining. The closed luxury garden is really the perfect place to taste in full the delicious plates of Este’s sumptuous menu and spend an incredible night out. Your dinner experience is enhanced by the splendid decorations of the garden, done in ecru and ivory to please the eye and soothe the senses. Along with the cool evening, the stunning fountain provides the relaxing background of quiet warble of water, which blends into the chillout music creating ethereal comfort and a sensual atmosphere.*

София, ул. „Николай Хайтов“ 3А  
тел.: 02 / 868 7296; мобилен: 0886 700 269

Sofia, 3A “Nikolay Haytov” str,  
phone: 02 / 868 7296; mobile: 0886 700 269

[yordan.gonev@este.bg](mailto:yordan.gonev@este.bg) [www.este-restaurant.com](http://www.este-restaurant.com)





## Socourt превръща вашия тенис мач във видеозабавление от ново поколение

Мобилните приложения и социалните платформи завладяха света през последните години. Открояват се основни тенденции, които показват развитието на този изключително динамичен пазар.

### Спортът като водещ символ на висок жизнен стандарт

Забелязва се промяна при потребителите на луксозни стоки, които пренасочват средства към бутикови фитнес занимания и скъпи спортни дрехи. В света на утрешния ден здравето ще е новият израз на благосъстояние. Ако доскоро Bentley в гаража подсказваше за ценящ тежкия лукс бизнесмен, а колите smart за модерен човек от градски тип, новата мода разграничава хората на база спорта, който практикуват - кросфитър, голф джентълмен или тенис техничар. „Кажи ми какво спортуваш и аз ще ти кажа какъв си“, това е новата максима за Норберт Хюлтеншмид, специалист в здравния бизнес в консултантската фирма

Bain&Company.

### Засилен стремеж за постоянен контакт с приятели и непознати

Желанието за споделяне на всякакъв вид съдържание не е ново. Но начинът за споделяне на определен вид съдържание е тенденция, която заслужава анализ. Проучване сред 1600 участници показва, че 91% от хората са виждали туристи да изпускат вълнуващ момент заради желанието си да споделят снимка в социалната мрежа. Почти 80% от запитаните са ставали свидетели на родители, за които създаването на „перфектната публикация“ във Facebook и Twitter се превръща в основен приоритет. С други думи, заснемането на даден момент е придобило по-голяма значимост от реалната наслада на момента.

### Нужда от нов начин за създаване на съдържание в социални мрежи

На преден план започват да изли-

зат платформи, които в естеството си залагат на реална комуникация на живо с цел създаване на истинско социално общество. Актуален пример е американската платформа за споделяне на извършени парични плащания Venmo, която журналистката Алиса Березнак от Yahoo Tech определя като своята любима социална мрежа. Причината: Venmo изисква клиентът първо да направи конкретно реално действие, за да може впоследствие то автоматично да бъде споделено със света.

### Видеосъдържанието излиза на преден план

Текст и снимки като досегашен основен метод на комуникация биват изместени от видеото, което създавателят на Facebook Марк Цукърбърг на база анализ на 1,4 милиарда потребители в социалната мрежа. Затова и генерирането на завладяващи видеоматериали в момента е онази специална съставка, към която се стремят всички платформи, за

да привлечат и задържат внимание-то на потребителите.

**Тези тенденции подпомагат развитието на социални платформи, които са закърмени с идеята за спорт и автоматично споделяне на видеосъдържание. Появата на нови и иновативни продукти е логична**

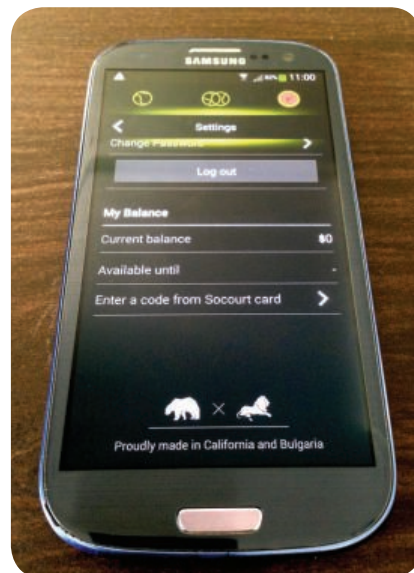
**Socourt** (The Social Court) е изцяло нов начин, по който любителите на тениса могат да се наслаждават на играта си. Отивате на корта и няма как да не забележите, че на тенис мрежата е поставено модерно устройство с тъчскрийн, което само по себе си ви заинтригува. И ако все още не сте си свалили мобилното приложение - правите го, чекирате се с телефона си и „умните“ камери заснемат играта ви, избирайки автоматично най-интересните моменти от нея. След това идва и най-хубавата част - в мобилната апликация виждате видеоклипове с най-добрите разигравания, представени по забавен и интригуващ начин.

Георг Митнахт, един от инвеститорите в компанията, разкрива: „Socourt е в бизнеса със спорта и забавлението. Хората искат да се забавляват, да създават и да показват създаденото от тях. Такава е природата ни. А Socourt обхваща и трите компонента. Тук не можеш просто да публикуваш нещо – трябва да взаимодействаш с друг човек, за да създадете видеосъдържанието. И тъй като тази интеракция винаги включва реална спортна игра, забавлението е още по-голямо. В Socourt ти имаш въз-

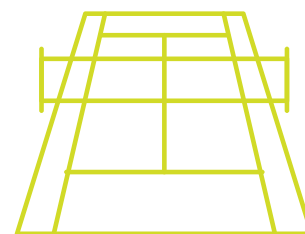
можността да покажеш каквото пожелаеш – стила си на игра, новото си спортно облекло, къде ще играеш днес, или просто голямото си желание да спортуваш! И всичко това с минимални усилия от твоя страна, защото процесът е изцяло автоматичен. „Социалният корт“ всъщност е комплексна система от хардуер и софтуер, анализираща и обработваща тонове информация, даваща на клиента ново измерение на удоволствие от спорта, без да променя неговите навици и предпочитания.“

Заснемането и чекирането на корта се осъществяват чрез разработен и произведен от Socourt хардуер. Той осигурява пълен синхрон с фирмения софтуер, както и независимост от външни продукти. Камерите работят автономно, зареждат се чрез слънчева енергия и комуникират с интернет през WiFi, а връзката на играча със системата се осъществява чрез устройството на тенис мрежата.

Софтуерен алгоритъм е сърцето на Socourt иновацията. Реализиран съвместно със световноизвестния немски институт за научни изследвания и разработки Fraunhofer, софтуерният алгоритъм автоматично превръща нормална тенис игра в зрелищен видеоклип. Целият процес е автоматизиран - получаването на заснетия видеоматериал от корта, анализирането на важните събития, изрязването на монотонните моменти, запазването на най-зрелищните разигравания. За вас остава удоволствието от играта.



Сканирайте този код с телефона си или вижте [www.thesocourt.com](http://www.thesocourt.com), за да научите повече



Спортен клуб Малееви в София е едно от местата, на които Socourt ([thesocourt.com](http://thesocourt.com)) е достъпен. Именно там социалният корт забавлява първите си български фенове, като множество други тенис обекти се очаква скоро да се присъединят към партньорите на компанията.



# След откриването на ЗЕМЯ 2.0

автор: Александър Александров

Представте си, че живеете в свят, в който гравитацията е два пъти по-силна от земната, всяка крачка или друго движение, което извършвате, ви коства сериозни усилия, атмосферното налягане също е по-високо, навсякъде има действащи вулкани, а всяка година има 20 дни повече, в сравнение с тази на нашата планета. Е, тези условия съвсем не съществуват само в някой научнофантастичен роман, а според астрономите именно такива са характеристиките на екзопланетата Kepler-452b, която е най-близката до условията на Земята, открита към този момент. Новината за нейното откриване, която беше анонсирана на 23 юли от Американската космическа агенция NASA, се превърна в събитие в астрономията, което бързо засенчи дори мисията на кораба New Horizons към Плутон.

## Защо е толкова важно?

Откриването на планета близка на Земята, за което учените отдавна имат очаквания, е от ключово значение в процеса на търсене на извънземен живот и може да даде отговори на много въпроси и спекулации в тази сфера. Работата на телескопа Kepler и други подобни апарати през последните години даде на човечеството информация за огромен брой планети, намиращи се извън Слънчевата система (екстрасоларни планети, или екзопланети), което значително увеличи шанса да намерим такава, обикаляща своята звезда в т.нар. „обитаема зона“ - т.е. нито прекалено близо, нито прекалено далече от нея, за да възникне живот. Kepler-452b е първото такова астрономическо тяло, което е не само в тази зона, но и е с размери и характеристики, изключително сходни с тези на родния ни свят. Затова, въпреки цитираните в началото огромни различия в условията за живот, тя е най-добрата възможност, с която разполагаме, и най-близкия шанс да открием следи от извънземна цивилизация. Наред с всичко останало, откритието добавя нова информация по дискусиата за възможностите за усвояване на Космоса от човечеството и пресел-

## НАМИРАНЕТО НА ПОЧТИ ИДЕАЛЕН ДВОЙНИК НА ПЛАНЕТАТА НИ ОТ ТЕЛЕСКОПА KEPLER ПОСТАВИ НА ДНЕВЕН РЕД ВЪПРОСА ЗА МАЩАБИТЕ НА КОСМИЧЕСКИТЕ РАЗСТОЯНИЯ

ването на други планети.

### Историята

на откривателството на екзопланети е изключително кратка в сравнение с историята на астрономията, която датира от хилядолетия. Първата планета, която обикаля друга звезда, освен нашето Слънце, е открита едва през 1995 г. Което означава, че само преди 20 г. (например по времето, когато сте гледали успехите на националния ни отбор по футбол на световното първенство в САЩ) тази вероятност беше в рамките на научната фантастика. За откриването на „втора Земя“, която да има условия, идентични с тези, които познаваме, пък повечето астрономи дори не си бяха и мечтали. Към настоящия момент е потвърдено откриването на общо 1942 извънсоларни планети в общо 1228 звездни системи, а броят на непотвърдените кандидати за такива обекти наброява няколко хиляди.

Откриването на един почти абсолютен двойник на Земята сред толкова малка за астрономическите мащаби бройка означава, че само в нашата галактика вероятно има хиляди обекти, подобни на нашата планета. Което прави Космоса едно много по-вълнуващо място за изследване и поставя с още по-голяма сила въпроса, известен като „Парадокс на Ферми“: ако има толкова много възможности за възникване на извънземен живот, тогава ... къде са всички?

### Да се запознаем

Kepler-452b най-вероятно представлява камениста планета, която обикаля около звездата Kepler-452 от клас G. И двете дължат името си на орбиталния телескоп Kepler на NASA, който беше изведен в околоземна орбита през пролетта на 2009 г. специално с цел да търси екстрасоларни планети. Именно той е открил повечето от познатите ни такива обекти в Космоса.

Kepler-452b прави една обиколка около своята звезда за 385 земни дни. Освен това тя е около 60%

по-голяма от Земята и вероятно е около пет пъти по-масивна от нея. Според предварителните изчисления на астрономите гравитацията там е около два пъти колкото нашата, а повърхността е осеяна с активни вулкани. Облаците вероятно са разредени, позволявайки по-голямата част от повърхността да се вижда от Космоса. Самата звезда Kepler-452 има почти същата температура и маса като нашето Слънце и е от същия звезден клас. Тя е на възраст около шест милиарда години, което означава, че е с около милиард и половина години по-стара и изпраща към Kepler-452b с 10% повече енергия в сравнение с него.

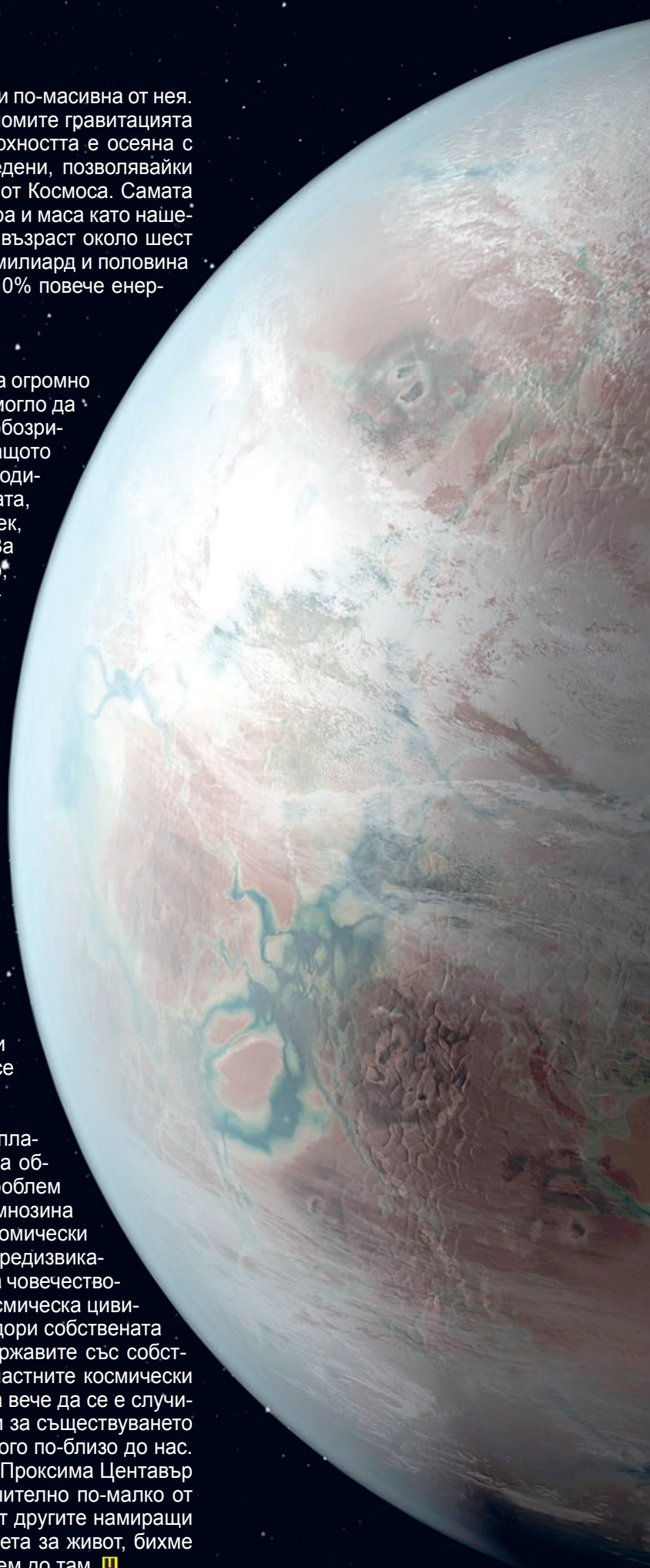
## Далече, далече

Макар и откритието на земния двойник да има огромно значение от теоретична гледна точка, то не би могло да ни донесе никакви практически ползи поне в обозримото бъдеще на астронавтиката. Това е така, защото планетата се намира на цели 1400 светлинни години от Земята, което означава, че дори светлината, пътуваща със скорост от близо 300 000 км/сек, изминава разстоянието за цели 1400 години. За сравнение на най-бързото превозно средство, създадено до момента от човешка ръка – космическия кораб New Horizons, който се движи с около 59 000 км/час, ще са му необходими около 26 милиона години, за да се добере до планетата близък.

Или с други думи – освен ако в бъдеще човечеството не изобрети концептуално ново средство за придвижване, противоречащо на познатите ни закони на физиката, шансът да изпратим пилотирана мисия до Kepler-452b е нищожен. Дори и да се опитаме просто да изпратим оптично съобщение, летящо със скоростта на светлината, и ако допуснем, че там ще има кой да го приеме и да отговори, този отговор ще пристигне на Земята след 2800 години.

А е много възможно тогава цивилизацията ни да не съществува или просто никой да не си спомня за опитите на днешното човечество да се свърже с други светове.

Или с други думи, откриването на първата планета близък на Земята постави пред широката общественост добре известния на астрономите проблем с огромните разстояния в Космоса. Макар и за мнозина тази тема да не е належаща във време на икономически турбуленции, политически кризи и екологични предизвикателства, тя има своето значение за бъдещето на човечеството, в контекста на нашите първи стъпки като космическа цивилизация. Защото ако днес ние не сме усвоили дори собствената си звездна система, то с увеличаването на държавите със собствени космически програми и с развитието на частните космически полети е много възможно към края на века това вече да се е случило. А дотогава не е изключено също и да знаем за съществуването на други двойници на Земята, намиращи се много по-близо до нас. Най-близката звезда до Слънчевата система – Проксима Центавър – е „едва“ на 4 светлинни години, което е значително по-малко от Kepler 452b, и ако около нея или около някое от другите намиращи се в близост светила открием подходяща планета за живот, бихме могли да помислим по-сериозно как да достигнем до там. □





NORVEGIA

VODKA



# THE BEST OF SCANDINAVIAN

NORVEGIA VODKA is a beverage of the HIGHEST POSSIBLE QUALITY. Perfectly pure and delicate thanks to GLACIER WATER. Diligently produced, neutral due to 5 FOLD DISTILLATION AND FILTRATION PROCESS.

# NORVEGIA

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

# СОФИЯ СТАВА СТОЛИЦА НА МОДАТА

106

СТУДИО

автор: Божидара Иванова

**З**а първа година в София се организира седмица на модата - Sofia Fashion Week 2015 (SFW). По време на събитието ще бъдат представени дизайнерските и модни решения на млади и наложители се дизайнери и модни марки в България. Проектът е вдъхновен от световните седмици на модата, които се развиват с изключителен успех в цял свят.

Първото издание на Sofia Fashion Week ще се проведе на територията на хотел „Маринела“ от 17 до 19 септември. Събитието е с продължителност от три дни, съчетано със световните модни уикенди.

Първата вечер е предназначена за представяне на световни марки и дизайнери с представителства в България. Водещи на събитието ще бъдат топмоделът Цвети Разложка и българският телевизионен водещ и певец Драгомир Драганов.

По време на втората вечер ще бъдат показани дизайнери и модни марки от България.

*Модели: Лилияна  
Станалова в рокля  
Cliche и Радослав Куцев  
в костюм Desizo Monni*



# SOFIA<sup>®</sup> FASHION WEEK

17-19 СЕПТЕМВРИ 2015



EFE Hotel Marinela

SOFIA

Третата вечер е Haute Couture - галавечерта, в която се представя висшата мода от топ-дизайнери и висок клас марки от България и Европа. Водещи на вечерта ще бъдат певицата Боряна Баташова и актьорът Дарин Ангелов.

Константина Живова и Павел Владимиров ще водят на живо от червения килим.

Sofia Fashion Week 2015 ще събере на едно място известни личности от модния и бизнес елит на страната. Ще има и шоурум с коктейл по модела на световните издания в Ню Йорк, Париж и Милано.

В последната заключителна вечер участие ще вземат български и световни модели, както и известни имена от света на модната, музикалната и филмовата индустрия. Водещи на вечерта ще бъдат „Мис България 2006“ Славена Въртова и журналистът Емил Кирилов. Модното изложение ще бъде закрито с колекция на световен моден дизайнер.

Лице на първото издание на Sofia Fashion Week 2015 е топмоделът Ивайла Бакалова. Тя ще бъде и лицето на няколко от световните марки дизайнери, които ще гостуват на модното издание.

Сред българските дизайнери, които ще представят колекциите си на Sofia Fashion Week 2015, са Enigma Fashion Boutique, M'SUIT, Модна къща „Агресор“, Златка Райкова, Стоян Радичев, Ан Джи, Яна Конжагюлова, Ива Атанасова и други. Ще присъстват и световни дизайнери, сред които Нина Ношдал, Никол Кост и други. [□](#)

Стайлинг: Антон Узунов

Фотограф: Иван Йорданов

Грим: Антон Узунов

Коса: Училище по фризьорство  
L'Oreal България



Модели:  
Ивайла  
Бакалова в  
рокля Cliche  
и Петър  
Кременски в  
костюм на  
M Suite

МУЗИКАНТЪТ МИЛЕН КИРОВ  
СЪС СВОЯ ОРКЕСТЪР МЕЗЕ  
В ЛОС АНДЖЕЛИС ИЗДАДЕ  
АЛБУМ, ФИНАНСИРАН ЧРЕЗ  
ПЛАТФОРМАТА ЗА СПОДЕЛЕНО  
ФИНАНСИРАНЕ INDIEGOGO

# МИРИС НА БЪЛГАРСКО



108

ART

Групата, която ръководи, се казва оркестър МЕЗЕ. Фирмата си е наречъл „Люта ракия мюзик“. Селски фънк е стилът, който е създал. Лично се е убедил, че платформите за споделено финансиране може да са от полза и за музикантите. Живее в центъра на музикалната индустрия - Лос Анджелис, а музиката му мирише на българско. Представяме ви музиканта Милен Киров. Той беше през август в България, за да представи своя втори албум.



Милен Киров

автор: Татяна Явашева

**Б**алканската музика е на ред да достигне високи нива на популярност в света след големия интерес, който в изминалите десетилетия предизвикаха индийската, африканската и латино музиката. Българските ритми се приемат добре на Запад и дали нашият фолклор ще е следващата вълна, която ще залее музикалния свят, зависи от българските музиканти, които го интерпретират и популяризират. Принос към това може да имат и българи, които живеят и работят в чужбина. За тях българският фолклор е идентичност, която ги отличава, твърди музикантът Милен Киров. Според него все повече стават чужденците, пленени от българската народна музика, която покорява със своите неравноделни размери. Те започват не просто да се интересуват от нея, но и да я изучават и



Оркестър МЕЗЕ

да я популяризират.

## Корени

Милен Киров израства в Пловдив в среда на фолклорната музика, тъй като родителите му преподават и свирят. Баща му, професор д-р Тодор Киров, е уважаван български етномузиколог, композитор и учен, той е ръководител катедра „Музикален фолклор“ в Академията за музикално, танцово и изобразително изкуство. Майка му Величка Иванова е тамбуристка и певица, тя също е преподавател по музика. Брат му Пламен Киров е барабанист в Лос Анджелис, Калифорния.

## Път

Милен започва да свири на пиано, когато е едва на четири години. Завършва Националното училище за музикално и танцово изкуство „Добрин Петков“ в Пловдив и постъпва в Академията за музикално, танцово и изобразително изкуство. През 1998 г. продължава в университета на Невада в Лас Вегас и завършва бакалавърска степен по пиано от Калифорнийския институт по изкуствата. Получава магистърска степен по музика от Калифорнийския държавен университет - Нортридж, а през 2012 г. в Калифорнийския институт по изкуствата защитава докторска дисертация, посветена на българските неравноделни размери. Преподава в четири висши училища - университета Чапман, Калифорнийския държавен университет - Нортридж, Академията Колбърн и Лос Анджелис Вали Колеж.

## Мечти

Като тийнейджър Милен започнал да се интере-

сува от блус и джаз и да свири в различни групи. Решил, че иска да отиде в Америка, за да се научи от най-добрите. Не за да се конкурира с тези музиканти, а за да свири с тях и да бъде част от тази култура. Отива в Лос Анджелис, който е център на музикалната индустрия. Мечтата му била да свири с най-добрите музиканти: „За мен винаги е била интересна не крайната цел, а самият път на учене, на развитие, на създаване и експериментиране. Аз съм щастлив човек, защото живея мечтата си и правя музика, която искам“, казва Милен Киров. Сега намерението му е да подготви нов албум, да напише оркестрова пиеса и да организира турне в Европа.

## Лидер

Оркестър МЕЗЕ започва като ансамбъл по балкански джаз в Калифорнийския институт по изкуствата, където Милен прави своя докторат и преподава пиано и солфеж. Студентите проявяват силен интерес към него като музикант и искат отблизо да се запознаят с българския фолклор. Той предлага на ръководството на музикалния департамент да направи клас, който всъщност да е един ансамбъл. В него влизат 14 ентусиазирани студенти. Тази първа група е много успешна и изявите ѝ срещат твърде силен отклик. Така Милен решава с най-добрите от тях да направи оркестър. В него включва брат си като барабанист и още няколко добри музиканти, които са бивши негови студенти, и така се появява оркестър МЕЗЕ.

Музикалните качества на Милен Киров са във от съмнение. Впечатлява фактът, че успява да накара девет музиканти от различни народности да свирят

и пет български фолклор, макар и в преработен вид. Не може да остане незабелязана и българската артикулация при извайването на фразата от инструменталистите. Народната певица Любка Рондова е лаконична в оценката за неговата музика: „Мирише на българско!“.

## Нашенско

Музиката е веселяшка и името идва само – мезето върви с добри приятели и пиене. Оркестър МЕЗЕ събира много фенове, като прави големи партита. На тях винаги има конкурс за най-добър танцор и наградата обикновено е буркан с печени чушки или лютеница. За втория албум в състава на оркестъра почти няма промени, освен тромпетиста и тромбониста. За да има „по-пиперлив вкус и дъхави подправки“, кани специални гости, сред които Теодосий Спасов, Мирослав Тадич, проф. Тодор Киров и изтъкнатия соул певец Елис Хол.

## Независимост

Събират средства за издаването на втория албум чрез платформата за споделено финансиране IndieGoGo. Тези средства дават тласък за издаването му. Така те получават независимост като музиканти, въпреки че имат различни предложения да поверят цялата съдба на оркестър МЕЗЕ в ръцете на професионални музикални мениджъри. Това обаче не ги блазни. „Живеем в интересни времена. Apple music streaming вече е факт и това се очаква да е началото на края на iTunes. Отива се към абонамент за музика, а по този начин артистите получават все по-дребни трохи. Музикантите вече не може да живеят от записите си. Те трябва да раз-

читат само на концерти и турнета. Не е ясно каква ще е следващата стъпка, но нещо трябва да се промени, за да може трудът да дава препитаване за изпълнителите. Цената да си независим е да се бориш с всички трудности, да мислиш как да поставиш своето изкуство, как да го популяризираш и как да привлечаш нови фенове, за да живееш от това изкуство“, обяснява Милен Киров.

## Конкуренция

Музикант къща не храни, гласи българската поговорка. Днес според Милен Киров повечето музиканти и композитори трудно свързват двата края чрез музиката си. Затова много от тях се обръщат към преподавателската дейност. Днес музиката е поле на ожесточена конкуренция и на него има и много случайни играчи, но действията естествен подбор на най-добрите и на онези, които имат добра пазарна ориентация.

## Чуй своя глас

Милен Киров е на мнение, че българските музиканти е добре да си отговорят на въпроса кой е техният оригинален глас в музиката, какви са корените им. Той не препоръчва да се пее на лош английски, тъй като това се продава само пред ограничена българска публика. От такава музика следа не остава, но всеки има право на свой избор. За да намерят успешна изява навън, е добре да открият уникалното в своя глас. Най-популярните музиканти извън пределите на страната са Теодосий Спасов, „Мистерията на българските гласове“ и Иво Папазов. Всеки от тях представя по свой начин българското. Милен Киров също. [U](#)



© Hannah Arista

Милен Киров по свой начин представя българското



# ВЕЧЕР НА ДОБРОДЕТЕЛИТЕ – Сбъдни мечтата за семейство



**С**бъдни мечтата за семейство! С този апел се обръща фондация „За Нашите Деца“ към всички представители на социално отговорния бизнес, както и с поканата да бъдат гости на шестото издание на най-голямото и благотворително събитие Вечер на добродетелите. Превърналият се в запазена марка формат ще се проведе на 6 октомври в уникалното пространство на Sofia Event Center в Paradise Center, София.

Патрон на Вечер на добродетелите 2015 е г-жа Кристалина Георгиева, която не за първи път подкрепя инициативи на фондацията. Тази година тя избра да застане зад каузата всяко дете да живее в сигурна и подкрепяща семейна среда. Фондация „За Нашите Деца“ вярва, че семейството – биологично, приемно или осиновително – е най-добрата среда за пълноценно развитие на потенциала и талантите на всяко дете. Раздялата води до трайни негативни последици, които могат да бъдат намалени и дори избегнати, ако децата своевременно бъдат настанявани в приемни семейства, а не в социални институции.

Програмата на Вечер на добродетелите 2015 ще предложи на гостите на събитието незабравими и вдъхновяващи изпълнения, лични предизвикателства и демонстрация на неограничените човешки възможности. Бизнес лидери, приемни родители и младежи, получили шанс за пълноценен живот в приемни семейства,

заедно с техните известни артистични ментори, ще покажат творчески умения и способност да преминат отвъд границите на обичайните си житейски роли. Събитието обещава и адреналин с благотворително наддаване, водено от неповторимия Игор Марковски. На вниманието на гостите ще бъдат предложени уникални предмети на известни личности, картини и артефакти от различни точки по света. Всички набрани по време на Вечер на добродетелите средства ще бъдат предоставени за осигуряването на специализирана и висококачествена приемна грижа за деца, които временно или постоянно са лишени от правото да живеят в родните си семейства. [U](#)

*Повече за събитието и каузата четете на [www.detebg.org](http://www.detebg.org)*





*Баясгалан Дашням в ролята на Брюнхилде от операта „Валкюра“ на Вагнер*

**Б**ез съмнение Баясгалан Дашням е солистката с най-трудното име в Софийската опера и балет. Затова всички я наричат Байса. Монголката с неповторим глас няма как да бъде сбъркана. Байса е сред онези щастливци, открили своето призвание, и е от хората, намерили своята втора родина. Колегите ѝ така са свикнали с нея, че вече я приемат като българка.



# МОНГОЛСКА ПРИКАЗКА

БАЯСГАЛАН ДАШНЯМ Е СРЕД НАЙ-КОЛОРИТНИТЕ ИЗПЪЛНИТЕЛИ В СОФИЙСКАТА ОПЕРА

автор: Татяна Явашева

Баясгалан Дашням е драматично сопрано и на сцената има невероятния късмет да играе все силни и борбени жени, сред които Турандот и лейди Макбет, Чо-Чо-Сан от „Мадам Бъттерфлай“, донна Елвира от „Дон Жуан“, Абигайл от „Набуко“, Одабела от „Атила“. Самата тя от малка е възпитавана в сила, упоритост и дисциплина. Не жали енергия и време в стремежа да направи всяка роля съвършена. И досега калява своя характер и трупата житейска мъдрост. „Животът е труден и пълен с изпитания, затова никога не се отказвай и не се отчайвай, защото не знаеш колко малко може да те дели от успеха. Успехът избира хора със силен характер и с добър професионализъм“, казва Байса.

## Път

Баясгалан Дашням е родена в Улан Батор. Баща ѝ е лекар, но умира при злополука, а майка ѝ е народна певица. Дядо ѝ е лама, но след революцията му забраняват да практикува. Традиция в семейството е традициите да се спазват. Една от железните повели е била до училищна възраст децата да бъдат научени да се справят сами с всекидневието. Това е особено полезно за нея, когато напуска Монголия и идва в България, където трябва сама да посреща всички трудности. Завършва Държавната музикална академия „Проф. Панчо Владигеров“ в класа на проф. Константин Карапетров. От огромно значение за нейното вокално развитие е участието ѝ в майсторския клас на Гена Димитрова. Тя става любима ученичка на голямата оперна прима и дори живее две години в дома ѝ. През 2002 г. Баясгалан Дашням се присъединява към трупата на Софийската опера. Притежава богат репертоар и гастролира на много сцени у нас и по света.

## Избор

Оперното изкуство е най-доброто, което тя е могла да избере за себе си. В ученическа възраст опитала и други неща, но нищо не я привлякло така силно. Като малка танцувала, пяла, свирила на мандолина. Когато завършила училище, решила да се насочи към операта. Получила добра оценка за своите дадености за оперен изпълнител и трябвало да реши в Русия или в България да учи оперно майсторство. Избрала нашата страна заради добрата школа.

## Учител

От своята именита учителка Гена Димитрова е научила много. От нея е запомнила, че един образ може да се приеме за изграден, след като поне 50 пъти да е игран на сцена. Сама се уверила, че с колкото повече режисьори се създава една роля, толкова

по-богат става образът. Гена Димитрова ѝ казвала: „Да знаеш, че цял живот ще робуваш на режисьорите и на диригентите. Но каквото искат те, това прави. Нямах право да кажеш, че не можеш, че не искаш.“ Четири години ѝ преподавала, но професионалното взаимодействие между тях е било толкова сърдечно, че и днес Гена Димитрова е като виртуален учител за Байса.



Баясгалан Дашням ще участва като Абигайл в „Набуко“ от Верди на сцената на Античния театър в Пловдив на 24 септември.

## Техника

От Гена Димитрова научила още, че когато слушаш най-красиви мелодии, гласове и звуци, мозъкът попива, съхранява ги и възпроизвежда тази красота. Затова, като учи нова партия, Байса търси хубави изпълнения, слуша ги многократно и следва нещата, които ѝ въздействат. В главата ѝ звучи гласът на певицата, която най-много ѝ допада, следва я и се получава. Нейната велика учителка ѝ открила как да изработва всяка фраза и как да преодолява трудните места в различните партии. „Моженето е в техниката“, уверява Байса.

## Развитие

През отминалия сезон в Софийската опера тя успешно пресъздаде една от любимите си героини - Аида от едноименната опера на Верди, и дебютира в ролята на Брангена в „Тристан и Изолда“. Благодарна е на акад. Пламен Карталов, че ѝ е дал възможност да пее във Вагнерови опери и е доволна, че е съумяла без проблеми да настрои гласа си към спецификата на Вагнеровото пеене. Това за нея е сериозно постижение в кариерата ѝ.

## Устрем

На своите ученици Байса се опитва да предаде чистотата на гласа и добрата техника на виртуозното пеене, характерна за старата белканто школа. Но също като Гена Димитрова оставя всеки да направи своя личен избор. Друг неин принцип още от дете е, че като започне нещо, трябва да го довърши докрай, и каквото и да прави, да го прави честно. Наградата за всички нейни усилия са страхотните аплаузи. Когато ги чуе, си казва, че наистина работата не е останала недовършена. **U**

# ЖИВОПИСНИ ФАНТАЗИИ

114  
ГALERIA



Аделина  
Йотова

ПЛАТНАТА НА ХУДОЖНИЧКАТА  
АДЕЛИНА ЙОТОВА ПАЛЯТ  
ВЪОБРАЖЕНИЕТО И НИ  
ПРЕНАСЯТ В НЕЙНАТА  
МАГИЧЕСКА РЕАЛНОСТ

автор: Татяна Явашева

Чувате ли шепота на вятъра? Блесналия слънчев лъч? Буря пролетна ли иде или топъл летен дъжд? - Така по поетичен начин художникът Христо Йотов ни въвежда в картините на своята дъщеря Аделина Йотова. От тях извират планински ручей, прекрасни езера, подводен свят, азиатски пейзажи. От тях лъха спокойствие, но и вдъхновяваща цветна емоция.



Разбира се, винаги има изненади... Очарованието е в очакването им

От малка Аделина Йотова свиква с мириса на бои, а творческата атмосфера в ателието на баща ѝ я омайва завинаги. Завършва художествено училище в София, а после и Националната художествена академия, но баща ѝ остава нейният най-голям учител и доверен приятел.

### Вдъхновение

За Аделина Йотова природата е неизчерпаем източник на идеи, тя е истински спектакъл и всяко нейно кътче крие вълнуваща тайнственост и неочаквана радост от непознатото. Обича да пътува по света и у нас, защото това я зарежда с вдъхновение. Гмурка се в дълбоките води на океана и прави подводни снимки, но рисуването е нейната най-силна страст. От екзотиката на видяното се раждат фантазийни пейза-



жи, които по своеобразен начин пресъздават кътчетата на уникалната природа, пречупени през призмата на нейното въображение. От картините ѝ лъха оптимизъм, те създават добро настроение и вдъхват сила.

### Повик

Към изкуството тръгнах някак естествено, следвайки повика на своя жизнен код. Рисувам с душата и ума си, без да подражавам на никого. За мен са важни композицията, цветът и настроението, което влагам в творбите си. Като завърша платното, понякога самата аз се изненадвам от резултата. Рисувам много, на изкуството посвещавам всеки свободен миг - разказва авторката.

Всичко започна от някъде. И води до някъде. Не бива да подценяваме пътя



Неизвестността изглежда тъмна, но дори не подозираме колко светлина може да ни донесе

Само истината води до хармония

### Философия

Спонтанна, амбициозна и вярна на своята представа за съвременност - с това може би се доближаваме до образа на Аделена Йотова като творец. Нейните усилия са насочени не да изразяват, а да внушават естетиката на днешния ден. Без скоростта на движението, а по-скоро с полъх, произведенията ѝ ни въвеждат в невидим диалог, който дълго ни вълнува.

Винаги съм смятал, че най-трудно се рисуват взаимоотношения между пространство и време. Но някои автори стигат с лекота до тези убежни точки на своето творчество, казва за нея проф. Греди Асса.



Понякога думите не достигат, за да опишат сетивното. Ето защо грабвам четката

### Магия

Приказна, почти фантастична живопис, в която повърхностният разказ е отстъпил място на дълбоко преживяно и пластично осмислено пътешествие.

Пътешествие, което започва от безкрайната любов на Аделина към рисуването, минава през щастливите ѝ мигове пред платното и я води там, където реалността и фантазиите се сливат, за да се роди онова магическо и необяснимо пространство, даващо свобода на истински талантиливите - е оценката на проф. Христо Харалампиев.

За картините на Аделина Йотова казват, че палят въображението. Те са един нов свят. ▣

# НОВИ КНИГИ ОТ „СИЕЛА“



## Хиляда и една нощ

Ханан ал-Шейх  
Цена: 15 лева

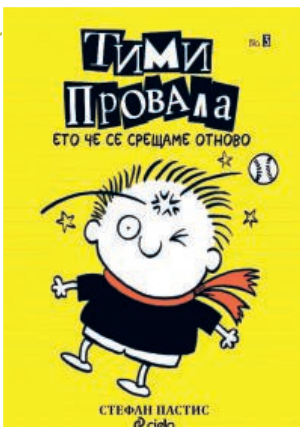
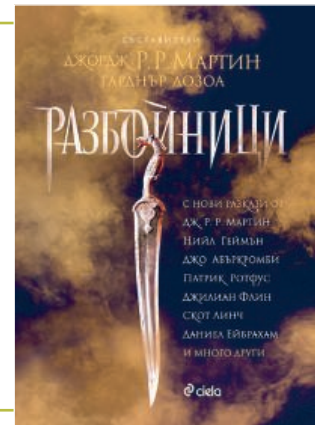
Книгата е уникално издание, с което ще се потопите във вълшебството на арабския свят благодарение на магическия език на Ханан ал-Шейх и вдъхновяващите илюстрации на Дамян Дамянов. Ханан ал-Шейх събира и адаптира деветнайсет класически приказки и ги преплита в една хипнотизираща колекция, богата на хумор, еротика, насилие и романтика, в която ще се изгубите и ще разберете, че любовта е по-важна от удоволствието, смелостта е по-значима от силата, а доброто винаги побеждава злото.

## Разбойници

Носител на награда „Локус“ за 2015 г.

Съставители: Джордж Р. Р. Мартин,  
Гарднър Доза  
Цена: 29 лева

В тази книга ще намерите 21 оригинални истории. Жанровете се преплитат и са много различни – фентъзи, фантастика, трилър, хумор и криминале. Самият Джордж Мартин предлага чисто нова история от света на „Песен за огън и лед“, в която разказва за един от най-големите разбойници в историята на Вестерос. В антологията участват още Джилиан Флин, Джо Абъркромби, Нийл Геймън, Кери Вон, Патрик Ротфус, Скот Линч, Чери Прийст, Гарт Никс и Кони Уилис, както и други майстори на перото. Със сигурност ще се забавлявате, но внимавайте. На героите в „Разбойници“ не бива да се вярва твърде много.



## Тими Провала 3

Автор Стефан Пастис  
Цена: 12,90 лева

Името му е Провала. Тими Провала. А детективската му агенция е на прага на това да покори целия свят. Несметни богатства! Невъобразима слава! Но съдбата продължава да го подлага на злокобни изпитания по пътя му към върха: за начало, изключване от училище за непристойно поведение. Обаче има ключ към разрешението на всеки проблем, включително лошите оценки – митичния, търсен от всички доклад „Чудо“ – най-добрият доклад на всички времена, предаден преди години в час по биология, за който авторът е получил 6+++++... Според легендата ученикът, който го намери и препише, ще се превърне в любимец на всички учители. Но това е мръсна работа. По-добре е за вас да не знаете нищо. Само едно е сигурно: Тими Провала отново ще бъде победител!

## Наследниците

Автор Пени Винченци  
Цена: 19,99 лева

Търговска къща „Фаръл“ е домът на „Еликсир“, забележителния продукт за лице, който привлича жените като магнит към възхитителния магазин на Бъркли Аркейд още от 1953 г. Легендата Атина Фаръл си остава ключова фигура и във фирмата, и в кралството си на Бъркли Аркейд, а Флорънс Хамилтън работи за козметичните им продукти и се слави с изключителната си дискретност. Светът на козметиката, разбира се, се променя непрестанно и някога единствената по рода си търговска къща „Фаръл“ сега е в упадък, а верните клиенти са изкушени от по-модерни марки и продукти. Но ето че се появява Бианка Бейли, бизнес дама с неповторим усет, майка на три деца, жена, която винаги успява да постигне своето. Атина и Бианка започват битка за бъдещето на търговска къща „Фаръл“. Оказва се обаче, че миналото разкрива опустошителни истории за амбиции, силни личности, страст и чудеса. Това е история, посветена на оцеляването... и на едно изключително наследство.



# РОМАНТИКАТА НА КАЗАБЛАНКА

118

ПЪТЕШЕСТВИЕ



КАТЕДРАЛАТА SACRÉ COEUR

автор: Преслава Георгиева

**Р**азположен на Атлантическия океан в западната част на Мароко, Казабланка е най-големият град, главно пристанище и щаб на Кралските военноморски сили на Мароко. Той е един от най-важните икономически и финансови центрове в Африка, дом на централните офиси и производствените бази на водещите марокански и международни компании. Според преброяването от 2012 г. населението на Казабланка е 9 милиона души, 4 милиона от които в префектура Казабланка и около 5 милиона в района на Гранд Казабланка.

Земите, на които днес се намира градът, са били обитавани от берберите още през IX в. Древното берберско селище, наречено Анфа, било използвано от финикийците и римляните за пристанище, а по-късно бива превърнато в пиратска база. Португалците разрушават Анфа през 1468 г., но се завръщат през 1515 г. и основават тук град, наречен Каса Бранка (от португалски - бялата къща). След опустошително земетресение през 1755 г. градът бива изоставен, но през 1770 г. султан Мохамед бен Абдалах го построява отново.

През XVIII в. тук се заселват испански и други европейски търговци и му дават испанското име Casa Blanca. Не след дълго броят на французите в града започва значително да надвишава броя на останалите европейци и френският еквивалент на Казабланка - Maison Blanche, става толкова популярен, колкото и оригиналното испанско име.



През юни 1907 г. французите правят опит да построят железница близо до пристанището, която обаче, оказва се, трябва да мине през овощна градина. Разгневени, местните жители атакуват френските работници и това дава началото на ожесточени бунтове. За да бъде възстановен редът, тук биват изпратени френски войски, които за съжаление нанасят значителни щети на града. Така французите взимат контрол над Казабланка и започва процесът на френската колонизация, която бива формализирана чак през 1910 г.

Именно по време на френския протекторат Казабланка става главното пристанище на Мароко и оттогава до днес се радва на бърз и постоянен икономически растеж. Първият градоустройствен план на Казабланка е изготвен от френския архитект Хенри Прост, който поставя центъра на мястото, където се е намирал основният пазар на Анфа. Всички главни улици започват от тази точка и се движат на изток и юг. В изграждането на Казабланка френската администрация привлича най-видните френски архитекти, които го проектират от въздуха. Всъщност Казабланка е първият град в историята на света, чийто план е изготвен от аероплан.

Известният холивудски филм „Казабланка“ от 1942 г. подчертава именно колониалния статут на града и борбата за надмощие между големите европейски сили. Борба, която се води при липса на каквото и да е отношение към местното население, видно и от изключително космополитния актьорски състав (американци, французи, германци, чехи и др.), който

## МАРОКАНСКАТА БИЗНЕС СТОЛИЦА Е С ВКУС НА ФРАНЦИЯ

не включва нито един арабин. По време на Втората световна война Казабланка е стратегическо пристанище и домакин на историческата Конференция в Казабланка през 1943 г., на която Чърчил и Рузвелт дискутират развитието на военните действия. През 1961 г. под патронажа на крал Мохамед V тук се провежда и друга ключова конференция, която поставя началото на Групата от Казабланка, включваща т.нар. „прогресивни африкански държави“ - Египет, Гана, Мали, Либия и Мароко.

Мароко получава своята независимост на 2 март 1956 г., и макар Рабат да е официалната столица на страната, Казабланка се превръща в икономическа и бизнес столица и известна туристическа дестинация, домакин на международни спортни и културни събития.

В резултат на бързия икономически и търговски напредък на града и особено развитието на пристанищните дейности, повече от половината банкови



КВАРТАЛ „HABOUS“



КАЗАБЛАНКА



сделки и промишленото производство на страната се осъществяват именно тук. Сред основните отрасли на промишлеността са: текстил, електроника, кожени изделия, производство на консерви, бира, алкохолни и безалкохолни напитки. Риболовът също е важен фактор в местната икономика, защото широкият континентален шелф осигурява добър улов на барбун, калкан, морски змиорки, раци, скариди и др.

Градът, построен в стил арт-деко, изобилства от сенчести аркади, улици, осяени с палми, и разнообразие от магазини. Ако се разходите по главния булевард - „Мохамед V“, ще видите безброй орнаменти от ковано желязо и арабески, дело на изкусни майсторизанаятчи.

Вдясно от булеварда ще откриете още едно новореставрирано бижу в Казабланка - кино „Риалто“, където преди повече от половин век бива излъчвана и прочутата лента „Казабланка“ с Хъмфри Богарт и

Ингрид Бергман. Малко по-надолу се намира култовият ресторант „Le Petit Poucet“, любимо място на Албер Камю, Едит Пиаф и Антоан дьо Сент-Екзюпери. От другата страна на улицата е разположен закритият пазар „Marché Central“ - едно от най-популярните места за обяд - построен в мавританско-френски стил. Множеството ресторанчета и кафенета сервират пряно изпечен хляб, гриловани зеленчуци, рибена чорба и винаги пресни морски дарове и риба на скара от рибарското пристанище на Казабланка, което се намира на един хвърлей разстояние.

На няколко метра от кея и пристанището ще видите древната морска стена, зад която се крие медината – старата част на града, предхождаща френския протекторат. Това е лабиринт от тесни улички и белосани тухлени или каменни къщи, почти недокоснат през изминалия век и половина, чиято архитектура представлява микс от португалски и мавритански стил.





## МЕДИНАТА НА КАЗАБЛАНКА

готически стил и построена през 1930 г., катедралата на Казабланка е бивша действаща римо-католическа църква. От 1956 г. тя е преобразувана в културен център, отворен за посетители.

Западно от парка, в посока към крайбрежието, са разположени жилищните квартали на Казабланка. Немалка част от населението живее в бедняшките райони в покрайнините на града, в паянтови конструкции, направени от цилиндрични блокове и ламарина, много от които не разполагат с течаща вода и канализация. Понастоящем правителството на Мароко работи в посока подобряване на инфраструктурата и условията за живот в тези квартали. Кратка разходка ще ви отведе от медината до старата португалска крепост „La Sqala“, маркирана с големи железни оръдия, сочещи към морето. Днес крепостта служи като ресторант, предлагащ изключително богата кухня от всички краища на Мароко. Зад него се намира внушителната марина на Казабланка, а на по-малко от мила нагоре по крайбрежието ще откриете джамията „Хасан II“, една от най-емблематичните забележителности на града. Разположена на самия океан, това е третата по големина джамия в света след тези в Мека и Медина. Тя е замислена от крал Хасан II, като всички жители на страната са били задължени да участват със средства в построяването ѝ. Затова и днес милиони мароканци гордо държат на показ в домовете си сертификатите-разписки срещу парите, които са платили за изграждането ѝ. Джамията е отворена за посетители, включително и немюсюлмани, с изключение на петък, когато е денят на голямата седмична молитва и тълпите от вярващи достигат рекордни размери.

Малко по-нагоре по крайбрежния път се намира би-рарията във френски стил, „Le Relais de Paris“, любими

Множество сергийки със сезонни плодове и топъл чай, подправен с ароматна мента, разнообразие от занаятчийски дюкянчета, деца, играещи навън със собственоръчно направени обръчи, и старици, накацали пред къщите, въоръжени с ветрила срещу жегата, ще ви предложат автентичния вкус, дух и традиция на Казабланка. Най-добрата входна точка за медината е портата „Маракеш“ с часовниковата кула.

В полукръг извън стените на медината е френската част на града. Улиците, започващи от площад „Мохамед V“, се пресичат от околновръстни пътища, достигащи до брега от двете страни на пристанището. Площад „Мохамед V“, разположен в близост до входа на старата медина, и площад „Обединени нации“ са бизнес центровете на града, където се намират множество банки, хотели и големи модерни магазини. По-далеч на юг, с изглед към градините на парка на Арабската лига, се намира катедралата „Sacré Coeur“. Проектирана от френския архитект Пол Търнън в нео-



## КРАЙБРЕЖАНАТА АЛЕЯ CORNICHE

## ПЛОЩАД „МОХАМЕД V“



своите сенчести мавритански арки, малки площи, многобройни занаятчийски магазини и хладни каменни алеи. Макар да създава усещането, че е тук от векове, тази част от града всъщност е построена по време на френската окупация, с цел да демонстрира мароканската хармония, така както е изглеждала тя в очите на европейците. Тук ще откриете и съдебната сграда на древния Паша на Казабланка, изградена в испано-мавритански стил, изцяло от мрамор и дърво, и разполагаща с цели 60 стаи.

Ако сте любители на антикварните стоки, в Казабланка ще намерите множество открити пазари и антикварни магазини, предлагащи богат избор на евтини антики – от рояли, махагонови бюфети и огромни кристални полилеи до резбовани кристални чаши за шампанско, сребърни коктейлни шейкъри от 20-те години, ламаринени играчки, акордеони и самовари. От март до септември Казабланка е домакин на няколко ежегодни фестивала, които изпълват града с музика и забавления и предлагат разнообразие от стилове – перкусии от дълбините на Сахара, бразилска самба, берберски народни танци, рок, рап, а дори и марокански пънк.

Казабланка е признат за най-космополитния сред мароканските градове, богат на забавления в първокласни нощни клубове, луксозни маркови бутици, съвременна арт сцена, изобилни на стоки пазари, прекрасно реставрирана френска колониална архитектура и добре запазена стара част. Един богат град, предлагащ много възможности за харчене на пари, в който за съжаление бедността съжителства наравно с лукса и разхищението. Казабланка е дом на хора от всички региони на Мароко - от най-далечните точки на Сахара, бреговете на Средиземно море, както и от високите Атласки планини - всички пренесли тук своите дух, кухня и обичаи. ☐

мо място на заможните местни жители и известно със своята изискана морска кухня. Оттук започва районът, известен като Corniche – крайбрежна алея, осеяна с множество нощни клубове, ресторанти и кафенета, която свършва до пясъчните плажове на Казабланка. Най-доброто време за плажуване в Казабланка са летните месеци от юни до август, когато времето е горещо, слънчево и сухо. Тъй като водите на Атлантика - хладни и често бурни – не са най-добрата опция за плуване, по протежение на брега са разположени множество басейни. Клубовете по плажа предлагат дневни членства, а хотелите позволяват ползване на базите им срещу скромна такса. Оттук можете да видите и 45-метровия фар на Казабланка, който доминира крайбрежните плажове от 1905 г.

Друго емблематично място в Казабланка е идиличният квартал „Nabous“ (Новият град), известен със

## АДМИНИСТРАТИВНАТА ЧАСТ НА ГРАДА



*Montegrappa*



**DESIDERIO**

SOFIA, Grafus 1991 Ltd., 7 San Stefano Str. Tel (+359 2) 946 16 97

**MONTEGRAPPA.COM**

