

www.economymagazine.bg

ИКОНОМИКА

брой 54 / октомври 2015 г. / цена 5 лв.

ВИСОКО
НАПРЕЖЕНИЕ
В ЕНЕРГЕТИКАТА

ТЪРСИ СЕ
БИЗНЕС АНГЕЛ

ФИНАНСОВИ
ПАЗАРИ

АВТОСАЛОН
2015

Тим Курт:

**ИНВЕСТИТОРИТЕ
ОЧАКВАТ РЕФОРМИ**

ISSN 1314-376X



9 771314 376006

10

20
години



Способен да следва интуицията ти



SAMSUNG
Galaxy S6 edge

46 лв./мес.
с Мтел безкрай 50

SAMSUNG
Galaxy S6 edge+

50 лв./мес.
с Мтел безкрай 50

NEXT IS NOW

Посочените цени са месечни вноски по 2-годишен договор за продажба на изплащане и са валидни само в пакет с нов 2-годишен абонамент за тарифен план Мтел безкрай 50 с мес. такса 50 лв. Съществуващи абонати могат да се възползват в последните 3 мес. от срока на текущия си абонамент. За повече информация: *88, www.mtel.bg и магазините на Мтел, Хенги и Технополис.

TOPSHAPE

КРАСОТА И ЗДРАВЕ В БУТИЛКА



Витаминова вода Essential с вкус на портокал

Букетът от витамини "Essential" помага на голяма част от системите в човешкото тяло да функционират нормално, в това число кардиоваскуларната, храносмилателната, имунната, мускулната и нервната система. Напитката стимулира обмяната на веществата, забавя стареенето, а комплексът от полезни съставки стои в основата на блестящата коса, сияйната кожа и здравите нокти. Витамините, които съдържа "Essential" с вкус на портокал, са В3, биотин В7, витамин С и витамин В12.

Витаминова вода Defense с вкус на лимон и бъз

Комбинацията от витамини „Defense“ открива, разрушава и бори вирусите и слабостите в организма, засилва имунитета и намалява нивото на стресовите хормони. Има положителен ефект върху нервната система, както и върху правилното храносмилане и усвояване на храната. Витамините, които съдържа "Defense", са фолиева киселина, витамин С, витамин Е, витамин В12 и цинк.



Витаминова вода Everyday с вкус на зелена ябълка

"Everyday" предоставя съчетание от витамини, които помагат на организма да натрупа повече сила и тонус. Витамините, които съдържа водата, са фолиева киселина, витамин В3, биотин В7, витамин С, витамин Е, витамин В12, цинк, магнезий и витамин В5.



Витаминова вода Reload с вкус на лимон и лайм

Комбинацията от витамини в "Reload" осигурява един лесен, освежаващ и полезен начин за „презареждане на батериите“. Витаминовата вода съдържа фолиева киселина, витамин В3, витамин Е, витамин В12, цинк, магнезий и витамин В5.





8



ВИСОКО НАПРЕЖЕНИЕ В ЕНЕРГЕТИКАТА

Бизнесът, недоволен от високите цени на електроенергията, очаква пътна карта да изведе отрасъла от задънената улица

27

БИЗНЕС на СВЕТЛО

една кампания на КРИБ
в партньорство с КНСБ

БИЗНЕС НА СВЕТЛО ЗА ПО-ДОБРО БЪДЕЩЕ

Работодатели, синдикати, централна и местна власт се обединиха срещу сивата икономика

50



ТЪРСИ СЕ БИЗНЕС АНГЕЛ

Нов онлайн инвеститорски клуб ще свързва стартиращи иновативни компании и инвеститори, готови да рискуват



На светло

Бизнес на светло за по-добро бъдеще - това е мотото на кампанията на КРИБ, подкрепена и от КНСБ, за борба със сивата икономика и некоректните бизнес практики. Предприемачи и синдикати застават рамо до рамо в този проект, който представихме с интервю на председателите на двете организации Кирил Домусчиев и Пламен Димитров. Сега представителите на бизнеса застават с подкрепата си зад проекта, по който бяха организирани и кръгли маси в най-големите градове в страната. Предложенията ще бъдат представени на централната и местната власт, за да се подобри законодателната рамка и контролът.

„На светло“ изваждаме и проблемите в енергийния сектор, които дискутират хора от бранша, представители на работодателски организации и синдикати в темата на броя. Предстои да се изготви пътна карта за реформи в енергетиката, която се очаква да доведе до поносими цени и справедливо разпределение на ценовата тежест по веригата.

На страниците ще откриете специалните приложения „Финансови пазари“ и „Автосалон 2015“, както и много други актуални теми.

Приятно четене!

НЕВЕНА МИРЧЕВА, главен редактор

76



ЗАЩО ПРАТКИТЕ ИДВАТ НАВРЕМЕ

Електронната търговия е „горивото“ на растежа на куриерския бизнес

102



ЩЕ ИМА ЛИ НОВ ДОТ КОМ БАЛОН

Все по-лесният достъп до рискови капитали в САЩ и космическата пазарна оценка, която получиха редица технологични компании през последните месеци, събудиха спомените за кризата в ИТ бранша от 2000 година

140



КРИСТО И ЖАН-КЛОД: ГОЛЯМОТО ЗАВРЪЩАНЕ

Първа изложба в България на световноизвестния творчески тандем

5

IAB MIXX AWARDS ЗА НАЙ-ДОБРИТЕ В ДИГИТАЛНИЯ МАРКЕТИНГ

Първото издание на IAB MIXX Awards за България ще се проведе на 12 ноември 2015 г. в София. Дигиталната индустрия ще се събере, за да отличи най-вдъхновяващите маркетингови кампании в дигитална среда. Организаторите от IAB Bulgaria се доверяват на експертно седемчленно жури в пилотното издание. Най-добрите в своите категории ще бъдат представени на The IAB MIXX Awards New York и Interact Congress Europe. В конкурса могат да кандидатстват възложителят (рекламодател) на кампанията или нейният изпълнител (агенция). IAB България е част от световната мрежа на IAB, като в организацията членуват над 40 фирми от дигиталния бизнес. [U](#)



„СТОУН КОМПЮТЪРС“ ОТБЕЛЯЗА 20-ГОДИШНИНА

„Стоун Компютърс“ АД отпразнува 20-ата си годишнина със специално събитие, на което събра дългогодишните си партньори и клиенти, дипломати и представители на институциите. Българската компания вече две десетилетия предлага експертни услуги в процеса на създаване, подобряване и усъвършенстване на корпоративната ИТ среда. Чрез предлаганите от компанията ефективни, високотехнологични и цялостни ИТ решения нейните клиенти постигат висока рентабилност, по-добро качество на предлаганите продукти и услуги и успешна възвръщаемост на инвестициите.

От основаването си през 1995 г. „Стоун Компютърс“, която прилага най-новите технологии в съответствие с международните стандарти, следва постоянна стратегия за усъвършенстване и утвърждаване на пазара в областта на ИТ технологии. Вече 20 г. компанията е сред лидерите в системната интеграция на българския пазар. „Стремежът да доставим най-добрата възможна услуга на клиентите си бе движещата сила, която ни води към прогрес и развитие от 95-а година досега. Същият този стремеж е и това, което ще е двигателят на нашата работа и през следващите поне 20 години“, каза Александър Аврамов, изпълнителен директор на „Стоун Компютърс“. [U](#)



СТАРТИРА ВТОРОТО ИЗДАНИЕ НА THE VENTURE

Chivas ще проведе за втора поредна година мащабната си световна инициатива „The Venture – WIN THE RIGHT WAY“, а наградният фонд отново ще бъде 1 млн. долара. Тази сума ще бъде отпусната на един или няколко предприемачи с идеи за бизнес, като условието е бизнесът им да провокира значима социална промяна.

България има възможност отново да бъде една от над 20-те страни участници от целия свят. Българите с идеи за бизнес, насочен към значима обществена кауза, трябва да се регистрират на сайта на инициативата www.theventure.com, където да попълнят регистрационна форма. Приемането на заявки стартира на 15 септември 2015 г., а крайният срок за подаването им е 1 декември 2015 г. Единственото ограничение за кандидатите е да имат навършени 25 години.

В първото издание на инициативата The Venture българският финалист е стартиращата компания Arthesis. Българският екип разработва уникални персонализирани обвивки за протези чрез 3D принтер, които вдъхват самочувствие и увереност на хората с ампутация на крака. Arthesis класира България сред 16-те държави в света, които се съревноваваха в конкурентната бизнес категория социално предприемачество, и успя да набере над \$25 000 в първия кръг на конкурса. [U](#)

6

ВЕСТИ

четете списание
Икономика на
руски и английски
език

Read Economy Magazine in English

Читайте Журнал Экономика на русском языке

www.economymagazine.bg



ВИСОКО НАПРЕЖЕНИЕ



БИЗНЕСЪТ, НЕДОВОЛЕН
ОТ ВИСОКИТЕ ЦЕНИ НА
ЕЛЕКТРОЕНЕРГИЯТА, ОЧАКВА
ПЪТНА КАРТА ДА ИЗВЕДЕ
ОТРАСЪЛА ОТ ЗАДЪНЕНАТА УЛИЦА

В ЕНЕРГЕТИКАТА

8

ТЕ ГОВОРЯТ

автор: Татяна Явашева

Цените на електроенергията са само върхът на айсберга от проблеми в енергетиката. Именно заради високите цени на тока това лято работодателите за пръв път излязоха на протест. Иначе преди две години и половина протести на гражданите предизвикаха късо съединение и сваляха едно правителство.

На червено

Когато се търсят причините за срива в сектор енергетика, сред всички потърпевши се наблюдава еднородност: политическите маневри през годините и лошите им управленски решения, които не са от незнание, доведоха до този резултат. А той накратко е високо напрежение в системата, ценови дисбаланси, много производители с преференциални (високи) цени и една Национална електрическа компания, превърната в ценови буфер, който към момента е „на червено“ с 3,7 млрд. лв.

Бизнесът настоява

„България е с най-скъпата електроенергия и с най-скъпия природен газ. За някои предприятия електроенергията има значително участие в себестойността на продукцията – между 40 и 70%. И това са стратегически индустрии - металургия, химия, стъklarска промишленост, биотехнологии, покрай които съществуват и много други малки и средни предприятия като поддоставчици и подизпълнители“ – така председателят на Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България (КРИБ) Кирил Домусчиев обоснова несъгласията на ръководената от него организация с високите цени.

Четири национално представени работодателски организации – КРИБ, БСК, АИКБ и БТПП, бяха готови на 30 септември да стачкуват срещу скъпия ток. Те отложиха протеста си в очакване до 1 октомври да получат от управляващите пътна карта за реформите в енергетиката и

нейното изпълнение да стартира незабавно. Настояват парламентът да гласува пълната забрана за нови възобновяеми енергийни източници (ВЕИ) след 1 октомври 2015 г., а Министерският съвет да назначи международен одит на електроенергийния отрасъл. Индустриалците настояват Народното събрание да освободи от поста председателя на Комисията за енергийно и водно регулиране (КЕВР) Иван Иванов.

Пилат си измива ръцете

В отговор на исканията на бизнеса управляващите ще предложат пълна либерализация на електроенергийния пазар. Тя бе дълго отлагана, но затова пък ще ни завари неподготвени. Заради лошото състояние, в което е секторът, тя ще е ненавременна. Този ход обаче ще даде възможност на държавата „да си измие ръцете“ по отношение на цените. Те вече няма да зависят нито от управляващите, нито от КЕВР. Но при положение, че досега бяха удържани, „духът от бутилката“ ще излезе на свобода и цените може да излетят нагоре – както за бизнеса, така и за бита. Не е изключено за големите индустриални потребители да стане по-изгодно да купуват ток от чужбина. Но това само бъдещето ще покаже...

Двоен аршин

Пълна либерализация, но не съвсем. Защото плановете са НЕК да не е единствен купувач на пазара, както досега, без обаче да отпада задължението ѝ да изкупува електроенергия по преференциални цени от ВЕИ, американски централи, заводски централи, ТЕЦ. Така може да се окаже, че НЕК ще купува стока, която заради високата ѝ цена никой не иска да купи, а тя няма как да се складира. Пълна либерализация не означаваше ли всъщност, че всички трябва да играят по едни и същи пазарни правила? Явно, че не... За едни моркова, за други – тоягата. ■



Министърът на енергетиката Теменужка Петкова:

Догодина предстои пълна либерализация НА ЕЛЕКТРОЕНЕРГИЙНИЯ ПАЗАР

ДО КОЛЕДА
ПАРЛАМЕНТЪТ
ТРЯБВА
ОКОНЧАТЕЛНО
ДА ПРИЕМЕ
ЗАКОНОДАТЕЛНИТЕ
ПРОМЕНИ,
СВЪРЗАНИ С НОВИТЕ
МЕХАНИЗМИ



Министърът на енергетиката Теменужка Петкова е магистър по счетоводство и контрол от УНСС. Тя има голям професионален опит в сферата на финансовия контрол и одита. В служебното правителство на проф. Георги Близнашки беше зам.-министър на финансите.

- *Министър Петкова, виждате ли начин да се разплете възелът на интереси по веригата от производителя до консуматора на електроенергия, щом и работодателските организации вече протестират?*

- Съгласно препоръки на Световната банка от 2013 г. е необходимо съставът на Държавната комисия за енергийно и водно регулиране да не се определя от изпълнителната власт. Тази важна стъпка бе направена още с първите промени в Закона за енергетиката, които бяха приети през месец февруари тази година. Сега Комисията за енергийно и водно регулиране е независим орган, който определя цените на електроенергията за бизнеса и бита. Смятам, че първото ценово решение на КЕВР от 1 август 2015 г. е взето независимо, като е съобразено с обективното състояние на енергийния сектор у нас. Живеем в правова държава, всеки има право да изрази мнението си или да протестира, но ние няма как да не се съобразим с ценовото решение на регулатора. Към момента имаме добър диалог с българския бизнес, сега се сформира и работна група под председателството на вицепремиера Томислав Дончев. Отворени сме да чуем и да анализираме всяко предложение, което ще е в полза на енергийния сектор. Поехме ангажимент съвместно да разработим Пътна карта за реформи в енергетиката. Тя може да послужи и за основа на бъдещата Енергийна стратегия на България.

Не е работа на правителството да определя цените, ангажиментът ни е да стабилизираме енергийния сектор, като взимаме решения за неотложните реформи, макар и те понякога да са радикални. Проблемите в сектора са трупани с години. Решенията невинаги са взимани на база на експертна и икономическа обосновка, а по политическо усмотрение. Няма как сега в системата на българската енергетика да не се усеща негативният ефект от това. Мегапроекти като „Цанков камък“ и АЕЦ „Белене“ са формирали

недостиг от 2,3 млрд. лв. в Националната електрическа компания. Освен това в системата е нетрупан и тарифен дефицит в размер на 1,4 млрд. лв. Общо 3,7 млрд. лв. е «дупката» в НЕК към днешна дата. Рано или късно, сметките се плащат, но нашата най-важна задача е да положим здравите основи на българската енергетика.

- *Големите индустриални консуматори на електроенергия казват, че страдат от непредвидимостта на българската енергетика. Това априори ли трябва да бъде прието и от бъдещи инвеститори?*

- Разбираме българския бизнес, водени сме от желанието той да е конкурентоспособен на международните пазари. За правителството е повече от важно енергетиката в България да е стабилна и предвидима, за да се гарантират благоприятни условия за реализиране на бизнес плановете на инвеститорите. Направихме промени в Закона за енергетиката през февруари и март, с които създадохме и Фонд „Сигурност на електроенергийната система“, в него всички производители и търговци, които внасят електроенергия, правят вноска от 5% от приходите от продажба. За един месец – август, събраната сума във фонда възлиза на близо 16 млн. лв. Средствата ще се използват за покриване на разходите, извършени от НЕК, произтичащи от задълженията му на обществен доставчик. Оптимист съм, че ще се справим със стабилизиране на енергийния отрасъл. А и с преминаването към пълна либерализация на пазара ситуацията изцяло ще се промени.

- *Как ще промените баланса на генерираната електроенергия, така че цената да е съобразена с пазарните реалности и да е приемлива за големите и малките консуматори?*

- Един от основните приоритети на правителството е преминаването към пълна либерализация на електроенергийния пазар у нас. В началото на август Български-



Министър Петкова проверява готовността на електроразпределителните дружества за предстоящия зимен сезон

ят енергиен холдинг подписа договор със Световната банка (СБ). Анализът на банката ще съдържа приложения за страната ни варианти. Предложените модели ще се обсъдят с всички заинтересовани страни, за да бъде избран най-подходящият, който да се въведе в началото на следващата година. В средата на октомври очакваме междинен доклад от СБ, той ще е основата за законодателни промени за въвеждане на изцяло либерализиран пазар на електроенергия. Ще ги внесем максимално бързо за разглеждане в Народното събрание, така че да бъдат приети преди коледната ваканция. Либерализацията ще е факт в началото на следващата година, но ще бъде даден преходен период до март 2016 г., за да се избегнат сътресения за битовите абонати. С въвеждането на либерализиран модел на пазара у нас НЕК ще е поставен в изцяло нова ситуация – вече няма да е в ролята си на „обществен доставчик“ и „единствен купувач“, а ще е един от многото участници на свободния пазар, но ще останат ангажиментите на компанията да изкупува електроенергия по преференциални цени от ВЕИ, американски централи, заводски централи, ТЕЦ. НЕК ще продължава да изкупува електроенергия от

тези производители на цени, които са по-високи от пазарните. Затова е задължително да има механизъм за компенсиране на разликата между преференциалните и пазарните цени. Функциите на КЕВР след либерализацията също ще бъдат променени. Регулаторът ще определя цените за „Пренос и достъп“ и „Задължение към обществото“, но цената на енергията ще се определя от пазара. Това ще гарантира прозрачност и прилагане на пазарни принципи, тогава няма да си задаваме въпроса дали цената е ниска или висока, тя ще е справедливата цена, определена от търсенето и предлагането на пазара.

- Как ще се гарантира качеството и сигурността на доставяната електроенергия през предстоящия зимен сезон?

- Всички помним тежката зимна обстановка от месец март тази година – заради аварии 1179 населени места в страната останаха без електрическо захранване. Затова Министерството на енергетиката инициира проверка на трите електроразпределителни дружества и на Електроенергийния системен оператор за тяхната готовност за предстоящия есенно-зимен сезон. Предприемането на всички необходими превантивни мерки ще даде

възможност да се осигури нормалното функциониране на мрежата. Проверяват се програмите за аварийно планиране и дейностите по материално-техническото осигуряване на зимната подготовка на енергийните дружества. Министерството на енергетиката ще изготви анализ на риска за работа на компаниите в кризисна ситуация и план за действие за неговото ограничаване. Лично посетих обекти и на трите електроразпределителни дружества и подстанции на ЕСО.

- Кои са най-големите проблеми на българската енергетика, които не търпят отлагане?

- Най-неотложните казуси в енергетиката са финансовото стабилизиране на сектора в дългосрочен план, успешното преминаване към пълна либерализация на електроенергийния пазар и диверсификацията на източниците и маршрутите за доставка на природен газ. Успешното разрешаване на тези задачи в оптимални срокове ще гарантира устойчивост на българската енергетика в дългосрочен план. Смятам, че решенията в сектора трябва да се взимат в условията на пълна прозрачност и с консенсус както от всички заинтересовани страни, така и от всички политически партии. □

ОПАСНО Е ОТ
ЕНЕРГЕТИКАТА
ДА СЕ ПРАВИ
ПОЛИТИКА,
НЕОБХОДИМИ
СА ДЪЛГОСРОЧНИ
МЕРКИ
В ОТРАСЪЛА



Иван Иванов е председател на Комисията за енергийно и водно регулиране от април т. г. Той е електроинженер, магистър по електроизмервателна техника, завършил Техническият университет (ТУ)-София. Доктор на техническите науки. До 2013 г. е доцент във Факултет «Автоматика» към ТУ-София. Преподавал е във висши инженерни училища във Франция и Тунис. Народен представител в четири последователни парламента от 1997 г. до 2013 г. От 2013 г. е външен експерт към Лабораторията за управление на рискове към Нов български университет.

Председателят на КЕВР Иван Иванов:

Скоро цената ще се определя от **ТЪРСЕНЕТО И ПРЕДЛАГАНЕТО**

- *Господин Иванов, високата цена на тока това лято за първи път изкара работодатели и синдикати на общ протест. Те твърдят, че именно действията на регулатора са довели до това развитие. Защо не успяхте да го предотвратите?*

- Във всяка демократична държава правото на протести е законно регламентирано и няма нищо по-естествено от това. Приемам напълно спокойно повишената емоционалност. Спокоен съм, защото ръководената от мен комисия е отговорен и компетентен държавен орган, който в своята работа и решения се води единствено от принципите за експертност, предвидимост на действията и яснота на решенията. Решенията, които регулаторът взема, са общо дело и са резултат от съществуващия пълен синхрон между членовете на КЕВР.

Моето дълбоко убеждение е, че твърде опасно е да се прави политика от енергетиката, необходимо е да се провежда дългосрочна политика в отрасъл „Енергетика“. Крайно време е да бъде спряна практиката енергетиката и цената на тока да се използват за провеждането на социална политика, защото става дума за стока, която има определена цена. Ролята на регулатора е да направи така, че тази стока да бъде достъпна за обществото и за бизнеса.

- *Обяснете защо цената на тока за индустрията е най-ви-*

соката в Европа?

- Официалните данни, с които комисията разполага, не потвърждават подобно твърдение, поне що се отнася до цената на електроенергията в номинално изражение, а не като тежест в разходите в най-бедната икономика в ЕС. Здравият разум сочи, че не е възможно в сектор, който е тежко задлъжнял и в който се извършват дълбоки реформи, да бъде постигната цена, желана от граждани и бизнес. Когато една система генерира годишно стотици милиони лева тарифен дефицит и работи на загуба, цената на продукта неизбежно включва в себе си тези загуби. Необходимо е всеки участник по веригата да поеме своя дял от тежестта.

- *Как ще разплетете този възел на интереси, защото той все по-здраво се затяга?*

- Магически решения в сектора няма, защото там проблемите са трупани с години. Посоката обаче е вярна, тъй като всички предприети мерки - и законодателни, и на ниво ресорно министерство, са насочени към финансовото дисциплиниране на сектора, към подобрена ефективност в дейността на участниците във веригата, към утвърждаване на принципа на солидарността между граждани и бизнес.

Отговорността на независимия регулатор е голяма. Всички справедливи, обосновани и реалистични предложения от заинтересовани страни ще бъдат взети предвид от КЕВР, но



общественият регулатор няма да се поддаде на силов натиск, който може да предизвика тежки последици в енергетиката. Необходим е спокоен анализ и експертен подход. Енергетиката, подобно на здравеопазването, има както икономически, така и социални аспекти. Решенията в тази сфера трябва да са плод на прецизност и експертност, а не на силови методи.

- Като председател на КЕВР как според вас ще се постигне поносима цена на електроенергията за бизнеса, но и за битовите потребители, като същевременно трябва да бъде овладян и сригът в енергетиката, а качеството и надеждността на доставките да са гарантирани?

- Като ръководител на КЕВР нямам друга кауза, освен да изпълнявам закона и да съблюдвам обществен интерес. Комисията е колегиален орган, който изхожда от финансовия резерв и възможностите на енергийна-

та система. Ние работим по конкретна методика при определяне цената на електроенергията и топлоенергията. От зададените ни параметри зависи крайната цена на електроенергията за определен регулаторен период за бита и индустрията. Като независим регулатор прилагаме ценови модел, който разпределя по справедлив начин тежестта от таксата „Задълженията към обществото“ между всички потребители. Определяните от КЕВР цени на електроенергията са отражение на динамичните процеси в енергетиката. Тези цени са такива, каквито моментната ситуация позволява, за да бъде балансирана системата. Когато настъпят нови обстоятелства, регулаторът ще се съобрази с тях. Преодоляването на съществуващите дисбаланси в енергетиката е сред основните задачи на ресорното министерство. Смятам, че колегите там правят всичко възможно за намаляване на финансовата задлъжнялост и за постигане на финансова ста-

билност в сектора, в който дефицитът е близо 3,5 млрд. лв. Надявам се, че ефект за преодоляване на това тежко финансово бреме ще имат приетите законодателни промени - създаване на Фонда за енергийна сигурност, ограничаване на преференциите при изкупуване на скъпата енергия от ВЕИ, прехвърляне квотите от въглеродните емисии и приходите от тези квоти към енергетиката, намаляването на административните разходи на дружествата. Знаем от какво значение е финализирането на споразумението за намаляване цените на енергията от американските централи и вярвам, че ще се намери вариант НЕК да изплати дължимото. Очаква се и нотификацията от ЕК на Наредбата за намаляване на тежестта на разходите за изкупуване на енергия от ВЕИ върху големите индустриални потребители. В ход са и други предложения за повишаване ефективността на отрасъл „Енергетика“. Особено важен фактор ще е предстоящата либерализация на енергийния пазар от началото на 2016 г. Със създаването на енергийна борса цената на електрическа енергия ще се определя от търсенето и предлагането. Тя ще зависи от пазарните механизми.

Законът не позволява комисията да се произнася в срок по-малко от три месеца. Не по-рано от края на октомври т.г., в навечерието на определения от закона нов 3-месечен ценови период, КЕВР ще обсъди отново цената на електроенергията. Ако бъдат разкрити нови резерви в енергийния сектор, те ще намерят отражение в определената крайна цена. Разкриването на такива резерви обаче не зависи от регулатора. □

ОЧАКВАМЕ
СТАНОВИЩЕТО НА
ЕВРОПЕЙСКАТА
КОМИСИЯ ДАЛИ
Е ДОПУСТИМА
ДЪРЖАВНАТА ПОМОЩ
ПРИ ТЕЦ „МАРИЦА
ИЗТОК“ 1 И 3,
КАКТО И ЗА ВЕИ



Константин Стаменов е председател на УС на Българската федерация на индустриалните енергийни консуматори от 2009 г. Работи в металургичната компания „Стомана Индъстри“ от 12 години на различни висши ръководни длъжности, като в момента е директор „Стратегическо планиране и инвестиции“. От 2012 г. е член на УС на WЕС България (Световен енергиен съвет).

Константин Стаменов:

Плащаме надписана СМЕТКА

- *Господин Стаменов, защо през тази година цените на тока изправиха работодателите в безпрецедентен протест? Къде сме ние по цени на тока за бизнеса в сравнение с другите европейски страни?*

- Защото има кръстосано субсидиране, преференциални цени и незапазни отношения в сектор електроенергетика. Преференциалните цени са в резултат на политически грешки, които трябва да се плащат от електропотребителите. Нито един от преференциалните потребители не е нотифициран за прекомерна държавна помощ, каквото е изискването на „Насоките на ЕК за държавна помощ за околната среда и енергията“. С други думи, потребителите плащат сметка, която е надписана. Затова се очаква становището на ЕК за допустима държавна помощ при ТЕЦ „Марица изток“ 1 и 3, както и за ВЕИ-тата. При когенерациите се въведоха законодателни мерки да се плаща само високоефективното производство на електроенергия. Но има и допълнителни мероприятия, които трябва да се довършат. Например прекратяване на кръстосаното субсидиране между топлинна енергия и електроенергията, която те произвеждат. Кръстосано субсидиране има и между цените на електроенергията на едро и на дребно. Това съотношение в страните от ЕС е 1 към 2,5 пъти по-високи цени на дребно в сравнение с цените на едро. У нас е 1 към 1,4 пъти. Тези изкривявания трябва да се планират във времето - в комбинация с мерки за енергийна ефективност в домовете и подпомагане на енергийно бедните. Целта е либерализация

на пазара и конкуренция в електросектора, както в останалите сектори на икономиката. По цени на тока за бизнеса сме на едни от водещите места по най-скъпа електроенергия. По добавките – мрежови такси и „задължения към обществото“ сме на второ място след Дания. Само в Дания имат по-висока фиксирана компонента в цената на електроенергията, но те нямат конвенционални централи, а само ВЕИ. В крайната цена фиксираната компонента от нас е 40%. Това означава, че почти половината от цената не подлежи на договаряне, въпреки че сте на свободния пазар. Друг проблем у нас е, че досега не са водени политики за облекчаване на енергоинтензивните предприятия, каквито има във всички страни от и извън ЕС. Това беше показано и от анализ на Ecofys и Fraunhofer, поръчан от германското министерство на икономиката и енергетиката и публикуван през юли 2015 г. В него се вижда, че цените за едрите предприятия в икономиката от ЕС и извън него са по-ниски от тези за българската индустрия. Разбира се, има и по-високи - като в Япония, но да не се сравняваме с тях.

- *Големите индустриални консуматори на електрическа енергия въвели ли са всички необходими мерки за енергийна ефективност?*

- Българската икономика все още има запазена макар и силно редуцирана енергоинтензивна индустрия. В голямата си част това са бившите големи предприятия. Но те са били с численост от 10-15 хиляди човека по времето на социализма. Сега са с под 1000

души персонал. В тях са инвестирани милиони левове за подмяна и обновяване на производството. Построени са нови заводи на тези площадки. Само в сектор метатургия са инвестирани 4 млрд. лв. през последните 10-15 години. Затова, ако погледнете статистиката, консумацията на електроенергия от индустрията в България след 2007 г. спада с около 30%. Всички тези факти говорят, че индустрията е енергоефективна. Нещо повече, за да изнасяте стоки, трябва да сте конкурентоспособен. В голямата част от тези предприятия експортът включва над 80% от произведените от тях стоки. След като енергията е основно перо от порядъка на 40% в себестойността, няма начин да не си енергоефективен.

- Как възелът с цените на тока бързо да се разплете, като същевременно се гарантира качество и надеждност на дос-

тавките през цялата година?

- Предлагаме да се изготви пътна карта, където да се очертае преходът към пазарни отношения в енергетиката. Този преход трябва да бъде поносим както за стопанските и битови потребители, така и за електрогенериращите предприятия, мрежовите предприятия и всички по веригата. Инвестициите в електросектора, в мрежите, в българската индустрия изискват предвидима стопанска среда, част от която са цените на електроенергията и цените на природния газ.

- Какви резерви виждате, чрез които да се намери вярното решение на проблемите в енергетиката – по веригата от производителя до потребителя, индустриален или битов?

- Резервите в енергетиката може да дойдат от навлизането на пазарни отношения в сектора. При преференциалните про-

изводители доброволен преход към пазарна цена плюс премия, формирана на пазарен принцип. В държавната енергетика - оптимизация и професионален мениджмънт. Премахване на кръстосаното субсидиране в полза на бита, чрез плавен преход към пазарни цени, съчетан с мерки по енергийна ефективност. Също така политическите грешки да се поемат от държавния бюджет, а не да се плащат (лихвите по кредитите) през цената на електроенергията. Пример: „Цанков камък“ и АЕЦ „Белене“ да се отпишат от активите на НЕК и да се поемат от държавния бюджет. Тук може да се говори и държавният бюджет да поеме разликата между пазарната цена и цената, по която се купува електроенергия от двете нови централи в Маришкия басейн. След като това е държавна политика, то не бива да се поема от потребителите на електроенергия. □

15

Бизнес кредити



НЯМАТЕ ТЪРПЕНИЕ БИЗНЕСЪТ ВИ ДА ПОРАСНЕ?

Вземете кредит с ниска лихва
по програма „Напред“

Кандидатствайте в център
„Банкиране малък бизнес“ или на www.postbank.bg

Бизнес кредити по програма „Напред“ се отпускат от Пощенска банка чрез осигурено индиректно финансиране на микро, малък и среден бизнес от Българска банка за развитие. За повече информация посетете най-близкия до Вас център „Банкиране малък бизнес“ на Пощенска банка или www.postbank.bg.

 Postbank

Решения за твоето утро

Губещи са и бизнесът, и **БИТОВИТЕ ПОТРЕБИТЕЛИ**

АКО ОТРАСЪЛЪТ НЕ БЪДЕ СВОЕВРЕМЕННО СТАБИЛИЗИРАН, МОЖЕ ДА СЕ СТИГНЕ ДО СРИВ НА ЦЯЛАТА ИКОНОМИКА



Инж. Божидар Митев е учредител и председател на Независимата синдикална федерация на енергетиците в България към КНСБ. Завършил е специалност „Топло- и ядрена енергетика“ в Техническият университет в София. Основният му професионален опит е свързан с „Топлофикация София“ АД, където през 1996 г. достига до председател на УС и изпълнителен директор.

- *Господин Митев, работодателите протестират срещу скъпата електроенергия. Действително висока ли е цената на тока за бизнес консуматорите?*

- В сравнение с общите нива в Европа може да се приеме, че е висока. Но в България цената на труда е най-ниската, данъците и осигуровките са най-ниски. За бита цената е сред най-ниските в ЕС, но това съвсем не значи, че е поносима.

- *Останаха ли силни страни на българската енергетика?*

- От 2000 г. насам с разбиването на НЕК текат разрушителни процеси в цялата енергетика. Когато започна приватизацията на ЕРП-тата, тогавашният министър на енергетиката Милко Ковачев ви убеждаваше, че тя ще доведе до сигурност в електроснабдяването и до ниски цени на тока. Но резултатът вече е налице. Преди 25 години системата беше много добре структурирана и никъде в Европа нямаше така добре работеща компания като НЕК. Сега енергетиката е в лоша финансова кондиция, което се отразява и на състоянието на съоръженията. Не се правят необходимите инвестиции във всички звена на веригата от производителя до крайния потребител, което също ще даде своите резултати. Но вероятно и зад нестабилността в бранша стоят определени интереси. От години твърдя, че с непрестанен одит от енергийния регулатор може да се решат много от проблемите – прикриване на приходи, симулиране на разходи и т. н.

- *Какви реформи са нужни в енергетиката?*

- Вероятно под реформи бизнесът разбира осигуряването на възможности за намаляване на крайните цени. Според нас енергетиката се нуждае от възстановяването на старите добри практики, които през годините бяха забравени под натиска на някой „инвеститор“ или на някоя управляваща политическа сила. Не съм противник на частната собственост, но в българската енергетика тя не показва, че умее да работи добре. И

ако под реформи се разбира разпродаване и на останалата част от държавната собственост в енергетиката, това със сигурност няма да доведе отрасъла до желаната стабилност. Очаква се заради активите ѝ Националната електрическа компания да бъде ликвидирана. Чрез политически решения, а не от нейното професионално ръководство, НЕК беше доведена до това тежко финансово състояние. От подобни политически игри страда цялата система. Ако тя не бъде оздравена, ще събори цялата икономика.

- *Кои решения биха довели системата до по-голяма стабилност?*

- Политиците създадоха условия за източване на системата и не може с „мерчици“ да решим проблемите. Недопустимо е НЕК да купува по-скъпо и да продава по-евтино. Очаква се през 2016 г. електроенергийният пазар да бъде либериализиран, като на НЕК може пак да се падне ролята на симулативен участник на пазара – той пак да купува най-скъпата енергия, но да е елиминиран от „захарчето“ да е единствен купувач. Всичко е много изкривено.

- *Либерализация - това ли е верният отговор на натрупаните проблеми?*

- В тази система всички сме губещи – и бизнес, и битови потребители, и производители на електроенергия. Малките топлофикации и някои от термичните централи ще са „под водата“. Държавата е причинител на всичко това, но единствено на нея „водата“ ѝ е до колене. Политически решения доведоха НЕК до тарифния недостиг, сега други политически решения трябва да я стабилизират. С дългово финансиране тя може да бъде спасена.

- *2016 г. подходящ момент ли е за либерализация?*

- Вече нямаме избор, пазарът трябва да се либерализира, макар никой да не е готов за това. Какви ще са цените, никой не може да каже, но не очаквам да паднат. □

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

НИЩО НЕ ОСТАВА СКРИТО!

Вестникът на **БЪЛГАРСКИТЕ ОБЩИНИ**





Меглена Русенова:

Некомпетентните политически решения струват **НАЙ-СКЪПО**

- Госпожо Русенова, възобновяемите енергийни източници са сочени като основна причина за непоносимо високата цена на тока в България. Какъв е средният дял на фотоволтаичната енергия в общия микс и на каква цена към момента се изкупува енергията от фотоволтаичните централи?

- Зелената енергия през 2014 г. съставлява 13,83% от брутното вътрешно потребление на електрическа енергия, като конкретно делът на енергията, произведена от фотоволтаични централи, е в размер на 3,33% от потреблението в страната. Среднопретеглената цена на изкупуване на енергията от въз-

обновяеми източници е 273 лв./МВч.

- Какъв според вас е коренът на проблема с високите цени на тока – фотоволтаичните централи ли са много, цената на соларната енергия ли е прекалено висока, нямаме износ на зелена енергия или...

- Най-скъпо ни струва не зелената енергия, а корупцията, некомпетентните политически решения и драматично закъснялото въвеждане на либерализирания пазар на електрическа енергия. Подменя се основният разговор за политиката по доходите и мерките за намаляване на енергийната

интензивност на индустрията – показатели, по които сме на последно място в Европа, с лесната за политическа употреба тема за цената на електрическата енергия, която в България е най-ниска в сравнение с останалите държави членки на ЕС. Стратегически сектор като енергетиката беше обречен на перманентна ликвидна криза, тежка междуфирмена задлъжнялост и инвестиционни ограничения за поддържане на инфраструктурата, като последица от прекалено скъпи за обществото политически решения за изграждането на АЕЦ „Белене“ и „Цанков камък“.

- Вие сте от страната на

производителите на соларна енергия и отстояват техният интерес. Не е ли лукс обаче да произвеждаме фотоволтаична енергия, щом консуматорите не са в състояние да плащат цената за това?

- Политиката за насърчаване на производството на енергия от възобновяеми източници е ясно ориентирана към намаляване риска от климатичните промени и осигуряване на по-добро качество на живот. Ние сме бизнес, възникнал в изпълнение на европейските политики и инвеститори, които сме разчитали на стабилна регулаторна среда, за да поемем риска на инвестицията. Когато погледнем официалната статистика на Европейската комисия, ще установим, че България е втора в Европа по размер на субсидии, които осигурява за замърсяващите производители на електрическа енергия. В същото време официално е отчетено, че относно насърченията за соларната и вятърната енергия страната ни е в „златната среда“, не е надценила инвестиционните разходи при определянето на преференциалните цени. Нека не забравяме, че благодарение на изпълнението от страна на България на политиките за борба с климатичните промени, най-големите индустриални и замърсяващи предприятия се ползват от дерогация до 2020 г., или не плащат за вредни емисии срещу план за изпълнение на инвестиции в екологични технологии. Това са преки ползи за обществото, които се отразяват в намаляване на разходите за здравеопазване и за околна среда. Експертите са много добре запознати, че до 2020 г. приходите от търговия на квоти на въглеродни емисии, които България ще получи за това, че изпълнява политиките за борба с климатичните

промени, практически изцяло ще покриват разхода за зелена енергия, те ще възлизат на около 370 млн. евро, като през настоящата година приходите ще бъдат в размер на около 170 млн. евро. Европа не само изисква изпълнение на дял на възобновяемата енергия, но и е създала работещи механизми за защита на всички потребителите. Нека не забравяме, че енергоемката индустрия, съобразно допустимостта, определена от ЕК, ще получи и до 85% намаляване на цената, която плаща за компонентата „възобновяема енергия“ от цена „Задължение към обществото“. Или, когато се прилагат европейските политики, те работят за защита на конкурентоспособността на икономиката.

- Какъв според вас е разумният подход по отношение на ВЕИ в България и коя е понесимата цена, която бизнесът и обществото са в състояние да плащат?

- България има потенциал - и ресурсен, и технологичен, да бъде лидер във възобновяемата енергия в Югоизточна Европа. Неизбежно до 2030 г. делът на зелената енергия ще се увеличи двойно в брунтото вътрешно потребление. Бързото въвеждане на либерализирания пазар ще позволи да се видят предимствата на вече конкурентната фотоволтаична технология, която ще разгърне истинския си потенциал. Адекватните програми за насърчаване на бизнеса в програми за енергийна ефективност и социална политика към енергийно бедните домакинства, която да отговаря на предвидените в европейските директиви механизми за компенсирание, ще работи в интерес на всички потребители и ще стабилизира сектора. Рецептът е „повече Европа“ в енергетиката. □

ДО 2020 Г. ПРИХОДИТЕ ОТ ТЪРГОВИЯ НА КВОТИ НА ВЪГЛЕРОДНИ ЕМИСИИ, КОИТО БЪЛГАРИЯ ЩЕ ПОЛУЧИ, ЩЕ ПОКРИВАТ РАЗХОДА ЗА ЗЕЛЕНА ЕНЕРГИЯ



Меглена Русенова е председател на Българската фотоволтаична асоциация. От 2011 е управляващ директор на компании за производство на енергия от фотоволтаични и вятърни електроцентрали. Член е на Управителния съвет на Българското училище за политика „Димитър Паница“. От 2001 до 2009 г. е заместник областен управител на Пловдивска област. В периода 2009-2011 г. е административен директор на „Алфа Финанс Холдинг“ АД.



Тим Курт:

ИНВЕСТИТОРИТЕ ОЧАКВАТ РЕФОРМИ

Тим Курт е роден на 8 юли 1967 г. в гр. Бремен, Германия. Той е специалист по логистика от Университета по приложни науки в гр. Фрийдберг, Германия. Започва кариерата си в „Unilever“ (1990-2001 г.), където като ръководител „Износ“ натрупва опит в областите планиране, закупуване, счетоводство и обслужване на клиенти. Развитието на кариерата си продължава в компанията „Numico“ и до 2004 г. заема позицията ръководител „Логистика“ за брандовете „Milupa“ и „Pulmoll“, като се занимава главно с планиране и осигуряване на суровини за дейността на фирмата. От 2004 до 2006 г. живее и работи в гр. Ополе, Полша, като заема позицията директор „Верига доставки“. В „Норддойче Афинери“ (предишното наименование на „Аурубис“) започва работа през 2006 г. и до месец юли на 2014 г. е вицепрезидент „Корпоративна логистика“. Допълнително в периода 2009- 2013 г. заема и корпоративната функция мениджър „Иновации“ на концерна. Участвал е в реализацията на множество проекти на Групата, някои от които и в България. От август 2014 г. е изпълнителен директор и вицепрезидент на „Аурубис България“.

автори: Илия Лазаров, Татяна Явашева

фото Александър Нишков

12

Господин Курт, повече от година ръководите „Аурубис България“. Имаше ли размивания с очакванията ви, след като приехте тази отговорност?

- Бих искал да подчертая, че поех една организация, която е много добре развита и подготвена от моя предшественик. За мен беше доста лесно да навляза в процеса на работа, преходът беше плавен и всичко мина по план.

Говорейки за размивания или предизвикателства, бих искал да отбележа слабата и недоразвита административна система в страната. В тази връзка има някои процеси, които понякога възпрепятстват нашите инвестиционни проекти по планирания начин.

Но преди всичко искам да кажа, че за една утвърдена компания като „Аурубис България“ бизнес климатът в страната е благоприятен.

- Трудно или лесно беше решението да дойдете в нашата държава?

- Взех много лесно решението да дойда в Бъл-

гария и изобщо не съжалявам за това.

- Наложил ли се да правите промени в организацията на работа, за да улесните процесите?

- Това, което установих до момента, е, че има нужда от някои дребни реформи за по-добра адаптация, но не и от някакви фундаментални промени в рамките на нашата организация.

Разбира се, ние сме подготвени да реагираме адекватно в случай на сериозни промени на пазара, независимо дали те са при нашите доставчици или клиенти.

- Вече споменахте бизнес средата в България – кое ви помага и кое ви спъва?

- Когато говорим за предизвикателствата за бизнеса в България, на първо място отново ще спомена административните пречки. Както знаете, някои реформи все още не са осъществени и трябва да бъдат активизирани. Преди всичко това са реформите в енергетиката, както и в съдебната система.

Но има и още една – как ние като социално от-

БИЗНЕСЪТ И ДЪРЖАВАТА СЪС СЪВМЕСТНИ УСИЛИЯ
ТРЯБВА ДА ЗАДЪРЖАТ МЛАДИТЕ ХОРА В БЪЛГАРИЯ, КАЗВА
ИЗПЪЛНИТЕЛНИЯТ ДИРЕКТОР НА „АУРУБИС БЪЛГАРИЯ“

говорна компания и бизнес трябва да взаимодействат с фалшивите и некоректни неправителствени организации (НПО). Под фалшиви НПО имам предвид тези, които са недобросъвестни, нямат ясна стратегия и принципи на работа и едва ли не „изнудват“ компаниите с различни искания.

- Каква е ролята на иновациите – като технологии на работа и на мениджмънт, като улеснения, като нови системи, които използвате?

- Иновациите играят много важна роля в нашата компания, защото от тях зависи бъдещето ни. Но трябва да се има предвид, че в бизнес като нашия от раждането на дадена идея до пълната ѝ реализация минава период от около 10-15 години. Ето защо ние влагаме много усилия, време и ресурси в направлението ни за проучване и развитие, опитвайки се да ускорим процесите. Предвид динамиката на събитията в глобален мащаб, периодът от 10-15 години е твърде дълъг и ние работим върху оптимизацията на сроковете и по-бързото осъществяване на идеите ни.

- Какви инвестиции са направени в „Аурубис България“ в последните години и какви предстои да бъдат направени?

- В металургичния ни завод в Средногорието за последните години са вложени над 1 млрд. лева за модернизация на оборудването и въвеждане на нови технологии, като с тези постижения компанията е един от най-големите инвеститори у нас в производствения сектор за последните 25 години. През м. май на тази година обявихме новата си инвестиционна програма на стойност 180 млн. евро, наречена „Аурубис България Спектър 2018“. Тя се планира в периода 2015-2018 г. Сред планираните проекти, част от програмата, са: обновление на технологичното оборудване за допълнително опазване на околната среда; усъвършенстване на производствените процеси, което да позволи работа при максимален наличен капацитет на завода; изграждане на терминали за съхранение на суровини и готова продукция на територията на пристанищата в Бургас и Варна; реализация на устойчиви социални проекти за развитие на Средногорието. През 2016 г., като част от нея, ни предстои ремонт на стойност 44 млн. евро. Ежегодната партньорска програма с общините Златица и Пирдоп за над 300 хил.





ГЛЕДАМЕ ПО-ШИРОКО НА НАШИЯ ОСНОВЕН ПАЗАР И ТОВА СА БАЛКАНИТЕ, ВКЛЮЧИТЕЛНО И ТУРЦИЯ

евро също ще продължи да се изпълнява за осъществяване на устойчиви проекти в областта на образованието, спорта, интеграция на хора в неравностойно положение, здравеопазване.

- Вътрешният пазар представлява ли интерес за реализиране на продукцията на завода и какво диктува конюнктурата на продажбите?

- Българският пазар определено представлява интерес за нашата компания, защото в логистично отношение е най-близкият и удобен за нас. Имаме някои важни клиенти в рамките на България, но гледаме малко по-широко на нашия основен пазар и това са Балканите, включително и Турция. Регионът е много важен както за захранването на завода с основните ни суровини, така и за продажбата на нашия краен продукт. Поради близостта и удобството, което предоставят черноморските пристанища, имаме достъп и до международните пазари, което не е за пренебрегване.

- Високата позиция винаги е свързана с много отговорности. Какви предизвикателства стоят пред вас?

- Най-важното предизвикателство, което стои пред мен, е да гарантирам доброто бъдеще на компанията. Моята основна роля е да създам гъвкава и добре подготвена организация, която да се справи с предстоящите предизвикателства. От техническа гледна точка трябва да се погрижим заводът и компанията да разполагат с най-високите и модерни технологии в нашата област.

Пред нас стои и още едно предизвикателство – да бъдем все по-атрактивен работодател, да предлагаме най-добрите условия и да разполагаме с най-добре подготвените служители, така че да сме максимално конкурентоспособни. И не на последно място, се стремим да подобряваме бизнес средата, като работим успешно с всички активни и заинтересовани страни.

- Има ли „Аурубис България“ трудности в намирането на подходящите кадри от по-ниските до по-високите позиции?

- Това е много интересен и актуален въпрос. Досега винаги сме успявали да намерим правилните хора за точните длъжности. Наясно сме, че има тенденция експертите на високи позиции да напускат страната и реги-



она. Това е огромно предизвикателство както за нашата компания, така и за бизнеса като цяло в България.

Вярвам, че заедно с изпълнителната власт, образователните институции и местните власти трябва да работим в посока гарантиране на максимално добрата подготовка на тези кадри и създаване на подходящите условия, за да ги задържим тук. Това, разбира се, е сложна задача, която би могла да се осъществи само ако обединим усилията си. Отново наблягам на ролята на изпълнителната власт, институциите на средното и висшето образование, бизнеса и браншовите организации.

- Как според вас дуалното професионално образование най-лесно може да си проправи път?

- Наясно съм, че в исторически план България е изградила един успешен образователен модел, който, за съжаление, през последните години леко се е „изгубил“. Поглеждайки към т.нар. дуално обучение, това е един работещ модел, който е много типичен и успешно интегриран в немскоговорящите страни. За мен тук има два много важни въпроса. Първият е да имаме точно, ясно и единно разбиране за дуалното образование. Това е сериозно и устойчиво образование, което съчетава в себе си теория и практика. То не трябва да се смесва със студентските стажове, практики или нещо подобно. Те са нещо много хубаво и полезно, но нямат нищо общо с дуалното образование.

Много бих желал всички заинтересовани страни, които искат да видят реализацията на дуалната образователна система, да работят заедно за осъществяването на тази цел. Защото смятам, че само с единен подход и обща стратегия сме способни да реализираме този тип образователна система в България.

- Станахте президент на Германско-българската индустриално-търговска камара в България. Какви задачи ви постави бизнесът, когато ви гласува това доверие?

- Основната цел и задача не само на президента, но и на самата организация, е да привлече и да гарантира интересите на германските инвеститори в България, а също и да подпомага българите да изградят свой бизнес в Германия. Подпомагаме и предоставяме различни услуги на немските компании, които са се установили в България, да развият бизнеса си и да продължат да инвестират в него. Стремим се да привлечем и нови инвеститори.

- Кое е основното предизвикателство пред германския бизнес в България?

- Не бих посочил предизвикателство конкрет-

но и само пред германския бизнес в България. В самото начало споменах някои пречки пред бизнеса тук като цяло. Независимо дали той е български, френски, американски или германски, се срещат едни и същи трудности. Вече говорихме за липсващите реформи. Не по-малко важно за позитивното развитие е и последователното прилагане на съществуващите законодателни и административни норми.

- Смятате ли, че след осъществяване на необходими реформи България може да стане по-привлекателно място за нови инвеститори?

- Би било много добре реформите, които бяха обещани и вече започнаха, да бъдат доведени до успешен край. Най-важното за чуждестранните инвеститори е да виждат в лицето на България надежден партньор. Не е толкова важно да се обещава многобройни промени и реформи в краткосрочен план, колкото да се работи в правилната посока по дългосрочна стратегия, чиито напредък и резултати да са видими. Никой не очаква чудеса от България, но най-важните реформи трябва да бъдат проведени и взетите решения да са приложими в дългосрочен план. Това очаква и би трябвало да очаква бизнесът.

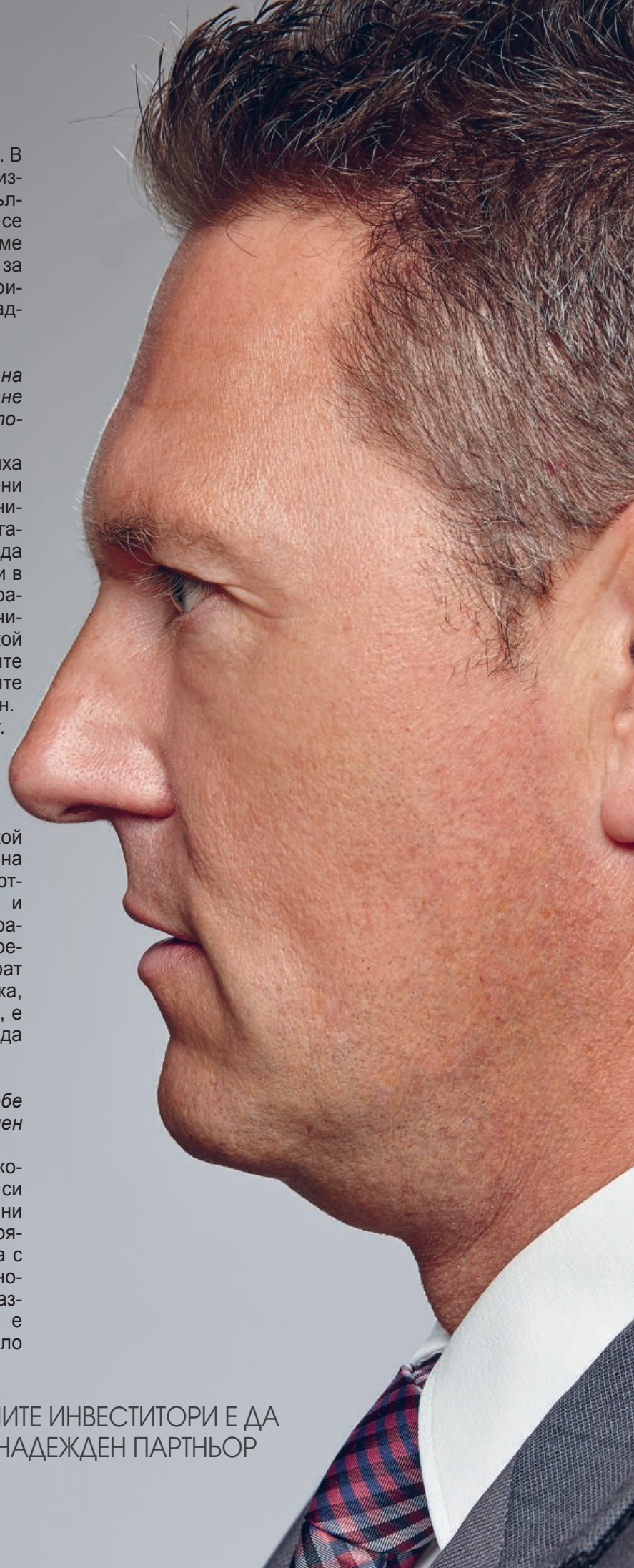
- Какъв е вашият стил на работа и какъв е принципът на управление, към който се придържате?

Моето мото е, че не очаквам нещо от някой друг, което не очаквам от себе си. Начинът на управление, който следвам, се базира на откритост, добра комуникация, прозрачност и следване на заложените цели. Това, което правя аз и очаквам от моите подчинени, е да поемат определени отговорности, но и да делегират такива на своите екипи. Но най-важната рамка, която бих поставил на своя управленски стил, е да имам много ясна стратегия и цели, които да следвам.

- Открихте ли нови възможности пред себе си в България – в професионален или в личен план?

- Винаги се срещат подобни възможности, когато се местиш от една държава в друга. Ако си отворен към новостите и не страдаш от излишни предубеждения, възможностите винаги се появяват. Те са най-разнообразни – запознанства с нови хора, посещаване на природни и културно-исторически забележителности, участие в различни спортни мероприятия и т.н. България е много богата на подобни възможности и би било добре повече хора да се възползват от тях. **U**

НАЙ-ВАЖНОТО ЗА ЧУЖДЕСТРАННИТЕ ИНВЕСТИТОРИ Е ДА ВИЖДАТ В ЛИЦЕТО НА БЪЛГАРИЯ НАДЕЖДЕН ПАРТНЬОР



Светлана Болдина, финансов мениджър на „Нестле България“:

Най-трудните решения винаги са свързани с хората

ВАЖНО Е ДА СЕ НАМЕРИ ТОЧНИЯТ БАЛАНС ПРИ ЕЖЕДНЕВНИТЕ ОПЕРАЦИИ И СТРАТЕГИЧЕСКОТО ПЛАНИРАНЕ

Светлана Болдина е мениджър „Финанси и контрол“ в „Нестле България“ от май 2013 г. Завършила е „Телекомуникации и автоматика“ в Техническия университет по комуникации и информация в Москва. Има и магистърска степен по счетоводство и финанси от Руската академия за икономика. В „Нестле“ е от 1998 г., когато постъпва като старши счетоводител, после става главен счетоводител на „Нестле Русия“. Натрупва богат опит в управлението на финансите, придобиванията и правните сливания на компанията. През 2008 г. е назначена за корпоративен финансов контролор в „Нестле Русия и Евразия“. На тази позиция тя успешно реструктурира финансовия отдел на дружеството, съобразно новите пазарни реалности. Тя е сред победителите в конкурса „CFO на годината 2015“ на Ernst & Young България и сп. Forbes.

автор: Яна Колева



26

ПОРТФЕЙЛ

Госпожо Болдина, бяхте корпоративен финансов контролор за „Нестле Русия и Евразия“. Кое ви подтикна да дойдете в България?

- Като цяло това беше една добра възможност да придобия международен опит не само от професионална, но и от лична гледна точка. Да бъда финансов мениджър на пазара е голямо предизвикателство и възможност за участие в управлението на компанията, в ежедневните задачи, както и да се изправя пред икономическите предизвикателства и да допринесе за създаването на стойност за компанията. В това отношение решението да дойда в България не беше трудно и след две години и половина тук аз не се съмнявам, че съм постъпила правилно.

- Пред какви предизвикателства днес се изправя всеки финансов директор - заради кризата, а и заради самата пазарна динамика?

- Пазарната динамика оказва голям натиск и влияние върху управленското поведение. Ролята на финансовия мениджър е да намери точния баланс при ежедневните операции и стратегическото планиране, както и да предвиди множество неизвестни фактори, да предприеме превантивни мерки.

- Кои са най-трудните решения, които напоследък Ви се е налагало да вземате?

- Най-трудните решения пред един мениджър ви-

наги са свързани с хората. Знаейки, че кариерното развитие на някого зависи много от вашите управленски умения и лидерство, е огромна отговорност, но е и голямо удоволствие да си част от израстването на някого като професионалист и човек.

- Как финансовият директор може да влияе върху ефективността на работа на компанията? Може да дадете примери от вашия опит...

- Ролята на финансовия директор за ефективното управление на всяка компания е много важна. С гордост можем да кажем, че за две години и половина подобрихме начина на работа и това се отрази на ефективността. Положихме много усилия, за да гарантираме ефективна администрация и инвестиции, които да ни помогнат да постигнем максимални резултати.

- Колко важна е екипността в работата и какъв екип стои зад добрия финансов директор?

- Най-важното за успеха на всяка компания е екипът. За последните няколко години постигнахме много голям напредък и добри резултати благодарение на големия принос и екипния дух на нашите служители. Много сме радостни, че получихме няколко важни външни признания през изминалата година, което доказва, че сме успели да сформираме най-добрия екип от отдадени служители с много хъс и идеи. □



БИЗНЕС *на* СВЕТЛО

една кампания на КРИБ
в партньорство с КНСБ

Бизнес на светло за по-добро бъдеще



РАБОТОДАТЕЛИ, СИНДИКАТИ, ЦЕНТРАЛНА И МЕСТНА ВЛАСТ СЕ ОБЕДИНИХА СРЕЩУ СИВАТА ИКОНОМИКА

„КРИБ е голям противник на сивата икономика. Винаги през годините сме се борили срещу нея. В нашата организация членуват много компании от големия, малкия и средния бизнес. В КРИБ не само не допускаме, но и няма фирми, които са в сивия сектор. Нещо повече – отхвърляме кандидатурите на компании, които имат общо със сивия бизнес. Ако наш член си позволи да направи нещо, което не намираме за нормално и морално, дори и да не е незаконно, ще бъдем безкомпромисни“. С тези думи председателят на УС на Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България (КРИБ) Кирил Домусчиев откри кампанията „Бизнес на светло за по-добро бъдеще“. Тя се организира от КРИБ с подкрепата на Конфедерацията на независимите синдикати в България (КНСБ). За първи път бизнес и синдикати застават рамо до рамо в общ проект срещу сивата икономика. Проектът, финансиран по оперативна програма „Човешки ресурси“, е разработен от най-голямата национално представителна работодателска организация и постави началото на поредица от съвместни действия. През септември бяха направени три кръгли маси в София, Варна и Бургас, свързани с регионалното развитие, изсветляването на бизнеса и недопускането на сиви практики. На срещите присъстваха предприемачи, министри, представители на местното самоуправление. Препоръките ще бъдат предоставени на изпълнителната и на законодателната власт, ще има и предложения за законодателни промени.

„КРИБ е обединител на светлия, национално отговорен бизнес и не можем да бъдем толерантни към сивата икономика, която създава неполярната конкуренция. Тя е вредна не само за бизнес климата у нас, но и за обществото ни“, категоричен бе Домусчиев. Той отбеляза сериозния дял на сивата икономика, който надхвърля 30%, и ни поставя на първите места в ЕС в подобна негативна класация.

Председателят на КРИБ акцентира върху активното участие на бизнеса и синдикатите в осъществяването на контрола и борбата срещу сивата икономика. „Сериозните компании много внимателно избираме доставчиците, партньорите, изпълнителите и подизпълнителите си и никога не бихме се спрели на контрагент, който е в сивия сектор. Не работим с такива, които укриват данъци, не плащат социални осигуровки в пълния им размер и всякакви други дейности, свързани с неполярната конкуренция.“

Той изрази увереност в ползотворните резултати от кампанията. „Надявам се след тази кампания и всички препоръки, които ще

получат управляващите, да бъдат извършени такива поправки и промени, така че този процент да се редуцира през следващите 3 г. до средноевропейски норми“.

„Сивата икономика изтласква от бизнеса конкуренцията, която иска да бъде честна и да бъде на светло“, заяви по време на конференцията министърът на финансите Владислав Горанов. „За последните няколко месеца чрез активната работа на правителството в тази сфера ръстът на икономиката ни е 2%, а приходите в хазната са с над 10% повече“, коментира той. По думите му сивата икономика е отказ от солидарност и изкривява пазара на труда.

Министърът на труда и социалната политика Ивайло Калфин заяви, че подобни кампании трябва да има, тъй като те не само създават по-добра бизнес среда, но и помагат да се обединят усилията на всички страни в борбата със сивия сектор. Работата без трудов договор е най-разпространеното нарушение на недобросъвестните работодатели, заяви Калфин.

Министърът на туризма Николина Ангелкова съобщи, че сивият сектор в туризма е над 50 на сто и добави, че ако той се „изсветли“, ще има инвестиции в инфраструктура, реклама, образование, кадри и съпътстващи дейности.

25 млрд. лв. е „сивият оборот“ в България за 2014 г., а тази цифра дори не включва контрабандата и „черната“ икономика, заяви председателят на КНСБ Пламен Димитров. Той отбеляза, че проблемът с укриването на данъци е не само български, но и общоевропейски. Размерът на укриването на данъци в ЕС за 2014 г. е колосалните 1 трилион евро.

Димитров цитира и друга негативна статистиката - средният доход, върху който се осигуряваме, е с 20% по-нисък в сравнение с реалния. През последните години са предприети около 300 позначими мерки за справяне със сивата икономика, но без необходимия резултат, обобщил той. Председателят на КНСБ изтъкна някои важни мерки за справяне със сивата икономика, сред които минимизиране на сивите обороти и промени в Закона за обществените поръчки (ЗОП) с цел недопускане до търговете на работодатели, които не плащат на персонала си. Димитров анонсира и друг проект от кампания на КРИБ и КНСБ, в който водещ ще е синдикатът и ще бъде реализиран догодина. Той цели да подпомогне 100-те най-добри български компании да разпространят добрите бизнес практики, които да бъдат пренесени и към техните подизпълнители. □

„ИКОНОМИКАТА
НЕ РАСТЕ
НА СЯНКА.“

Кирил ДОМУСЧИЕВ
Председател на УС на КРИБ

БИЗНЕС
на СВЕТЛО

една кампания на КРИБ
с подкрепата на КНСБ



Европейски съюз

**ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
„РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ“**

Инвестира във вашето бъдеще!



Европейски социален фонд

КРИБ

КОНФЕДЕРАЦИЯ
НА РАБОТОДАТЕЛИТЕ
И ИНДУСТРИАЛЦИТЕ
В БЪЛГАРИЯ

www.krib.org.bg

BG 051PO001-2.1.09

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2007-2013, съфинансирана от „Европейския социален фонд на Европейския съюз“



Посланик д-р Евгений Иванов, изпълнителен директор и член на Управителния съвет на КРИБ:

КРИБ е обединител на светлия национално отговорен бизнес

СИВАТА ИКОНОМИКА В БЪЛГАРИЯ Е МЕЖДУ 15 И 30 ПРОЦЕНТА

г-н Иванов, бихте ли представили накратко кампанията на КРИБ „Бизнес на светло за по-добро бъдеще!“, подкрепена и от КНСБ.

- Националната кампания „Бизнес на светло за по-добро бъдеще!“ на Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България /КРИБ/ съвместно с Конфедерацията на независимите синдикати в България /КНСБ/ стартира с поредица от кръгли маси, посветени на борбата със сивата икономика като един от приоритетите на социалните партньори. Отговорният български бизнес обедини усилията на всички заинтересовани страни, за да покаже нетолерантното си отношение към неформалната икономика, да изтъкне добрите бизнес практики и да очертае основните проблеми и пътища за тяхното преодоляване. Лица на националната кампания са г-н Кирил Домусчиев, председател на КРИБ, и г-н Пламен Димитров, президент на КНСБ.

Кампанията включваше провеждането на поредица от регионални срещи с представители на водещи компании и организации на работниците и служителите със съдействието на областни управители, кметове, Националното сдружение на общините в България, представители на държавната администрация, регионалните представителства и браншовите организации на КРИБ и федерациите на КНСБ и заключителна среща в София, която се проведе на 25 септември, и в която участваха г-н Бойко Борисов - министър-председател на Република България, г-н Томислав Дончев - заместник министър-председател по европейските фондове и икономическа политика, г-н Ивайло Калфин - заместник министър-председател по демографска и социална политика и министър на труда и социалната политика, г-н Владислав Горанов - министър на финансите, и г-жа Николина Ангелкова - министър на туризма. Това показва подкрепата на правителството за борбата със сивата икономика и за целите, които сме си поставили с националната кампания.

- Какви са данните за сивата икономика в България, с които разполагате?

- Статистиката дава стряскащи цифри - според неотдав-

на появили се в медиите данни, процентът на сивата икономика в България е между 15 и 30 процента. Ние следим и статистиката на ЦРУ, според която сивата икономика е близо 30 процента. Това, което обаче не се вижда в цифрите, но е изключително опасно, е изкривяването на конкуренцията - основният постулат на пазарната икономика, което се получава в резултат на сивата икономика. Всъщност тези, които са „на сянка“, получават конкурентни предимства пред светлия бизнес.

- *Защо българските компании трябва да подкрепят кампанията „Бизнес на светло за по-добро бъдеще“?*

- Проведените поредици от срещи и активното участие в тях показаха, че компаниите, членове на КРИБ, подкрепят Националната кампания „Бизнес на светло за по-добро бъдеще“. Това е така, защото КРИБ е обединител на светлия, национално отговорен бизнес. Всъщност ние показваме на обществото, че има два вида бизнес в България: единият, който обединява национално отговорни фирми в белия сектор, и другият, който се свързва с фирми, които осъществяват нелоялна конкуренция в същите отрасли, като не плащат данъци и осигуровки, или поне не в пълен размер. Мога да ви уверя, че в КРИБ няма предприятия от сивия бизнес. Ние в Управителния съвет на КРИБ отказваме членство на такива фирми и те съответно намират място в други организации. Добре е да се знае, че наши членове са на практика всички фирми от Топ 500 на България, като изключим държавните. И всички тези фирми са представители на национално отговорния светъл бизнес.

- *Можете ли да дадете пример за добри бизнес модели и практики, чието въвеждане КРИБ ще насърчава сред членовете си?*

- През последните повече от десет години ние сме проучвали опита на нашите международни партньори, като например на италианската асоциация на работодателите – Конфиндустрия, и на немските работодателски организации БДИ и БДА. Още през 2003 г. (България не беше още член на Европейския съюз) се включихме в голям европейски

СЕНЧЕСТИТЕ РАБОТОДАТЕЛИ ТРЯБВА ДА БЪДАТ НАКАРАНИ ДА ОСИГУРЯВАТ СЛУЖИТЕЛИТЕ СИ ВЪРХУ ПЪЛНИЯ РАЗМЕР НА ДОХОДИТЕ



**БИЗНЕС
на СВЕТЛО**

една кампания на КРИБ
в партньорство с КНСБ

Д-р Евгений Иванов е изпълнителен директор на Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България (КРИБ) от 2006 г. Бил е изпълнителен директор на Българския форум на бизнес лидерите (1998-2000 г.) и генерален секретар и член на управителния съвет на Съюза на работодателите в България (2000-2006 г.). В периода 1993-1997 г. е посланик на България към ЕС в Брюксел.

проект за противодействие на сивата икономика.

Преди четири години, през 2011 г., КРИБ изготви пакет от мерки за насърчаване на добросъвестните работодатели, които преценихме, че са приоритетни и от основно значение за развитието на българската икономика. Мерките, които официално предложихме на вниманието на правителството през 2011 г., бяха в няколко сфери – данъци, данъчен кредит, осигуровки, обществени поръчки.

Предложихме също така да се извършват редовни и чести проверки на търговски обекти без ПОС терминал. Препоръчавме да се въведат глоби и за работника при работа без трудов договор. Предложихме фирми, в които компетентните органи са установили използване на нелицензиран софтуер, да не бъдат допускани до обществени поръчки за определен период от време.

- Защо е важно служителите в компаниите да бъдат осигурявани върху пълния размер на доходите?

- Всъщност, това е много важен въпрос. Дупката в бюджета на Националния осигурителен институт се образува точно защото някои сенчести работодатели не плащат пълния размер на осигуровките и след това светлият бизнес плаща - или му вдигат осигуровките, или му вдигат данъците, или съкращават


разходите за насърчаване на бизнеса, за да бъде запълнена дупката в НОИ. Тъкмо затова тези фирми трябва да бъдат наказани да осигуряват служителите си върху пълния размер на доходите. От своя страна, работниците и служителите също би трябвало да имат интерес да бъдат осигурявани напълно, защото в бъдеще това ще им даде една нормална по европейските стандарти пенсия.

Трябва да отбележим, че сред различните работодателски организации има различно отношение към минималната работна заплата и към минималните осигурителни прагове. Принципната позиция на КРИБ винаги е била, че сивият сектор работи на минимални заплати и при минимални прагове, а останалото се плаща под масата. Тъкмо затова ние винаги сме били за повишаване на минималната заплата и минималните прагове. Сега има лек нюанс в нашата позиция, като в никакъв случай не сме против плавното и разумно повишаване на минималната работна заплата, но начинът и процедурите, по които това става, буди повече въпроси, отколкото отговори.

- Смятате ли, че са нужни законови промени, които допълнително да ограничат ефектите на сивия сектор? Ако да, какви са те, и ще инициира ли КРИБ тяхното обществено обсъждане и приемане?

- Законовите мерки са предложени вече от правителството, и КРИБ в голямата им част ги подкрепя. Така например, сива икономика е отсъствието на връзка между НАП и фискалните устройства на различни търговски обекти (като бетонови възли, автосервиси, търговци на едро на зърно, складове за търговия на едро, борси, туристически обекти). По време на кабинета „Борисов 1“ КРИБ внесе предложение за свързване на бензиностанциите с НАП и това работи много добре вече няколко години, като приходите в бюджета бяха повишени. Впоследствие този режим беше разпространен и към по-малки обекти и това трябва да продължи.

Друга законова мярка, на която държим, е ограничаване на кешовите плащания, които трябва да бъдат приведени в съответствие със средните европейски практики. КРИБ беше инициатор на въвеждането на таван от 15 хил. лв., който според нас е близък до европейските стандарти.

Много от тези наши идеи и искания за излизане на икономиката „на светло“ бяха изпълнени през годините, някои със сигурност ще бъдат реализирани от правителството в най-скоро време. Участието на премиера и на правителството в Националната кампания „Бизнес на светло за по-добро бъдеще!“ ни дава увереност, че ще бъдат предприети всички необходими законови промени и други действия, за да се постигне още по-голяма ефективност на борбата със сивата икономика. Защото, както е нашето мото - бизнесът не расте на тъмно; бизнесът расте на светло! 



**ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
„РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ“**
Инвестира във вашето бъдеще!



BG 051P0001-2.1.09

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2007-2013, съфинансирана от „Европейския социален фонд на Европейския съюз“

Кирил Домусчиев, председател на УС на КРИБ и изпълнителен директор на „Хювефарма“:

Работата на „СВЕТЛО“ значи повече инвестиции

—н Домусчиев, защо инициирахте кампанията „Бизнес на светло“?

- Всички работодатели в България, спазващи законите в страната, понасят вредите от деформираната конкурентоспособност вследствие на „сивата“ икономика – затруднява се наемането на квалифицирани специалисти, затруднява се привличането на инвестиции, прави се пазарен дъмпинг. От друга страна, служителите, работещи в такива предприятия, на практика са лишени от социалнозащитните механизми в държавата, нямат достъп до последващи обучения и технологии. В дългосрочен план се затрудняват публичните финанси и се въздейства върху критични области като здравеопазване и образование. България остава най-бедната страна в Европа, с най-ниски пенсии и проблемна инфраструктура.

- Можете ли да дадете пример за добри бизнес модели и практики, които вашата компания е въвела?

- „Хювефарма“ е развиваща се фирма, инвестираща регулярно в разширяване асортимента на произвежданите продукти и продуктови регистрации, усъвършенстване на съществуващите и внедряване на нови перспективни технологии, реконструкция и модернизация на производствените мощности, видно и от публичните отчети за дейността. През юли 2012 г. беше пуснат в производство нов ферментационен завод в гр. Разград, а през юни 2015 г. стартира нова мощност за производство на стерилни продукти в гр. Разград. Също така осъществяваме регулярни модернизации на площадката си в гр. Пещера. Налице са и стратегически придобивания на дружества (последно ANC Турция през 2015 г.) и инвестиции в научно-развойна дейност. Имплементирали сме редица сертификати за добра производствена практика (Good Manufacturing Practice) при производството на лекарствени средства, Анализ на опасностите & критичните контролни точки (HACCP), ISO – Съответствие на системата за Управление на качеството с международния стандарт, FDA САЩ, GMP Турция и т.н. Подкрепяме и инициативата за привличането на високоспециализирани служители от чужбина чрез т.нар. синя карта.

- Разход или инвестиция е въвеждането на тези добри практики? Може ли да се говори за възвръщаемост на инвестицията?

- Във всеки случай трябва да се гледа на въвеждането на добрите практики като инвестиция и диктуване на правилния тренд повече фирми да заработят на „светло“. „Хювефарма“ застава твърдо в подкрепа на кампанията „Бизнесът на светло“, като част от поетата мисия на фирмата да бъде отговорен корпоративен гражданин, прилагайки и спазвайки в стопанската си дейност действащите норми в данъчното, счетоводното и трудово-социалното законодателство, независимо от средата, в която оперира.

- Защо е важно да осигурявате вашите служители върху пълния размер на доходите?

- Квалифицираните кадри са приоритет за нас. В днешно време талантливите служители са един от най-ценните капитали на една компания. Плащането на данъци и осигуровки е инвестиция



**БИЗНЕС
на СВЕТЛО**

една кампания на КРИБ
в партньорство с КНСБ


в тях - инвестиция, която се възвръща във фирмата, така че те да развият своите умения и да са щастливи, работейки в български фирми.

- Смятате ли, че са нужни законови промени, които допълнително да ограничат ефектите на сивия сектор? Ако да, какви?

- По отношение възможни законодателни промени, би могло да се мисли в два аспекта – от една страна, промени в съответни нормативни актове, които да стимулират и поощрят бизнеса да се развива и работи при спазване на нормативните рамки и добрите търговски практики, и от друга страна – законодателни промени, чрез които да бъде по-силно застъпена административнонаказателната отговорност при констатиране на конкретно нарушение от компетентния властови орган.

Примери за първата група възможни законодателни промени – данъчни облекчения при настъпване на конкретни условия (например свързани с разходи за обучение на персонал, привличането на работа на току-що завършили специалисти, осигуряване на стипендии за обучение на студенти в чужбина; намаляване на вредни емисии при производството, извършване на определен тип инвестиции, например за изграждане на модерни съоръжения за преработка и унищожаване на вредни отпадъци; инвестиции, които въвеждат нови технологии, иновации, гарантиращи по-добро качество и т.н.); промени в методиките за изчисляване на цените за ток и вода за индустрията; законодателни промени, които да облекчат бизнеса в отношенията с администрацията.

Законодателни промени от такъв характер представляват мерки, насочени към повишаване икономическата ефективност на бизнеса, постигането на по-добро качество на стоки и услуги на рентабилни цени; подобни промени биха въздействали позитивно върху конкурентността в бизнеса, върху създаването на условия за по-високо равнище на образование и професионална квалификация; за въвеждането на по-високи екологични стандарти.

Считаме, че законодателството и неговото спазване е основен механизъм, гарантиращ на бизнеса по-добри условия за конкурентоспособност, добра социална политика, икономическа и енергийна ефективност. 

Мирослав Манолов, изпълнителен директор на „Трейс Груп Холд“ АД;

Инвестицията в екипа вдига нивото на компаниите

Г-н Манолов, защо подкрепяте кампанията „Бизнес на светло“?

- Корпоративната култура на всяка една компания има своите жалони. Бизнес на светло означава бизнес, който е честен с обществото и с държавата. Бизнес, който спазва законите. Големият инфраструктурен бизнес няма друго битие. В този смисъл няма нищо по-логично да подкрепим една компания, която има такава насоченост. Българите демонстрират учудваща резистентност към „бизнеса на тъмно“, но за съжаление, отговорност за това носим всички ние.

- Като мениджър на голяма публична компания можете ли да дадете пример за добри бизнес модели и практики, които сте въвели при вас?

- Далеч преди да стартират стажантските програми по линия на държавата и Европейския съюз, ние разработихме и въведохме наша система за подбор и развитие на младите специалисти. Като мениджъри на голяма инфраструктурна компания, ние установихме, че тя не може да се развива и да бъде конкурентна на европейските и международните фирми, ако не привлече най-добрите инженери и не ги развива. Вече 20 години при нас ежегодно на стаж постъпват над 70 студенти и ученици от специализираните висши и средни училища. Наемаме ги на трудов договор за срока на стажа и ако проявят желание и качества, остават при нас на работа. Развиваме ги, като ги включваме в големите проекти на компанията да работят и да се учат от най-добрите наши специалисти. Голяма част от тях вече са ръководители на големи проекти у нас и в чужбина, част от нашите стажанти се реализират в държавни и общински структури, а други са университетски преподаватели.

- Разход или инвестиция е въвеждането на тези добри практики? Може ли да се говори за възвръщаемост на инвестицията?

- Зависи от хоризонта, който си поставя една компания. Нашата цел е да се развиваме и затова инвестицията в хората за нас е най-важна. Да, това е инвестиция, чиято възвръщаемост е дългосрочна. Нашата практика показва, че тя се изплаща в рамките на 4-5 години и води след себе си подобряване на ефективността и качеството на работата. Помага за по-бързото навлизане на новите хора в спецификата на дейностите ни.

От една година прилагаме стажантската си програма и в сръбските си дружества и вече имаме млади практиканти, които работят на нашите строителни обекти там, а на най-добрите предоставяме стипендии за обучение и възможност да продължат магистратурата си в България.

Корпоративната ни политика по отношение на младите хора е изключително последователна. Тя е в центъра и на работата на фондацията ни „Трейс за хората“, която подкре-



**БИЗНЕС
на
СВЕТЛО**

една кампания на КРИБ
в партньорство с КНСБ

Мирослав Манолов е изпълнителен директор на „Трейс Груп Холд“ АД и член на Съвета на директорите на дружеството. Работи в компанията от 2000 г. До избирането си за изпълнителен директор е главен юриконсулт на „Трейс Груп Холд“ АД. Завършил е Юридическия факултет на СУ „Св. Климент Охридски“, специалност право и магистратура „Корпоративни финанси“ в Икономически университет - Варна.

пя обучението на младите хора, подпомага редица спортни клубове и младежки инициативи в областта на науката.

- Защо е важно да осигурявате вашите служители върху пълния размер на доходите?

- Успешната социална стратегия на всяка компания започва с отговорността към служителите ѝ, а това означава и гарантиране на тяхното бъдеще. Плащането на осигурителните доходи е ангажимент към хората, които работят за компанията, и принос към социалната система на страната. За нас този въпрос никога не е стоял по друг начин и това е политиката ни във всяко едно дружество и всяко едно звено. Компаниите се конкурират не с машините, които притежават, а със знанията, уменията и опита, които имат работещите. Те са тези, които внедряват технологии, вземат отговорни решения, изграждат и творят. Те са тези, които активно работят, за да градят успеха на компанията и с работата си изграждат доброто ѝ име.

- Смятате ли, че са нужни законови промени, които допълнително да ограничат ефектите на сивия сектор? Ако да, какви?

- Не са необходими законови промени, а да се спазват съществуващите законови регламенти. Започнем ли да говорим за промени, значи нещо куца в спазването на съществуващите правила. Ако искаме обществото ни да се развива, всеки трябва да спазва закона, както бизнесът, така и държавата, така и отделният гражданин. **U**



Европейски съюз

**ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
„РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ“**

Инвестира във вашето бъдеще!



Европейски социален фонд



BG 051P0001-2.1.09

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2007-2013, съфинансирана от „Европейския социален фонд на Европейския съюз“

Иван Папазов, председател на Съвета на директорите на „Винпром Пещера“:

Бизнесът на светло прави играта по-честна

—н Папазов, защо подкрепяте кампанията „Бизнес на светло“?

- „Винпром Пещера“ винаги е държала на точните и ясни правила на работа, което се оказва ключово за постигането на днешните успешни позиции на компанията в България и в чужбина. За съжаление обаче, това не важи за близо 1/3 от бизнеса у нас, който продължава да функционира в сферата на сивата икономика. Освен чисто социалните отражения, високият процес нерегламентирани практики изкривяват конкурентната среда и демотивират фирмите да инвестират в нови проекти и в своите служители.

Убеден съм обаче, че бизнесът на светло прави играта по-честна. Затова трябва да се полагат системни усилия от всички икономически субекти, заедно със синдикатите, работодателите и държавата. Своя принос или по-скоро пример за добро корпоративно управление трябва да дават и големите компании, лидерите, като „Винпром Пещера“, защото на практика тежестта на сивата икономика се прехвърля върху добросъвестните фирми и всички ние – и като граждани, и като работодатели, плащаме нейната сметка.

- Можете ли да дадете пример за добри бизнес модели и практики, които вашата компания е въвела?

- Във „Винпром Пещера“ работим с ясни показатели за измерване на ефективността за свършената работа. Това дава на нашите служители спокойствие и увереност при изпълнението на ежедневните задачи, че компанията ги оценява и подкрепя. Много държим и на системата си за работа с подизпълнители и партньори, на спазването на крайните срокове, на плащането навреме и т.н. Коректни сме и по отношение на плащанията към бюджета. Преди всичко, обаче, инвестираме в развитието на човешкия капитал, защото екипът е сърцето на нашата компания. Те са моят отбор и аз винаги ще играя за тях. Затова насърчаваме хората в тяхното кариерно развитие, финансираме обучения в чужбина и внедряваме наученото. Вратата ми е винаги отворена за добрите идеи. Разработили сме и вътрешна програма за подобряване на работата, в която всеки може да дава предложения.

- Разход или инвестиция е въвеждането на тези добри практики? Може ли да се говори за възвръщаемост на инвестицията?

- На всеки разход, свързан с успешното развитие на компанията, ние гледаме като на инвестиция. Точната възвръщаемост е въпрос на цифри, които са в приоритетите на финансовата дирекция, но фактът, че за 17 години от малка фирма с двайсетина служители, днес сме лидер в производството на вина и високоалкохолни напитки и продаваме на




повече от 40 пазара в целия свят, доказва, че всички наши усилия в тази посока са си стрували.

- Защо е важно да осигурявате вашите служители върху пълния размер на доходите?

- Да си лидер в даден бранш носи освен привилегии и отговорности – да си лоялен и коректен и като работодател, и като данъкоплатец. Затова плащането на осигуровки върху реалните доходи е от ключово значение. Пряко е свързано с бъдещите социални плащания, които работникът ще получи като пенсии, за жените – майчинство, обезщетения и т.н. Но по-важното е, че показва отговорността на компанията към екипа и стандарта, който тя се стреми да спазва и налага. Затова се радвам, че един от големите успехи на „Винпром Пещера“ е именно налагането ѝ като сигурен и надежден работодател. От друга страна, като сериозен играч в търговията с акцизни стоки, бюджетът разчита на нас.

- Смятате ли, че са нужни законови промени, които допълнително да ограничат ефектите на сивия сектор? Ако да, какви?

- Имаме добра законодателна рамка, но има още какво да се желае по отношение на нейното прилагане и контрол. Държавата трябва да прави така, че правилата да се прилагат еднакво за всички фирми - и за малките, и за големите участници на пазара. Конкретно в нашия бранш, извън фокуса на контрол като че ли остават голям брой играчи в сивия сектор, които заобикалят нормативните и професионалните норми. Това положение създава неадекватна конкурентна среда на националния пазар и води до сериозна загуба на приходи от акциз, ДДС и осигуровки в хазната. И най-важното – позволява на пазара да циркулират продукти, опасни за човешкото здраве. Но усилия трябва да се полагат и от самите компании и вместо да се търсят врътки за заобикаляне на закона, да се инвестира във внедряването на добри практики. 

Милчо Боров, управител
на „Кантек“ ЕООД:

Работим открито и печелим доверие

Господин Боров, защо подкрепяте кампанията „Бизнес на светло“?

- „Кантек“ е на пазара вече 25 години. За това време компанията завоюва и утвърди лидерската си позиция с перфектно търговско и сервизно обслужване, качествена и доказана офис техника от световноизвестни търговски марки, оригинални консумативи на преференциални цени и складови наличности. През целия този четвърт век сме работили на светло, първо, заради изискването на закона, второ, поради всички критерии, които покриваме, работейки с най-големите компании, представени на нашия пазар. Трето, защото работим с чужди партньори, които не биха правили компромис да се доверят на дистрибутор в България, който е в сивия сектор. И не на последно място, заради нашите дългогодишни служители.

- Можете ли да дадете пример за добри бизнес модели и практики, които вашата компания е въвела?

- От създаването си „Кантек“ отстоява своя девиз „Сериозна техника от сериозна фирма“. За нас това не е просто рекламен слоган, а визитна картичка на нашата българска фирма, утвърдила се сред водещите на пазара. Пример за добра практика в работата ни е дългосрочното спазване на всички правила по отношение на фискалните изисквания и изискванията за медицинско и социално осигуряване. Бизнес моделът, въведен от нас, работи години наред, като с тази практика се ограничава текучеството на служители и се установява добра репутация на компанията на пазара. Разбира се, спазването на тези добри практики коства много сили и най-вече средства, като много от задължителните елементи за спазване на наложени правила, като свързаните с трудовата медицина, с екологичните стандарти и други подобни, се правят проформа от бизнеса. Много бих желал тези усилия да отидат в посока на разрастване на бизнеса и въвеждане на по-добри условия на труд. Що се отнася до нашите наистина добри практики, стремежът на всички работещи в „Кантек“ е да се съхрани традицията на доброто обслужване, като максимално се отговаря на изискванията на клиентите и навременно им се предлагат най-новите продукти и услуги. Въпреки мащабите на постигнатото от „Кантек“, ние сме убедени, че най-точният показател за всяка фирма е доверието на клиентите. С идеята да съхрани своето добро име, през 2001 г. „Кантек“ защити изискванията на световния стандарт и получи сертификата за качество ISO 9001-2000.

- Разход или инвестиция е въвеждането на тези добри практики? Може ли да се говори за възвръщаемост на инвестицията?

- За нас това е инвестиция, като спокойствието и работос-



пособността на нашите служители е нейната възвръщаемост.

- Защо е важно да осигурявате вашите служители върху пълния размер на доходите?

- Осигуряването върху пълния размер на доходите е важно от гледна точка на спазването на закона. Но в същото време виждам голяма несправедливост при получаването на медицински услуги. Има голямо несъответствие между значителните вноски и здравното обслужване на служителите на нашата фирма: независимо от размера на осигуровките, всички получават една и съща, в повечето случаи лоша здравна услуга.

- Смятате ли, че са нужни законови промени, които допълнително да ограничат ефектите на сивия сектор? Кое би дало резултат?

- Законовите мерки трябва да са насочени категорично против сивия сектор и да се прилагат с цялата им строгост. Някои от мерките са: разплащане чрез задължителни финансови документи, лотария за касови бонове, издавани от участниците на пазара, както и строг контрол на всички парични потоци. Също така всички без изключение да плащат социални и здравни осигуровки, включително държавата за своите служители. Категорично трябва да се спрат социалните помощи към всички, които нямат принос към бюджета на НОИ и здравната каса. Голяма прослойка от населението се превърна в социални рентиери и усвоители на средства по европейски програми. Ние, които сме в светлата страна на бизнеса, изнемогваме от плащане на средства, осигуряващи от пет до осем пенсионери и трайно неработещи хора от малцинствата. [U](#)

БИЗНЕСЪТ ОТ СВЕТАТА СТРАНА ИЗНЕМОГВА ЗАРАДИ
ГОЛЯМА ПРОСЛОЙКА ОТ СОЦИАЛНИ РЕНТИЕРИ



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
„РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ“

Инвестира във вашето бъдеще!



BG 051P0001-2.1.09

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2007-2013, съфинансирана от „Европейския социален фонд на Европейския съюз“

Кристоф де Лафарж, директор
на „Шнайдер Електрик България“:

Само етичният бизнес осигурява устойчивост и растеж

Г-н Де Лафарж, защо подкрепяте кампанията „Бизнес на светло“?

- „Шнайдер Електрик“ прави бизнеса си законно и етично - с това няма компромис. Само етичният бизнес осигурява устойчивост и растеж. Сивият сектор създава нелоялна конкуренция, не позволява да се изгради доверие и подвежда всички заинтересовани страни: служителите, клиентите, обществото и инвеститорите.

- Можете ли да дадете пример за добри бизнес модели и практики, които вашата компания е въвела?

- В „Шнайдер Електрик“ са въведени множество добри практики в интерес на:

✓ **Клиентите:** Ние даваме приоритет на клиентите ни. В компанията развиваме технологии, които решават проблеми, и фирмена култура за отлично обслужване, за да постигнем висока клиентска удовлетвореност. Да поддържаме отлично ниво на обслужване – това е най-добрата ни практика, която мога да ви споделя.

✓ **Служителите:** Ние искаме да бъдем предпочетен работодател и се отнасяме с грижа към нашите служители. Искаме те да се чувстват добре в компанията, да се развиват и да израстват, следвайки общи ценности.

✓ **Обществото:** Ние сме технологична компания и с нашия капацитет за иновации, с нашите познания за енергийния мениджмънт можем да участваме в разрешаването на глобални проблеми като климатичните промени, недостига на ресурси, достъпа до енергия.

✓ **Акционерите:** „Шнайдер Електрик“ е безспорен лидер в повечето зони на бизнеса си – технологиите за електроразпределение, автоматизацията, непрекъсваемото захранване. Ние имаме способността да работим чрез различни бизнес модели и да доставяме устойчиви финансови резултати.

- Разход или инвестиция е въвеждането на тези добри практики? Може ли да се говори за възвръщаемост на инвестицията?

- Да вложим в хората ни и в нашите клиенти винаги е било инвестиция с добра възвръщаемост. Нашите хора и нашите клиенти са най-важните ресурси на компанията. Когато разгръщаме мерки за повишаване и задържане на нивата на удовлетвореност сред клиенти и служители, ние си осигуряваме устойчивост на бизнеса и цялостните ни резултати.

Ние следим клиентската удовлетвореност през целия цикъл на контакта на клиента с „Шнайдер Електрик“ (техническа поддръжка, доставки и т.н.) и анализираме обратната връзка, за да постигнем постоянно подобряване на обслужването.

Ние също така считаме, че страхотните хора – това е, което прави една компания страхотна. Затова имаме цяла програма



Кристоф де Лафарж е директор на „Шнайдер Електрик“ за България, Албания, Македония и Косово. Той е част от екипа на „Шнайдер Електрик“ от 1998 година. По време на работата си в компанията добива опит на разнообразни маркетингови и търговски позиции в различни географски зони. Кристоф де Лафарж започва кариерата си в Турция, след което последователно заема мениджърски позиции във Франция и Азиатско-Тихоокеанския регион, където отговаря за различни части от бизнеса на компанията за държави като Китай, Индия, Австралия и др. Своята професионална квалификация Кристоф де Лафарж придобива в Програмата за развитие на лидерски умения (Институт за професионални мениджъри) на Schneider Electric University, която завършва през 2006 година. Преди това той завършва маркетинг мениджмънт в престижния ESSEC и има инженерна диплома от Hautes Etudes d'Ingénieur. Кристоф де Лафарж е на 40 години, женен, с 4 деца.

от активности и процеси, които да поддържат хората мотивирани във всяка стъпка от кариерата им с нас.

- Защо е важно да осигурявате вашите служители върху пълния размер на доходите?

- „Шнайдер Електрик“ спазва всички законови разпоредби във всяка територия, в която оперира. Ние сме етична компания и никога не правим компромис с това. Нека ви напомня, че според изследванията сивият сектор в световен мащаб се равнява на 1 трилион долара, или 3% от световния БВП за година. Това е основният фактор, който пречи на обществата да се развиват.

- Смятате ли, че са нужни законови промени, които допълнително да ограничат ефектите на сивия сектор? Ако да, какви?

- Много промени са нужни, за да се ограничи сивата икономика. Законодателните мерки може да са от полза. Необходим е също така общ фокус: въпросът да бъде приоритет. Всеки знае, че етичните бизнес практики са ключови за цялостното развитие на икономиките. Ш

Боян Томов, изпълнителен директор на „Бранд Медия България“:

Добрите практики са инвестиция в успеха

Г-н Томов, защо подкрепяте кампанията „Бизнес на светло“?

- Сивият сектор е един от най-сериозните проблеми на българската икономика. Според актуалните изследвания по темата, сивата икономика е близо 30%. Това е доста стряскащ факт – едва ли не всяка трета фирма работи извън правилата. Данните показват, че наистина философията на шопа „Законът е врата в полето“ е пунала здрави корени и в голяма част от фирмите из цялата страна. Тази практика обаче изкривява пазара, създава неравноправие и всяка минута ощетява всеки човек, дори само чрез онова, което не влиза в хазната. Негативният ефект се измерва с по-малко пари за инфраструктура и благоустройство, за социални разходи. Същевременно сивият сектор е като безплатно гориво, което дава преднина на хора, които намират начин да заобикалят закона. За всеки, който работи на светло, е важно всички в бизнеса да спазват пазарен и конкурентен принцип, за да са при равни условия в състезанието за доверието на своите клиенти и потребители, за повече инвестиции, за по-добри условия за служителите си. Това означава повече за всички – повече доходи, повече качество на продукти и услуги, повече данъци, повече възможности за социални придобивки. Компаниите, които ръководя, са членове на Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България (КРИБ), която стартира кампанията „Бизнес на светло“. Затова напълно подкрепяме усилията на организацията за ограничаване на тези практики, най-вече чрез личен пример.

- Можете ли да дадете пример за добри бизнес модели и практики, въведени във вашата компания?

- За мен работата според изискванията на законите е норма и тяхното изпълнение е ангажимент на всеки работодател. Като медици ние сме изключително отговорни за информацията, която поднасяме на обществото. Това ни задължава да сме обективни, точни и коректни. Затова работим, спазвайки международно признатите етични стандарти за работа на медиите. Сп. „Икономика“ е най-дългогодишното икономическо издание, едно от първите, създадени след промените у нас през 1989 г. Вече 3 години то е и в интернет на адрес www.economymagazine.bg и може да се прочете изцяло безплатно, при това на български, на английски и на руски език. Поддържаме и икономическия сайт economyic.bg, който спечели доверието на над 100 000 последователи в мрежата и ежедневно информира българите у нас и в чужбина за най-актуалните обществени и икономически събития. И двете медици



се стремят да покажат добрите практики и постижения на компаниите, работещи в страната. Порталът на българските общини kmeta.bg пък е уникален за България проект, който отразява работата на местната власт, която в най-пълна степен се доближава до ежедневните проблеми на всеки българин.

- Разход или инвестиция е въвеждането на тези добри практики? Може ли да се говори за възвръщаемост на инвестицията?

- Разходите за повишаване квалификацията и ефективността на кадрите и за въвеждането на международни стандарти и добри практики на работа са една от най-добрите инвестиции, които всяка компания може да направи. Това е инвестиция в успеха! И аз съм сигурен, че голямата част от българските предприемачи също вярват в това.

- Смятате ли, че са нужни законови промени, които допълнително да ограничат ефектите на сивия сектор? Ако да, какви?

- Държавата вече е създавала много начини да се бори със сивия сектор. Сред тях са свързането на търговските обекти с данъчната администрация, редовните проверки на контролни органи, регулациите в различните сфери. В момента е предложена за обсъждане стратегия на правителството за ограничаване на сенчестата икономика и увеличаване събираемостта на приходите в бюджета за 2015-2017 г. Естествено, винаги има какво да се желае по изпълнението на съществуващите норми и по контрола върху икономическите субекти. Основният акцент на кампанията „Бизнес на светло“ е плащането на осигуровки върху пълния размер на доходите, плащането на данъци, осигуряването на работещите. След поредицата от срещи с бизнеса предстои КРИБ да разработи пълен пакет от предложения и мерки, които и ние ще подкрепим. **U**

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

Сивата икономика хвърля сянка върху всички нас

Г-жо Манолова, като главен изпълнителен директор на една от най-големите международни компании, защо подкрепяте кампанията „Бизнес на светло“?

- Кампанията „Бизнес на светло“ е инициатива на Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България в партньорство с КНСБ. Зад нея стоят водещи български и чуждестранни компании, развиващи дейност в страната ни, които са обединени от желанието да правят отговорен и прозрачен бизнес, основан на зачитането на закона и отхвърлянето на нелоялните практики.

Забележителен е фактът, че бизнес и синдикати за първи път си подават ръка в името на подобна кауза. Като компания, която полага огромни и систематични усилия за насърчаване на етичността в бизнеса, за Siemens България е съвсем логично да подкрепи такава инициатива, насочена към затвърждаването на добрите бизнес практики и ограничаване на ефекта на сенчестата икономика. Това е в интерес не само на работодателите, но и на обществеността като цяло.

Защото сивата икономика съвсем не е абстрактно понятие. Тя има реално отражение върху живота на всеки един от нас. Като източник на нелоялна конкуренция и корупция, сивата икономика вреди на икономическия просперитет и ерозира устоите на държавността. Независимо дали се изразява в укриване на данъци и осигуровки, неплащане на мита и акцизи, контрабанда, нерегламентирана заетост или други, тя подкопава ключови обществени системи като образование, здравеопазване, пенсии, създава предпоставки за корупционни практики, оказва негативно влияние върху икономическия растеж и инвестициите. Нещо повече, икономиката в сянка и организираната престъпност много често се возят в една и съща лодка. По актуални данни, сенчестият бизнес представлява близо 30 на сто от БВП на страната, което ни нарежда на челно място в ЕС в тази неласкава класация. Затова и предприемането на адекватни и навременни действия за ограничаване на незаконните практики изисква обединените усилия на държавните органи, социалните партньори и широката общественост.

- Можете ли да дадете пример за добри бизнес модели и практики, които вашата компания е въвела?

- Като част от глобалния технологичен лидер Siemens AG, Siemens България прилага Система за етичен бизнес, чрез която следи стриктно дали дейностите на компанията съответстват на действащите закони и вътрешните принципи и правила.

Основен елемент на системата е отговорността за спазването на правилата за етичен бизнес. Това е част от задълженията на всички мениджъри в компанията, а структурата на служителите, които отговарят за Системата за етичен бизнес, предоставя изготвянето и изпълнението на процесите.

- Бихте ли представили Системата за етичен бизнес на Siemens?

- Системата за етичен бизнес на Siemens е разделена на три нива: предотвратяване, откриване и реагиране. Те обхващат цялата система от дейности, чрез които компанията гарантира, че бизнесът ѝ е в пълно съответствие с всички приложими закони и разпоредби, както и със собствените ѝ вътрешни принципи и правила.

В допълнение, всички служители, мениджъри, клиенти, доставчици и други бизнес партньори на Siemens, както и всички други външни заинтересовани страни, могат да използват специална платформа, за да съобщават за нарушения на правилата за бизнес поведение на Siemens. Това е възможно по всяко време на денонощието навсякъде по света по безопасен, поверителен и, по желание, анонимен начин.

През 2015 г. Siemens България организира собствена кампания срещу конфликта на интереси, в рамките на която служителите подписват изрична декларация, с която поемат лична отговорност да спазват клаузите за конфликт на интереси. Декларацията дефинира всички ситуации, които могат да бъдат тълкувани от Системата за етичен бизнес като реален или потенциален конфликт на интереси и дава предписания за това как служителите трябва да реагират в конкретен случай.

- Разход или инвестиция е въвеждането на тези добри практики? Може ли да се говори за възвръщаемост на инвестицията?

- Мисля, че положителният ефект от въвеждането и насърчаването на добрите практики, насочени към



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
„РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ“
Инвестира във вашето бъдеще!



BG 051P0001-2.1.09

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2007-2013, съфинансирана от „Европейския социален фонд на Европейския съюз“



БИЗНЕС на СВЕТЛО

една кампания на КРИБ
в партньорство с КНСБ

изграждането на една чиста, прозрачна бизнес среда, е безспорен. Това се отнася не само за цялостната икономическа среда в страната, но и за всеки един от нас. Ако сравним нивото на сивата икономика в различните държави, не може да не ни направи впечатление, че то е обратнопропорционално на нивото на икономическо благоденствие. И обратно, там, където процъфтява икономиката в сянка, корупцията също бележи ръст. Затова ефикасните мерки срещу неформалната икономика имат добавен ефект върху корупцията и престъпността на „белите ячички“. Намалването на възможностите и стимулите за бизнес на тъмно ограничава пространството за корупция, което пък от своя страна оказва допълнителен натиск върху некоректните играчи да излязат на светло и способства за цялостното подобряване на икономическите показатели.

- Смятате ли, че са нужни законови промени, които допълнително да ограничат ефектите на сивия сектор? Ако да, какви?

- Ограничаването на дела на сенчестата икономика не е задача, която може да бъде решена с един-единствен законодателен акт и инициатива, колкото и добри намерения да стоят зад него. Това изисква промяна не само

Д-р инж. Боряна Манолова е мениджър с дългогодишен предприемачески опит. Тя е главен изпълнителен директор на Siemens България от 2009 г. и като такъв управлява над 500 служители. Една от общо 3 жени, заемащи поста главен изпълнителен директор в Siemens в глобален мащаб.

До поемането на ръководството на технологичния лидер в България Боряна Манолова има дългогодишен опит в частния и обществен сектор. В началото на кариерата си работи в Националната агенция по заетостта в Русе, а по-късно и като регионален мениджър на Агенцията за чуждестранни инвестиции. От 1998 г. до 2007 г. е изпълнителен директор на шведската компания за пътностроително оборудване "Атлас Копко Лифтърн", а от 2007 г. до 2009 г. създава и управлява собствен бизнес в сферата на енергетиката.

Магистър е по електротехника и по мениджмънт и фирмено управление. През 2014 г. защитава докторска степен по специалността „Електроснабдяване и електрообзавеждане“ в РУ „Ангел Кънчев“. Завършила е курсове за лидерство и предприемачество в Воссони, Италия, и INSEAD, Франция.

Омъжена е, съпругът ѝ също е мениджър. Имат дъщеря – студентка. Д-р инж. Боряна Манолова има активна роля за насърчаването и развитието на жените в бизнеса. Тя е сред съоснователите на Съвет на жените в бизнеса в България и негов председател. В създадената от съвета Лидерска академия се обучават на лидерски умения дами от малкия и средния бизнес. Целта на сдружението е да насърчи професионалното развитие на жените и изграждането им в мениджърски позиции.

в правната среда, но и в обществените нагласи, така че да се насърчи нетърпимостта към бизнес практики извън закона, независимо дали става дума за контрабанда в големи размери или за „хитруване“ на дребно. Това е продължителен процес, който изисква интегриран отговор на институциите, бизнес субектите, синдикатите и гражданското общество.

Засилването на институционалния капацитет на контролните органи е само един от аспектите на този процес. Той трябва да бъде съпроводен с мерки за намаляване на тежестите и увеличаване на ползите от правенето на бизнес в „светлия“ икономически спектър. Премахването на излишната бумажина и въвеждането на електронните услуги в държавната администрация също биха могли да изиграят своята положителна роля. В това отношение новите технологии и по-специално електронните, картовите и онлайн плащания биха могли да осигурят още един лост за ограничаване на сивата икономика, допринасяйки за по-добра отчетност на плащанията. И не на последно място, необходимо е да се снижи рязко прагът на обществената търпимост към незаконните и нелоялните бизнес практики. В Румъния, например, съществува регистър с нелоялни работодатели и търсещите работа могат да проверяват историята на фирмата, за която кандидатстват. Всички тези усилия и инвестиции в крайна сметка ще се отплатят със създаването на една по-добра среда за бизнес и живот. **U**

ЕЛЕКТРОННИТЕ, КАРТОВИТЕ И ОНЛАЙН ПЛАЩАНИЯ БИХА МОГЛИ ДА ОСИГУРЯТ ОЩЕ ЕДИН ЛОСТ ЗА ОГРАНИЧАВАНЕ НА СИВАТА ИКОНОМИКА, ДОПРИНАСЯЙКИ ЗА ПО-ДОБРА ОТЧЕТНОСТ НА ПЛАЩАНИЯТА



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
„РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ“

Инвестира във вашето бъдеще!



BG 051P0001-2.1.09

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2007-2013, съфинансирана от „Европейския социален фонд на Европейския съюз“

Проф. д-р Николай Вълканов, председател на съвета на директорите на „Минстрой холдинг“:

Държавата е силна, когато бизнесът

Г-н Вълканов, защо подкрепяте кампанията „Бизнес на светло“?

- Подкрепям кампанията „Бизнес на светло“, защото една държава е силна, когато бизнесът работи на светло. Какво имам предвид: да изплаща необходимите осигуровки редовно и навреме, да заплаща всички дължими данъци към НАП, към общините. Тогава държавата става силна, защото нейните приходи са от данъци на граждани и фирми.

- Можете ли да дадете пример за добри бизнес модели и практики, които вашата компания е въвела?

- Във всички фирми от нашата компания заплатите на работници и служители (от минните предприятия, от електроцентралите, от хотелите, от инфраструктурните проекти) се изплащат на 25-о число в пълен размер, като осигуровките се изплащат върху цялата заплата на съответния работник /

служител.

- Разход или инвестиция е въвеждането на тези добри практики? Може ли да се говори за възвръщаемост на инвестицията?

- Разходът за работни заплати е инвестиция. Когато всички в България проумеят, че заплатите на работници и служители трябва да се изплащат навреме и да се осигуряват върху пълния размер, тогава няма толкова млади хора да напускат България. Заплатите, освен че трябва да се изплащат навреме, трябва и да се индексират непрекъснато, защото вече имаме отворени граници, и ако тук заплащането не е добро, всеки търси своя път в Европа.

- Защо е важно да осигурявате вашите служители върху пълния размер на доходите?

- Защото, когато осигуряваш работника/служителя върху пълния размер на доходите, това е неговата вноска за пен-

Артур Туремка, генерален мениджър на MasterCard за България, Сърбия и Балканите:

Електронните разплащания стимулират

Г-н Туремка, защо подкрепяте кампанията „Бизнес на светло“?

- Бизнес на светло означава по-малко измами, а по-малко измами означава повече налични ресурси в системата, което води до растеж и повече средства за иновации. Икономиката на светло насърчава местния бизнес и подобрява бизнес средата, тъй като е по-прозрачна. Според анализ на MasterCard от 2011 г., съществува силна взаимовръзка между нивото на корупция и употребата на пари в брой; колкото повече пари в брой има в системата, толкова по-корумпирана е тя.

Няколко проучвания показват, че един от основните инструменти за повишаване на събираемостта на данъците и борбата със сивата икономика са електронните плащания. В тази връзка, една от ключовите цели на MasterCard като технологична и иновативна компания, е да се бори със сивата икономика като създава стимули за развитието на подходяща инфраструктура за електронните разплащания и тяхната употреба. Това би довело до повишена ефективност, повече възможности и по-добро обслужване на гражданите и бизнеса, което от своя страна стимулира местната стопанска дейност в подкрепа на устойчивия икономически растеж.

- Можете ли да дадете пример за добри бизнес модели и практики, които вашата компания е въвела?

- Както вече споменах, електронификацията на икономиката е един от най-ефективните начини за борба срещу сивата икономика и за стимулиране на официалната икономика. Има три стълба, върху които правителствата могат да стъпят, за да се възползват от електронификацията - развитие на подходяща инфраструктура за електронни плащания, която е интероперативна, създаване на стимули за използването на електронни пари и санкции за употребата на пари в брой, и електронифициране на процесите в държавната администрация. MasterCard има отличен опит в прилагането на добри практики във всяка от изброените области съвместно с правителства и други



БИЗНЕС
на СВЕТЛО

една кампания на КРИБ
в партньорство с КНСБ

участници на пазара. Например, правителството в Италия въведе разплащателна програма „Данъци и сметки“ (Tax& Bill), която напълно промени данъчната среда. Програмата бе разработена и внедрена в сътрудничество с MasterCard и Poste Italiane - дългогодишен партньор на правителството в събирането на данъците. Бяха осигурени 75 хил. нови ПОС терминала, което увеличи възможностите за приемане на плащания. Също така, пощальоните бяха снабдени

работи на светло

сия. Или ако му се наложи да излезе в болнични или по майчинство, то той получава процент от възнаграждението, върху което се осигурява.

- Смятате ли, че са нужни законови промени, които допълнително да ограничат ефектите на сивия сектор? Ако да, какви?

- Да, категорично трябва да има законови промени, които да преследват наказателна отговорност към работодателите, които нарушават закона, така че да се ограничи до минимум сивият сектор. **U**

ЗАПЛАТИТЕ, ОСВЕН ЧЕ ТРЯБВА ДА СЕ ИЗПЛАЩАТ НАВРЕМЕ, ТРЯБВА И ДА СЕ ИНДЕКСИРАТ НЕПРЕКЪСНАТО

растежа

с мобилни безконтактни ПОС терминали. Резултатът - повече и по-бързо извършени плащания на по-ниска цена, по-малко опашки и 110 хил. ПОС терминала, които приемат безконтактни плащания до края на 2014 г.

Друг добър пример е въведената от Великобритания карта за обществени поръчки, която интегрира разработено от MasterCard ePayment решение с държавното eMarketplace за извършване на електронни обществени поръчки и електронно фактуриране, управление на стоките и търговията, както и за по-добра функционалност на плащанията. Резултатите от преминаването от търговия на хартия към електронна търговия във Великобритания доведе до намаляване на разходите, по-висок поток от приходи, както и повишаване на производителността на персонала.

- Разход или инвестиция е въвеждането на тези добри практики? Може ли да се говори за възвръщаемост на инвестицията?

- Първоначално въвеждането и прилагането на добри практики винаги е свързано с разходи за всички заинтересовани страни - правителства, търговци, потребители. Дори малките законодателни промени могат да предизвикат разходи по прилагането им. Но добрите резултати в дългосрочен план са това, което превръща разходите в добре инвестирани ресурси.

Решението на правителството в Южна Африка да премине към електронно разплащане на помощите е един много добър пример за това. В Южна Африка има над 15 млн. души, които имат право на социални помощи. Разпределението им сред толкова голям брой получатели е свързано с огромни разходи и високо ниво на измами. Въпреки това, решението на правителството да инвестира държавни пари за предоставянето на 10 млн. карти с биометрични функции, включително пръстови отпечатащи и гласово разпознаване, елиминира 150 хил. измами през първата година, спестявайки на правителството 15 млн. долара. Още 375 млн. долара икономии се очакват през следващите пет години - ресурси, които биха



могли да се използват за допълнителни инвестиции и растеж.

- Смятате ли, че са нужни законови промени, които допълнително да ограничат ефектите на сивия сектор? Ако да, какви?

- През последната година българското правителство работи усилено в посока изсветляване на сивата икономика. Въпреки това се смята, че нивото ѝ в страната е все още над средното за Европа. Както вече споменах, съществува силна зависимост между употребата на пари в брой и нивото на сивата икономика. В тази връзка, българският пазар на плащанията е все още слабо развит и употребата на пари в брой тук е една от най-високите, като тя достига близо 90%. Следователно, има място за подобрение и един от начините за това е чрез балансирана регулаторна рамка, която да премахне риска от забавяне на иновациите и да насърчи ефективните разплащателни методи за цялото общество. Тук основният принцип е да се намери точният баланс между контрол и строги регулации, и отвореност към иновации и нови участници, както и между задълженията и стимулите.

Едно решение, което наскоро бе прието в Испания, е популяризирането на електронните плащания като предпочитан начин за плащане на глоби, санкции и други задължения към хазната.

Друга стъпка в тази посока, която е доказала ефективността си в редица европейски страни като Испания, Чехия, Словакия и Гърция, е ограничаването на горния праг на плащанията в брой. В момента такъв лимит има и в България, като той е фиксиран на 15 хил. лв. Министерството на финансите наскоро предложи законодателна промяна, която ще го свали до 5 хил. лв. Ние вярваме, че това е още една положителна стъпка от страна на правителството в борбата със сивата икономика, която в крайна сметка ще спомогне за насърчаването на българската икономика. **U**



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
„РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ“

Инвестира във вашето бъдеще!



BG 051P0001-2.1.09

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2007-2013, съфинансирана от „Европейския социален фонд на Европейския съюз“

Бертрам Ролман, собственик
и управител на „Пирин-Текс“:

Електронно Трудово Досие за Всеки Работник

—н Ролман, защо подкрепяте кампанията „Бизнес на светло“?

— Аз лично водя кампанията за бизнес на светло вече от десетилетие. Подобна инициатива беше обявена на браншово ниво от производителите на облекло в България. Членувам в КРИБ и подкрепям мерките срещу сивата икономика. Това явление разваля конкурентната среда и е като злокачествен рак, който убива икономиката. В нашия бранш дъмпингът на сивия сектор дава на потенциалните купувачи грешна представа за разумните цени на определени продукти. Това подценява възможностите на работната сила, а и генерира за фирмите на светло огромен пазарен натиск.

Сивата икономика е гарант за бедност, за социална несигурност, за бедна държава, която не предлага перспективи на хората. В много случаи тя е причината здрави фирми да излизат от пазара заради неполярна конкуренция.

— Можете ли да дадете пример за добри бизнес модели и практики, които вашата компания е въвела?

— При нас никога не се е практикувало двойно счетоводство. Още преди 6 години бях инициатор на кампания в бранша „Излез на светло“. Опитвам да активирам и синдикални организации да агитират по темата сред работещите и да атакуват работодателите, за които имат данни, че работят в сивия сектор, като им осъществяват натиск за реално социално осигуряване.

„Пирин-Текс“ вече от 5 г. има собствено професионално училище, в което се обучават млади хора по дуалната професионална система за специалисти по технология на облеклото. В момента има 45 ученици.

Активни сме и в интеграцията на бежанците, една много гореща тема за цяла Европа. Във фабриката работят вече 8 сирийци и иракчани, които получават сериозна подкрепа.

Работим активно и за подобряване на енергийната ефективност. За изминалите 10 г. сме намалили с 45% енергоемкостта, при това без все още да сме ползвали възможности на възобновяеми енергийни източници.

— Разход или инвестиция е въвеждането на тези добри практики? Може ли да се говори за възвръщаемост на инвестицията?

— Работата чрез добри практики означава просто да се работи законосъобразно. За мен това не са допълнителни разходи. Но другите ни инициативи изискват сериозни инвестиции. На година разходите за училището са 350 000 лева, за курсове за квалификация на работещите - 50 000 лв. Между 100 000 и 200 000 лева са вложенията в енергийна ефективност. 10 000 лева е детската градина, която поддържа, и още 40 000 лева са разходите за интеграционни



мерки за бежанците. Това са между 550 000 и 600 000 лева разходи годишно.


— Защо е важно да осигурявате вашите служители върху пълния размер на доходите?

— Искам работниците да имат социална сигурност. При евентуални здравословни проблеми да не са притеснени финансово. Да имат перспектива и един ден да получат и достойна пенсия.

Като работодатели, фирмите имат своята корпоративна социална отговорност към обществото. То трябва да се развива и да функционира по европейски правила, с цел да достигне и европейските стандарти на доходи и на живот. Трябва да даваме перспектива на младите хора да избират бъдеще в родината си. Да им даваме възможност да изучават професии, които им осигуряват реализация и чрез тях — развитие в личния и семейния живот.

— Смятате ли, че са нужни законови промени, които допълнително да ограничат ефектите на сивия сектор? Ако да, какви?

— Сред мерките е увеличението на минималните осигурителни прагове до реалните доходи, които се плащат във всеки един бранш. Също и да има функционираща браншова асоциация, която при съмнение, че някой в бранша работи в сивия сектор, да сигнализира на компетентните власти. Бизнесът трябва да следва един кодекс на добро поведение, с който си самовъзлага спазването на съществуващите закони и правила на конкуренция.

Ще бъде необходимо бизнесът, заедно със социалните партньори и НОИ да разработят ефективни инструменти, които намаляват възможностите за злоупотреби в социалната система. Първата стъпка са електронните болнични. Следваща такава стъпка е електронно трудово досие като важен елемент срещу сивата икономика. 

„ВИНАГИ ИЗИСКВАЙ ОСИГУРОВКИ ВЪРХУ РЕАЛНАТА ЗАПЛАТА“

Пламен ДИМИТРОВ
Президент на КНСБ

БИЗНЕС
на **СВЕТЛО**

една кампания на КРИБ
с подкрепата на КНСБ

**ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
„РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ“**

Инвестира във вашето бъдеще!

BG 051PO001-2.1.09

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2007-2013, съфинансирана от „Европейския социален фонд на Европейския съюз“



Европейски съюз



Европейски социален фонд



КОНФЕДЕРАЦИЯ
НА РАБОТОДАТЕЛИТЕ
И ИНДУСТРИАЛЦИТЕ
В БЪЛГАРИЯ

КОНСУЛТАТИВНА СЪЛЪЖБА



Ангел Желязков, изпълнителен директор на „Биовет“ АД;

Трябва да сме непримирими към лошите практики

—н Желязков, защо подкрепяте кампанията „Бизнес на светло“?

— Като отговорна корпоративна и социална структура „Биовет“ АД винаги е подкрепяла всички инициативи и мерки, свързани с борбата с неформалната икономика. Допускането на разпространението на сивата икономика води до нездрава пазарна среда и разрастването на нелоялната конкуренция. Тази кампания е още една прекрасна възможност за представяне и популязиране на последствията от дейността на сивата икономика. От друга страна, тя ще очертае предимствата за всички граждани и фирми, ако чрез спазване на законите и въвеждането на добри практики се ограничи нейният дял.

— Можете ли да дадете пример за добри бизнес модели и практики, които вашата компания е въвела?

— Нашето дружество оперира в силно конкурентна среда. С цел развитие на дейността ни, сме въвели и спазваме много международни и български стандарти и практики. Те са свързани както с изискванията за качеството и опазване на околната среда, така и с управление на персонала. По отношение на подбора, обучението, управлението и мотивирането на нашите работници и служители, сме развили една добре структурирана и прозрачна система, базираща се както на законовите изисквания, така и на най-добрите налични практики. Някои от нейните елементи са освен договореното трудово възнаграждение, също така разпределението на месечен бонус, целеви награди, бонус лоялност, ваучери за храна, които допълват и спомагат за по-голяма гъвкавост, справедливост и стимулиране на нашия персонал.

— Разход или инвестиция е въвеждането на тези добри практики? Може ли да се говори за възвръщаемост на инвестицията?

— Човешките ресурси са най-ценният капитал. Разбира се, той е и най-труден за управление. В никакъв случай не може да се гледа на използването на добри практики в дейността на една организация като разход и пилеене на време. Ролята на човешкия фактор за успеха на една фирма става все по-определяща. Още повече, когато говорим за високотехнологичен отрасъл като биотехнологиите, в който оперира и „Биовет“ АД.

Привличането на добри специалисти или тяхното изграждане вътре в компанията, тяхното стимулиране и мотивиране не може да стане без инвестиции. Говорим за инвестиции в обучение, в създаване на много добри условия на труд и прилагането на добри практики. Всичко това се възвръща многократно.

— Защо е важно да осигурявате вашите служители върху пълния размер на доходите?

— Сключването на трудов договор, плащането на пълния



„Биовет“ АД е водещ европейски производител на фуражни добавки, премикси, активни субстанции и готови лекарствени средства за лечение, профилактика и подобряване здравето и продуктивността на животните. Фирмата разработва междинни продукти и активни субстанции за фармацевтичната промишленост. „Биовет“ също произвежда ензими и ензимни комплекси за употреба в животновъдството за по-добро усвояване на фуража и по-добра продуктивност. Фирмата се стреми да съчетава традиции и новаторски дух, фокусирани върху едно пълноценно партньорство с всички свои клиенти, целта на което е постигане на ефективно и печелившо животновъдство.

размер осигуровки и данъци е минималното, което всяка една фирма трябва да предложи на своя персонал. Ако иска да развие дългосрочно и успешно своя бизнес, тя трябва да изгради прозрачна и законова система на трудови взаимоотношения. Все по-сериозен става проблемът с намирането на квалифицирана или пък достатъчно мотивирана и лоялна работна ръка. Ето защо смятам, че фирми, работещи на светло и спазващи законодателството, имат много по-голям шанс да успеят.

— Смятате ли, че са нужни законови промени, които допълнително да ограничат ефектите на сивия сектор? Ако да, какви?

— Нуждаем се не чак толкова от законови промени, колкото от тяхното прилагане и контрол. Тук обаче от важно значение е не само ролята на държавата, но и на обществото като цяло, отделните граждани и фирми. Всички ние трябва да бъдем непримирими към лошите практики и съответно да подпомагаме и поощряваме прилагането на добрите такиви.

Ако все пак трябва да кажем по-конкретно кое би определено способствало за развитие на бизнеса и пазара на труда, то това е създаването на едно съвременно трудово законодателство, което да заимства добрите практики и норми от развитите индустриални държави. [U](#)

Камен Колчев, главен изпълнителен директор, ЕЛАНА Финансов Холдинг:

Публичните компании са най-светлият бизнес

Г-н Колчев, защо подкрепяте кампанията „Бизнес на светло“?

- Защото бизнес на тъмно поне аз не мога да правя. Вече 25 години правя бизнес само на светло. Било ми е много трудно, особено в началото, когато бизнесът беше преобладаващо тъмен.

КРИБ винаги е била организацията на светлия бизнес, така че иницирането на тази кампания точно от КРИБ е съвсем естествено. Радвам се, че чрез тази кампания КРИБ, където съм имал честта да бъда член на УС в два мандата, се нагърбва с нелеката задача да популяризира необходимостта от това бизнесът да е на светло, че не струва скъпо да бъде така, и че инвестицията в него се изплаща многократно.

- Можете ли да дадете пример за добри бизнес модели и практики, които вашата компания е въвела?

- За мен най-светлият бизнес са публичните дружества. ЕЛАНА Финансов Холдинг работи основно на публичните и регулирани пазари, и там опция да не си на светло просто не съществува. Ефектът от това е високата репутация на публичните компании, а оттам – по-добър достъп до финансиране и по-евтино финансиране. Неслучайно винаги съм заявявал и настоявал, че държавните предприятия, особено тези в енергийния сектор, трябва да се управляват като публични дружества, т.е. за тях да важат правилата, които са валидни при управлението на публичните дружества.

Израз на наша добра практика, с която се опитваме да предпазим навлизашите на финансовите пазари от неетично отношение или измами, е програмата ни ЕЛАНА Академия за инвестиции, с която повече от 13 години се стареем чрез инициативи за ученици, студенти, наши клиенти и хора от цялата страна да повишаваме финансовата и инвестиционна грамотност. Работим в партньорство с фондация „Атанас Буров“, университети, Комисията за финансов надзор, Фондация „Инициатива за финансова грамотност“ и др. Ние организираме безплатни курсове за управление на лични финанси и спестявания с партньори и по запитвания на компании. Стремим се да помогнем за наличието на основна финансова култура, която да дава възможност на хората да вземат информирани финансови решения и да не стават жертви на недобросъвестни и сиви компании. Добра тенденция е, че към подобно обучение за персонала си проявяват интерес големи компании. Явно вече се появява разбиране за това, че финансовата грамотност е толкова необходима за всеки, както например компютърната.

- Разход или инвестиция е въвеждането на тези добри



практики? Може ли да се говори за възвръщаемост на инвестицията?

- Да работиш по правилата, да плащаш заплати и осигуровки в пълен размер и прочие – това винаги се изплаща в мотивацията на персонала ти; като репутация, с която правиш бизнес с добри партньори и подобряваш пазарните си позиции. А това всъщност не е инвестиция, а задължение. Както и да продаваш стоките си на светло и с ДДС. В този смисъл сивият бизнес е класически модел на нелоялна конкуренция във всеки сектор.

- Защо е важно да осигурявате вашите служители върху пълния размер на доходите?

- Първо, защото такива са правилата. И второ, заради самите служители. Как ще очаквам да имам мотивиран екип, ако аз не се отнасям честно спрямо хората. Когато една компания уважава служителите си и мисли за тях, тогава тя успява да привлече и качествени служители и прави добър екип. Оттам идват и по-добрите резултати.

- Смятате ли, че са нужни законови промени, които допълнително да ограничат ефектите на сивия сектор? Ако да, какви?

- Закони има достатъчно, и те не са ни чак толкова лоши. Лошо е прилагането им. И в момента в законите са заложили санкции, но те не се прилагат, поне не в достатъчна степен. Дали е свързано повече с липса на капацитет на НАП и другите институции, дали е свързано с корупция, или и с двете – не знам. Но все още тези, които са „сиви“, не се страхуват достатъчно и не се чувстват заплашени от закона. Когато видим постепенно увеличаване на обема осъдени и санкционирани, тогава ще започнем постепенно да виждаме и резултатите. Това е дълъг процес, не може да стане изведнъж. Но трябва да се действа постоянно, ежедневно, на принципа на капката. **U**



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА „РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ“
Инвестира във вашето бъдеще!



BG 051P0001-2.1.09

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2007-2013, съфинансирана от „Европейския социален фонд на Европейския съюз“

Кдп Александър Калчев,
изпълнителен директор на
Параходство Български морски флот АД:

Хората са най-важният актив за нас

— Калчев, защо подкрепяте кампанията „Бизнес на светло“?

— Първо, защото от своето създаване през 1892 г. до наши дни Параходство Български морски флот АД оперира с кораби на международния пазар и при извършване на основните си дейности винаги се съобразява с действащите общоприети правила и норми по света, както и с изпълнение на клаузите от различните конвенции и договори, по които България е ангажирана страна. Второ, защото сме голяма българска компания и ако не сме „на светло“ по отношение на всички национални нормативни актове както за търговската ни дейност, така и за трудово правните отношения с нашите кадри, ще загубим и партньори, и специалисти, които са особено важни за по-натъжното развитие на Параходството.

— Можете ли да дадете пример за добри бизнес модели и практики, които вашата компания е въвела?

— Понастоящем Параходство Български морски флот АД е:

✓ Сертифицирано съгласно изискванията на ISM Code с цел внедрената в дружеството Система за управление на безопасността да гарантира безопасна експлоатация на оперираните от дружеството кораби, предотвратяване на замърсяване на околната среда; насърчаване и поддържане на развитието на културата за безопасност и предотвратяване на морски и трудови злополуки;

✓ Сертифицирано съгласно изискванията на ISO 9001 с цел както осигуряване на постоянно подобрене в организацията на работата на целия персонал в дружеството, така и внедряването на систематизиран подход при удовлетворяване изискванията на клиентите, търсещи услуги с високо качество в сферата на морския транспорт;

✓ Сертифицирано съгласно изискванията на ISO 14001 с цел опазване и намаляване на вредното въздействие върху околната среда, идентифициране на потенциалните икономии /намаляване на потреблението на енергия /суровини, осигуряване на повишено доверие на клиенти, партньори и други заинтересовани страни;

✓ Регистриран член в авторитетни международни организации с цел поддържане на флот, който отговаря в най-висока степен на стандартите за безопасност и качество и по този начин повишава доверието на клиентите си в сферата на морския транспорт;

✓ Участник като упълномощен представител в делегациите на Р. България в Международната морска организация (ИМО) при разработване и изменение на международните морски конвенции и правила за безопасност на корабоплаването и опазване на околната среда;

✓ В процес на придобиване на Green Passport Class Notation за всички кораби от флота си като важно средство и свидетелство за опазването на околната среда и повишаването на безопасността на корабите както през времето на експлоатацията им, така и в края на експлоатационния им живот (при



подготовката им за рециклиране);

— Разход или инвестиция е въвеждането на тези добри практики? Може ли да се говори за възвръщаемост на инвестицията?

— Формално погледнато, всяка инвестиция е и разход, но не всеки разход е инвестиция. В това отношение добрите практики налагат на компанията да не изчаква, а да инвестира своевременно, в смисъл – да изпреварва сроковете за въвеждането на различните изисквания, за да могат корабите на Параходство БМФ АД свободно да извършват транспортни услуги във всички океани и морета, през които преминават маршрутите на световната търговия. Фактът, че този подход ни помага да удържаме своите позиции на международните пазари, показва, че направените инвестиции не само са възврътнати, но и са ни дали възможност да развиваме компанията в правилната посока.

— Защо е важно да осигурявате вашите служители върху пълния размер на доходите?

— На първо място, това е стандарт, с който никоя компания не следва да прави компромиси. Това говори за силата й!

На второ място, персоналът е най-важният актив за нас. Хората трябва да са спокойни и уверени. Осигуровките означават социални придобивки, които никой няма право да им отнема.

— Смятате ли, че са нужни законови промени, които допълнително да ограничат ефектите на сивия сектор? Ако да, какви?

— Нашето законодателство не е слабо, напротив. Мисля обаче, че контролът от страна на отговорните институции трябва да бъде по-ефективен. Особено там, където има ясно основание да се счита, че се извършват нарушения. През последните няколко години се направи значителна крачка за ограничаване на сивия сектор, но тя не трябва да остава единствена. Затова и подкрепяме кампанията. Основното, на което трябва да се научим, е, че правилата следва да се спазват!

Борислав Малинов, собственик на „Норд холдинг“ и Апархотел „Лъки Банско“:

Добрите практики са огромна инвестиция в бъдещето

—н Малинов, защо подкрепяте кампанията „Бизнес на светло“?

- Икономическата ситуация в България не е най-лесната, за съжаление.

Апархотел „Лъки Банско“, като високо категориен хотел, дава възможно най-доброто, за да откликне на изискванията на клиентите си. Но високото качество изисква висок ресурс по отношение на материали, ползвани в хотелското обзавеждане, сертифицирани и биопродукти в ресторантите, високо качество на обслужване и грижа за гостите. Това се постигна с обучен и финансово мотивиран персонал. Не може да дава високо качество с евтини компоненти.

Тук идва моментът със светлия бизнес. Колко от хотелите са категоризирани, работят на чисто, отчитат реалните обороти, плащат данъци?!

Когато от стойността на услугите се спестят данъците, може да се сваля и цената, а това води вече до нелоялна конкуренция. Икономическата среда става нездравословна за тези фирми, които са коректни към законите в България.

Няма как да сме щастливи, когато вървят паралелни процеси на чист и сив бизнес, защото това неминуемо води до конфликт за пазарни позиции с предизвестен изход – победа на сивия сектор.

България е ценено ориентиран пазар. Броят на клиентите, които предпочитат качеството, независимо на каква цена, е малък. Получава се порочен кръг, който не може да се разкъса, ако държавата и институциите не се намесят и не започнат да санкционират сенчестия бизнес.

- Можете ли да дадете пример за добри бизнес модели и практики, които вашата компания е въвела?

В Апархотел „Лъки Банско“ има правила и стандарти, които се спазват. Отчитането на оборотите е на 100% и на всеки клиент се издава фактура за ползваните услуги. Плащаме си редовно всички данъци. Звучи тривиално и се подразбира от само себе си, че така трябва да бъде, но ако се направи обективна проверка, ще се види, че практиката е друга.

В нашата фирма заплащането на договорените възнаграждения на точно определена дата е закон. Изплащаме коректно и своевременно всички задължения към наши партньори. Точно затова проявяваме изключителна нетърпимост към некоректни хора и фирми, които се опитват да хитруват и мамят.

Обучаваме си персонала, колкото и много да ни струва това. Всеки месец в хотела има тайни клиенти, които правят оценка на нивото на обслужване и техните препоръки намират отражение в ефективно време, а не след 1-2-3 месеца.

Търсим иновативното, качествено, различното! Не робуваме на стереотипи и затова създадените от нас ексклузивни програми са толкова успешни.

Гордеем се с Международния детски езиков лагер с английски ЛъкиКидс, програмата за отслабване и релакс Лъки-



**БИЗНЕС
на СВЕТЛО**

една кампания на КРИБ
в партньорство с КНСБ

Фит, Аюрведа Клиник Лъки Банско за пречистване, лечение и разкрсяване чрез аюрведа, Йога курсовете с Пракаш, курса по лечебно ДАО.

Слабият пролетно-лятно-есенен сезон преодоляваме не със сваляне на цените и криене на данъци, а с разнообразни пакети: Семейна ваканция, СПА&Релакс ваканция, СПА Премиум ваканция, Аква ваканция и специални предложения за всеки празник.

Трудно е да се поддържа това темпо и ниво с цени на границата на издръжката. Масова е практиката и за имитиране на продуктите. Но конкуренцията не ни плаши, защото хората, които държат на качеството, отново са при нас, те познават бранда Лъки Банско, който вече е гарант за качество. Но е страшно трудно.

Затова трябва да се подкрепя бизнесът на светло, за да има надежда за промяна. Иначе ще си останем в Ориента.

- Разход или инвестиция е въвеждането на тези добри практики? Може ли да се говори за възвръщаемост на инвестицията?

Добрите практики са огромна инвестиция в бъдещето, за което всички говорим, но не всички следваме чрез личен пример. Обикновено сме критикари, но когато оценяваме собственото си поведение, сме много щадящи.

Надявам се, че всичко това, което правим за по-добро, за да се доближим до европейските стандарти, ще се върне в бъдещето. Но не сега. Имаме потенциал и вярвам, че ще се случи, защото връщане назад няма.

- Смятате ли, че са нужни законови промени, които допълнително да ограничат ефектите на сивия сектор? Ако да, какви?

- Да, смятам, че трябва институциите да си вършат работата, да спазват законите, да бъдат обективни и безпристрастни, да прилагат правилата към всяка бизнес единица.

Добре е да се облекчат многобройните лицензионни режими, да не се въвеждат смешни изисквания, които да служат като предтекст да се събират непрекъснато глоби от бизнеса.

Да подкрепим светлия бизнес, защото без развита икономика няма благополучие за никой. ☐



**ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
„РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ“**

Инвестира във вашето бъдеще!



BG 051P0001-2.1.09

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2007-2013, съфинансирана от „Европейския социален фонд на Европейския съюз“

Цветелина Николова, управляващ директор на „Катаржина Естейт“ и „Платинум Брандс“:

Печелившият и конкурентен бизнес изключва сивата икономика

— *жо Николова, защо подкрепяте кампанията „Бизнес на светло“?*

— Подкрепям изцяло идеята за обединяване на усилията в борба със сивия сектор, един много сериозен проблем, може би най-големият за развитието на икономиката в България. Беше крайно време ние, работодателите, да се обединим в сериозна инициатива, точно такава, каквато е иницирана от КРИБ. Убедена съм, че кампанията „Бизнес на светло“ обединява амбициите и желанието на всички успешни компании в България да се справят с този изключително сериозен проблем. След като България стана член на ЕС, има видимо подобрение в посока успешна събираемост на данъците. За първите пет месеца на годината приходите в бюджета са се увеличили с над 2 млрд. лв., или с 2,5% от БВП. Това е резултат от мерките, които държавата предприе в последните години.

Компаниите, които управлявам, са с изцяло прозрачни параметри на дейност, съобразяваме се и спазваме законовите разпоредби на 100%. В съвременното общество развитието и успехът на всеки бизнес е свързано изключително с етичност, честност и прозрачност — така ще постигнем реална конкурентоспособност и реални икономически резултати.

— *Можете ли да дадете пример за добри бизнес модели и практики, които вашата компания е въвела?*

— „Катаржина Естейт“, като водеща изба, прилага и спазва всички законови разпоредби. Във визията и мисията на нашата компания са заложили железни правила и принципи, които всички спазваме. Корпоративната ни политика е изцяло съобразена с бизнеса на светло.

Имаме система за следене на документооборота, паричните потоци, движението на материали и стоки. „Катаржина Естейт“ е компания, която е голям данъкоплатец, като под това визирам, че декларираме всичките дължими данъци навреме и се стремим да ги плащаме в нормативно определените срокове. С всички подизпълнители и контрагенти работим задължително с документи. Това е и въпрос на самосъзнание, за което апелирам към всички колеги в сферата на винопроизводството, защото само чистият бизнес ще ни даде ясна представа къде се намираме в макроикономическата схема на България.

— *Разход или инвестиция е въвеждането на тези добри практики? Може ли да се говори за възвръщаемост на инвестицията?*

— Като компания, която е една от най-иновативните в секто-



ра, „Катаржина Естейт“ инвестира предимно в нови технологии и практики. Аз смятам, че инвестициите в нови и полезни материални и нематериални активи неминуемо носят възвръщаемост. Нашите вина са оценени високо на всички престижни световни винени конкурси, стараем се да поддържаме нивото и това не може да стане без инвестиции.

Човешкият фактор в бизнеса е от първостепенно значение — инвестираме в осигуряването на спокойствие на хората, които работят в компанията, с дългосрочни трудови договори, реални осигуровки, отговарящи на пълното им възнаграждение, безплатно медицинско обслужване, обучения за повишаване на квалификацията.

— *Смятате ли, че са нужни законови промени, които допълнително да ограничат ефектите на сивия сектор? Ако да, какви?*

— Борбата за ограничаване на последствията от сивия сектор в икономиката не е от вчера. Законната рамка я има, тя съществува, но е нужно тя да се спазва от всички, защото присъствието на неетични играчи в бизнеса води до нереална оценка на добрите практики и постижения, води до изкривяване на икономическите показатели в България и оттам до хаос и нереален фокус върху развитието на всеки един бизнес. Самосъзнанието също е основен фактор и който го няма, трябва да бъде строго санкциониран от държавата. Затова нека се обединим всички — бизнес, синдикати и общество, с подобни полезни инициативи, за да намалим ефекта на сивата икономика, а защо не и да го елиминираме напълно. Вярвам безрезервно в законната уредба на България — просто трябва да я спазваме. Така ще имаме успешен бизнес, етична и лоялна конкуренция и най-вече — просперираща и богата държава. **U**

САМО ЧИСТИЯТ БИЗНЕС ЩЕ НИ ДАДЕ ЯСНА ПРЕДСТАВА КЪДЕ СЕ НАМИРАМЕ В МАКРОИКОНОМИЧЕСКАТА СХЕМА НА БЪЛГАРИЯ



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
„РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ“
Инвестира във вашето бъдеще!



BG 051P0001-2.1.09

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2007-2013, съфинансирана от „Европейския социален фонд на Европейския съюз“

Д-р инж. Иван Рангелов,
главен технолог, ИНСА ОЙЛ:

Електронните услуги трябва да навлязат широко

Г-н Рангелов, защо ИНСА ОЙЛ подкрепя кампанията „Бизнес на светло“?

- Нашата компания е доказала през годините, че винаги е подкрепяла добрите инициативи. Смятам, че тази кампания е една от тях. Именно чрез повишаване на информираността и ключовите познания сред широк кръг от заинтересовани лица ще се провокира обществена нетърпимост към проявите на неформалната икономика, вследствие на което ще се подобрят социално-икономическата среда в страната, условията на труд и конкурентоспособността на българските предприятия.

Кампанията осигурява разпознаваемостта на бизнеса, конкретизира и допълва дейности и резултати, като не ги отклонява от заложената в тях идея, а по-скоро прецизира начините за постигането им. Целта е да се извлече максимумът от техния потенциал и да се мултиплицира ефектът им.

- Можете ли да дадете пример за добри бизнес модели и практики, които вашата компания е въвела?

- Радвам се, че имаме възможност да споделяме опита си. Българският бизнес има нужда от комуникация и иновация. Трябва да имаш добре изграден екип и да си сигурен в продукта, който предлагаш. Да си в постоянно търсене на подходящи пазари, да преминеш през сертифицирането на петролните продукти и горивата от сериозен лицензионен орган. Много важно е управителят на фирмата да знае къде иска да развие своя бизнес, на какви пазари ще се представи, кои са доставчиците, които ще избере. Това са фактори от първостепенно значение. Необходимо е да се отдели нужното внимание и на новите социални мрежи и маркетинг, иновациите в бизнеса и успешните подходи за продажби, в период на нестабилна финансова среда.

- Разход или инвестиция е въвеждането на тези добри практики? Може ли да се говори за възвръщаемост на инвестицията?

- Според мен въвеждането на по-голяма част от добрите практики определено е инвестиция. Възвръщаемостта ѝ в повечето случаи е с огромен период, може да ги разделя условно на инвестиции със средносрочен или дългосрочен план. По мое мнение, особено инвестициите в сферата на човешките ресурси, са със слаб, но за сметка на това постоянен и дългосрочен макроикономически ефект.

- Защо е важно да осигурявате вашите служители върху пълния размер на доходите?

- При осигуряването на работници и служители върху пъл-



БИЗНЕС
на СВЕТЛО

една кампания на КРИБ
в партньорство с КНСБ

Д-р инж. Иван Рангелов е главен технолог на петролна рафинерия ИНСА ОЙЛ ООД. Работи в компанията от 2002 г., преминавайки през всички позиции, касаещи нефтопреработка и производство на горива; контрол на процесите, касаещи производството и качеството на горивата; въвеждане на иновации, разработване на нови продукти и внедряване на нови технологии. Като главен технолог д-р инж. Рангелов има активно участие при вземане на решения, касаещи нови проекти и инвестиции, избор на подходящи за компанията технологии, кореспондиращи с най-добрите налични техники.

През 2014 г. защитава докторска степен „Технология на петролни и синтетични горива“ в университет „Проф. д-р Асен Златаров“ - гр. Бургас.

ния размер на доходите се очаква, разбира се, в дългосрочен план нарастване на заетостта и съответно от там и на регистрираните доходи; растеж на БВП, както и на бюджетните приходи.

- Смятате ли, че са нужни законови промени, които допълнително да ограничат ефектите на сивия сектор? Ако да, какви?

- Според мен има какво да се подобри. Тъй като нашия бранш е в сферата на горивата, бих могъл да предложа по модела на дистанционното отчитане на горивата, съгласно законодателството в митническия сектор, така и в сферата на човешките ресурси да се въведе електронно отчитане на работените часове. Например, всеки работник и служител би могъл да има електронна карта с чип, която да маркира при постъпване и напускане на работното място. В тази карта би могло да се съдържа цялото досие на служителя. С напредване на технологиите трябва да се разчита повече на електронните услуги, така ще се избегне и ограничи явното премълчаване и консенсус между работодателите и работниците при договаряне на трудовите и осигурителни отношения. □



**ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
„РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ“**

Инвестира във вашето бъдеще!



BG 051P0001-2.1.09

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2007-2013, съфинансирана от „Европейския социален фонд на Европейския съюз“



Пазарни трусове

Автор: Людмил Захариев

Повечето анализатори са на мнение, че продължаващите турбуленции в Китай ще окажат влияние върху глобалния икономически растеж

Ако смятате, че лятото е било спокойно за фондовите пазари – бъркате, и то много. Август и септември бяха едни от най-волатилните месеци за пазарите по цял свят. Акции, стоки и валути се движеха рязко надолу и нагоре, докато инвеститорите се опитваха да открият смисъл в противоречивите икономически новини.

Хаосът започна да властва над глобалните пазари след изборната победа на „Сириза“ в Гърция в началото на 2015 година, а малко след това рязко се измести към Китай, където шокът бе далеч по-силен. Причината бе спад от 40% на бенчмарк индекса в Шанхай само за по-малко от 3 месеца от средата на юни до края на август, което пък

засили несигурността и опасенията от нова глобална рецесия.

Новата гръцка одисея

Проблемите започнаха още в началото на годината, когато в родината на демокрацията бе избрана „Сириза“, начело с Алексис Ципрас, а управляващата коалиция веднага започна игра на „котка и мишка“ с европейските кредитори. Стигна се и до референдум, на който бяха отхвърлени предложенията на ЕЦБ, МВФ и ЕС за дългова сделка. Всичко това повлия негативно на пазарите, които до този момент регистрираха 6-годишен бичи пазар. В края на юни Гърция въведе контрол върху капиталата в опит да бъде избегнат икономическият



мически срив, като в един момент банките бяха затворени и тегленията на пари от сметки на граждани бяха ограничени до 60 евро на ден. Притиснат до стената, Ципрас бе принуден да се подчини на европейските искания за реформи и така, поне за момента, кризата в съседна Гърция отмина.

Нищо от това, което се случваше на Стария континент обаче, не предвещаваще следващия удар.

Забравете Гърция, проблемът вече е в Китай

Истинското влакче на ужасите започна през август. Касапницата в един от най-черните понеделници в историята на финансовите пазари започна с 8,5% спад на бенчмарк индекса в Шанхай, а след това бе последван от силни загуби в основните американски и европейски борси, които унищожиха

всички печалби за годината.

И валутите не бяха подминати - най-силно бяха ударени нововъзникващите такива. Руската рубла преживя най-сериозния си срив от началото на годината досега, стигайки 71 рубли за долар, най-вече заради поредното понижение на петрола. Индексът VIX пък, мярка за страх на пазарите, скочи през август до най-високото си ниво от 2011 г.

Проблемът се корени във все по-лошите икономически показатели на Китай, което предполага, че производството там се забавя много повече, отколкото икономистите са предполагали досега. Към него се прибавят и съмненията, че властите в Пекин могат да се справят с икономическите проблеми. В комбинация двата фактора събуждат притесненията за глобалната икономика.

Като ответна реакция властите в Пекин девалвираха юана в опит да стимулират износа си, а след това в продължение на 2 месеца се опитваха да спрат спада на борсата с арести на брокери, които разпродават активи, и на журналисти, които описват проблема с вътрешното забавяне на икономическия растеж. Така провалените пазарни интервенции само усилиха съмненията във възможностите на китайските власти и, според анализатори проблемът бързо може да се превърне в политически.

Досега основният индекс в Китай е регистрирал 40% загуба, което е изтрило 5 трлн. долара от стойността на акциите в континенталната част на страната. Местните власти пък са изразходвали 1.5

трлн. юана (236 млрд. долара) в опити да поддържат капиталовите пазари в страната през последните три месеца, показва анализ на Goldman Sachs Group. Според оценките на банката, само през август държавната намеса на пазарите е достигнала обем от 600 млрд. юана, а общата правителствена подкрепа се равнява на 9.2% от свободно търгуващите се акции на китайските борси.

По пътя на валутната война

Чрез девалвацията на юана Поднебесното царство се стреми не само да направи стоките си още по-евтини за чуждестранните търговци. Нещо повече, Китай иска достъп до резервите на Международния валутен фонд, като присъедини юана към Специалните права за тираж (СПТ).

В по-широк план девалвацията на юана е част от трудната маневра по ребалансиране на икономиката, която вече усвои достъпните плодове на индустриализацията. Това, което още повече усложнява ситуацията в Китай, е, че властите се опитват едновременно да предотвратят твърдо приземяване и да отстъпят повече територия на пазарните сили.

Пекин загърби гордостта от силната си валута и я обезцени, създавайки предимства за износа си. Когато обаче всички го правят, войната на валутите бързо може да прерасне в търговска война - след Китай вече няколко развиващи се икономики пристъпиха към конкурентни девалвации, което подсилва опасенията от нова ва-

лутна война.

Прогнозите

И докато според анализатори опасения от повторение на финансовата криза от 1997 г. или 2008 г. до голяма степен са неоснователни - най-вече заради предприетите реформи досега, повечето експерти са на мнение, че продължаващата турбуленция

върху икономики, които разчитат предимно на износ на материали, изкопани от земята. Към тях се включват страни като Австралия, Индонезия, Чили и Бразилия.

От друга страна, различни данни показват, че американска икономика се разширява със солидни основи: работните места се увеличават с добър темп, корпорации седят върху купища пари в брой, а битовата

минат през строги реформи и рекапитализация, които ги оставят далеч по-способни да се справят със сериозни катаклизми. ЕЦБ и Японската централна банка все още се възстановяват от кризата – държат лихвените си проценти близки до нулата, а в Япония и Европа все още има количествени улеснения, които да дърпат икономически растеж - от 2008 г.



Инвеститорите следят с безпокойство пазарните турбуленции в Китай

в Китай ще окаже влияние върху глобалния икономически растеж, особено в развиващите се икономики. Китай е най-големият купувач на мед, желязо и други метали, и вторият по големина потребител на петрол след САЩ. Затова несигурността, свързана със забавянето там, дърпа суровините спираловидно надолу, с което предизвиква нарастващи притеснения за въздействието

задлъжнялост е на най-ниското си ниво от десетилетия насам. Въпреки това в средата на септември Фед остави основните си лихвени проценти непроменени, а някои анализатори тълкуват действието на централната банка на САЩ като заинтересованост от възстановяването не само на американската, но и на глобалната икономика.

Що се отнася до банките в Япония и Европа, те успяха да пре-

насам трилиони долари в съответните валути са били инжектирани в икономиката, за да бъдат подкрепени банките, инвестициите и създаването на работни места. Затова и вече има предположения, че подкрепата лесно може да продължи, ако растежът се забави още повече и дори Токио и Франкфурт да разширят своите програми за количествени улеснения. □

**КРЕДИТИ ЗА
МАЛКИЯ БИЗНЕС**



**Райфайзен
БАНК**

Твоята лична банка

**БЕЗ ТАКСА
ЗА КАНДИДАТСТВАНЕ**

**БЕЗ ТАКСА
ЗА УПРАВЛЕНИЕ ЗА
ПЪРВАТА ГОДИНА**



**Райфайзен
БАНК**

Офертата важи за дружества, еднолични търговци и лица, упражняващи свободна професия с годишен оборот до 2 млн. лева, с подадени искания за обезпечен кредит от 07.09.2015 г. до 07.02.2016 г. С пълните условия можете да се запознаете на:

1721 Mtel и Telenor ■ 0700 10 000 Vivacom ■ www.rbb.bg

Петролът под натиск

Автор: Люгмил Захариев

Стоковите пазари са известни с резките си движения нагоре и надолу. Последните 12 месеца при основните суровини обаче оставиха дори опитни търговци с широко отворени очи. Кошницата от стоки - от стомана до пшеница, падна до най-ниското си ниво през този век; петролът пък е на ниво от 2009 година. Волатилността в цената на суровия петрол дори накара някои анализатори да преразгледат историята на движението на цената на черното злато.

През изминалата година отличителен белег за петролния пазар бяха големите движения. Всичко започна през миналото лято с рязкото поевтиняване от близо 100 щ. долара до под 45 през месец март. Производството на САЩ обаче процъфтяваше, а ОПЕК така и не спря кранчето и дори нарастващото търсене не бе достатъчно, за да абсорбира потопа от петрол.

Движенията на суровината станаха дори по-резки през пролетта и лятото на 2015 г. Само през април черното злато нарасна с 25%, а през юли падна с над 21 на сто. Така през август се стигна и до най-ниското ниво на щатския суров петрол от дълбоката рецесия през 2009 г. насам от малко над 38 долара. Причината: на фона на покачващите се глобални доставки изведнъж започнаха да изплуват доказателства от цял свят, че търсенето на петрол ще бъде далеч по-малко от очакваното. Спадът на фондовите пазари в Китай и решението на правителството да девалвира валутата доведоха до опасе-

ния, че икономическият растеж там се забавя рязко. Япония, третият по големина потребител на петрол в света, разкри, че икономиката ѝ се свива през второто тримесечие. А икономическият растеж в Европа се оказа в опасност, тъй като политическата криза с гръцкия дълг се влоши. В същото време САЩ и Иран постигнаха споразумение, което може да вдигне санкциите срещу страната членка на ОПЕК, което пък да проправи пътя за повече ирански петрол на световните пазари.

Тук се нареждат и останалите суровини, които понесоха удари от редица фронтове. Още през юли суровинният индекс на Bloomberg отбеляза 13-годишно дъно, достигайки по-ниски нива дори от времената на банковия срив през 2008 г. и европейската дългова криза през 2012 г. Благородните метали бързо загубиха интереса на инвеститорите. В това число влиза и златото, тъй като покачването на лихвите, а в случая опасенията от подобно действие, прави стоките по-малко привлекателни, защото те не осигу-

рват доходност, подобно на активи като облигации и акции.

Кои са факторите

Накратко, в момента има няколко фактора, които оформят пейзажа на пазара. Първо, търсенето е по-слабо от очакваното поради ниската икономическа активност в редица от най-големите пазари. Второ, геополитическата ситуация в Ирак и Либия, два от най-големите производители на петрол, усложнява картината, тъй като пазарът вижда риск. Освен това саудитците и техните съюзници от Персийския залив са твърдо решени да не жертват собствения си пазарен дял в името на високите цени. Роля играе и фактът, че могат да си го позволят заради огромните резерви и ниските разходи за добив, а битката им със САЩ за пазарен дял дори кара анализаторите да залагат „кой ще мигне пръв“.

Не на последно място, възражданият се долар нанесе сериозен удар по цените на суровините: много от тях са паднали под нивата си отпреди десетилетие. Шистовата

Спадът в цените на суровините до най-ниски нива за века изненада и най-опитните търговци



индустрия в САЩ също се оказва по-устойчива от очакваното. Истинско проклятие на производителите остава и свръхпредлагането при почти всички суровини.

Кой спечели и кой загуби?

Страните вносителни на суровини са очевидните победители от ситуацията. Нетните вносителни на петрол от Западна Европа и Азия, Индия и Египет ще спечелят от спада на цените при черното злато. Сигурни убежища като златото и облигациите също са стабилни в последните месеци.

От друга страна, губещите от понижаващите се цени на суровините включват всички производители. Американските шистови компании поемат голям удар при петрола и все пак упорито отказват да излязат от бизнеса. Спадът на цените удря и африканските износители Гана, Ангола и Нигерия, където износът на черно злато допринася за до 70% от бюджета. Същото се отнася и за икономиката на Венецуела и Русия.

Световните енергийни гиганти също носят голяма част от тежестта на ниските цени: акциите на компа-

нии като Exxon Mobil и Royal Dutch Shell тръгнаха надолу. Фондовите пазари в Персийския залив също пострадаха и вероятно ще поемат още по-надолу при допълнително понижаване на цените на петрола.

Опасения за следваща рецесия

Един добре познат резултат от падащите цени на суровините е ефектът върху потребителите. Този път цифрата само при петрола е 2,2 трилиона долара на годишна база, които преминават от страните износителки към потребителите, показват изчисления на HSBC. Някои анализатори твърдят, че потребителите ще вложат парите си от спадащите цени на горивата и така ще насърчат икономиката. Според други, обаче, хората са склонни да увеличават спестяванията си в трудни времена.

Ниските цени на суровината имат и друго последствие. Десет от 34-те най-големи икономики в света вече отчитат годишен спад на потребителските си цени. Рискът идва от там, че може да последват дефлационни очаквания, които да стимулират потребителите да откажат покупки в очакване на още

по-ниски цени. Комбинацията на всички тези сили може да доведе до шок, който да ускори идването на следващата световна рецесия.

Прогнозите

До момента динамиката на търсенето и предлагането не се е променила много: производствените нива не са паднали толкова, колкото се очаква, въпреки по-слабия от очакваното икономически растеж в световен мащаб. Затова и досега през тази година почти всички големи енергийни суровини са паднали в диапазона 10-20%. При петрола пък пренасищането ще бъде основният фактор за следващите 12-24 месеца.

Всичко това са плашещи ветрове, но те не са необичайни. Независимо от конкретните цени, в свободния пазар има някои закономерности, които винаги важат. Когато цените паднат достатъчно и за дълго, в крайна сметка и предлагането рано или късно ще спадне. В същото време големите компании ще започнат да поглъщат по-малки и да затворят най-слабите си активи. И тогава ще може да започне друг многогодишен цикъл на цените на суровините. □



БФБ

В НИЗХОДЯЩА СПИРАЛА

ВЪПРЕКИ ТОВА ИМА СЕРИОЗЕН ПОТЕНЦИАЛ ЗА ЗАСИЛВАНЕ ИНТЕРЕСА НА ИНВЕСТИТОРИТЕ И ДОРИ ДОМАКИНСТВОТА

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

Българският фондов пазар се намира в трайна низходяща спирала през тази година. Вина за неблагоприятната динамика имат събития като натрупаните негативи от политическите кризи от 2013 и 2014 г., когато две редовно избрани правителства приключиха предсрочно мандата си; фалитът на Корпоративна търговска банка (стопанската група около банката и мажоритарният ѝ собственик формираха голяма част от борсовия оборот); промените в пенсионната система (възможността да се прехвърлят частни партии от частните пенсионни фондове към НОИ и обратно); напускането на пазара на голям институционален инвеститор, какъвто е Роял Банк Ъф Скотланд и управляваните от дружеството индексни фондове, базирани на SOFIX; недостатъчната инвестиционна култура на населението; лошото корпоративно управление на редица публични компании и др.

За сравнение, през 2014 г. и през първите две тримесечия на т.г. изключително възходящо е развитието на фондовите пазари в Европа и САЩ. През третото тримесечие на т.г. е налице корекция на всички фондови пазари, но спадът все още е с характеристика на корекция на дългосрочния възходящ тренд, а не на започнал мечи тренд. Индексите в Северна

Америка и в редица страни от континентална Европа успяха да изтрият загубите от финансовата криза и формираха нови максимуми. Дори румънският капиталов пазар, който в географско отношение е по-близък до страната ни, отбелязва много по-добро развитие. Румънският борсов индекс BET от 10 813 пункта през пиковата 2007 г. се срина до 1890 пункта по време на кризисния месец февруари 2009 г. и постепенно се възстанови до над 7110 пункта към 18.9.2015 г., т.е. в момента той се намира на около 34% под историческия си максимум. Българският SOFIX от 1950 пункта през 2007 г. се срина до 250 пункта през 2009 г. и от няколко години не успява трайно да прехвърли 500-те пункта, а в последните месеци гравитира около 450-те пункта, или все още е с над 75% под върховата си стойност.

Борсовата активност е функция от ценовата динамика, като зависимостта е правопрпорционална, т.е. с увеличаване пазарните оценки на публичните компании се засилва интересът на инвеститорите, в това число и на международните индивидуални и институционални инвеститори към пазара. При низходяща борсова динамика от последното тримесечие на 2014 г. и от началото на 2015 г. е нормално показателите за дейността на българския фондов пазар и интересът към него да





се понижават.

Въпреки низходящата динамика на БФБ, активите на инвестиционните фондове, както и на пенсионните фондове, нарастват рекордно. Прирастът на активите на местните инвестиционни фондове до голяма степен се дължи на увеличаване на вложенията на домакинствата. Ниските лихви и увеличаването на рисковия апетит на домакинствата стимулират търсенето на алтернативи на банковите депозити, като доказателство за това е и прирастът в управляваните от инвестиционните посредници клиентски активи, както и активите на управляващите дружества.

Интерес към продукти на капиталовия пазар има, и той нараства, но засега интересът към финансови инструменти с експозиция към БФБ не е много голям. Могат да бъдат изброени следните фактори за положителна динамика на капиталовия пазар в страната, българския фондов пазар в частност:

- Низходящата динамика на лихвите по кредитите и депозитите се превърна в дългосрочна тенденция, която най-вероятно ще продължи и през следващите няколко години;

- Икономическата конюнктура в страната се подобрява значително от началото на годината, из-

носът нараства, расте и вътрешното търсене, като всичко това е съпроводено с намаляваща безработица и повишаващи се доходи на населението;

- Водещите акции и индекси на редица международни фондови борси се търгуват или на исторически максимуми, или близо до историческите си максимуми. Борсите в региона започват да се събуждат, като румънският борсов индекс BET е на нива около 30% от историческия си максимум, при далеч по-слабо представяне за SOFIX;

- През първото полугодие на 2015 г. българският фондов пазар успя без големи сътресения да поеме акциите за милиони левове от закритите инвестиционни фондове на Роял Банк Ъф Скотланд, базирани върху акции от индекса SOFIX;

- Активите на управляваните от пенсионноосигурителните дружества фондове нарастват до рекордните 8.8 млрд. лева, което ги превръща в един от водещите институционални инвеститори. Преобладаващо средствата им са инвестирани в облигации и депозити и около една трета - в акции и дялове от инвестиционни фондове. Пенсионните фондове могат да участват във финансирането на пътища, големи тунели и мостове и др. съоръжения, с приходите от оперирането на които могат да си възстановят инвестициите;

- В ход е първично публично предлагане на акции на високотехнологична компания „Сирма Груп Холдинг“ АД, което освен възможност за инвестиции представлява и тест за способността на капиталовия пазар да финансира бизнеса. Компанията реализира десетки милиони продажби и работи с добра и повишаваща се брутна и нетна рентабилност на продажбите. Над 50% от приходите на компанията са от износ, като клиенти на групата са големи мултинационални компании. При успешно първично публично предлагане средствата ще бъдат насочени към международната експанзия на компанията;

- През следващите месеци се очаква и първично публично предлагане на бързорастящата компания „Смарт органик“, която произвежда популярните биодесертчета Roobar. Компанията работи при много висока рентабилност, като с разрастването ѝ износът става основен фактор за продажбите и печалбата ѝ. С набраните от публичното предлагане средства компанията ще продължи експанзията си.

Като бележка към мениджмънта на двете компании и на инвестиционните посредници и специалисти, които ги съветват, може да се отбележи, че публичните предлагания биха имали по-голям успех, ако на инвеститорите бяха предложени конвертируеми привилегирани акции. Много по-лесно би била възприета емисия със 7% годишна доходност (спрямо емисионната стойност), която след пет/седем години да се конвертира в обикновени акции. □



Дончо Донеv, началник управление „Капиталови пазари“ в Пощенска банка:

Утроихме продажбите на взаимни фондове

Автор: Ния Илиева

Раздвижването на фондовия пазар ще има силен позитивен ефект върху българската икономика

- Г-н Донеv, как българският капиталов пазар може да стане по-привлекателен?

- Това е въпрос, който едва ли има напълно директен отговор. Все пак, ако изходим от примера на развитите пазари и се опитаме да идентифицираме няколко най-важни характеристики, бихме могли да обобщим базисните изисквания: компании с добро корпоративно управление и активни инвеститори. С други думи, крайно необходима е регулативна промяна в тези две насоки, за да се съживи нашият пазар. Активен подход от страна на държавата и нормативни промени, с цел насърчаване на участието на нашите пенсионни фондо-

ве, които управляват нашите средства за бъдещи пенсии, на родната фондова борса. Това не е просто самоцел, но ще има и изключително силен позитивен ефект върху икономиката като цяло.

- Предстои приватизация на Българска фондова борса - София. Какви са очакванията ви – ще бъде ли привлечен сериозен стратегически инвеститор и кога е подходящият момент за осъществяване на подобна сделка?

- Ако не бъде привлечен сериозен стратегически инвеститор, няма смисъл да се пристъпва към приватизация. Подходящият момент е всеки, при който имаме заявени сериозни намерения

от голям международен оператор. Това ще способства за повишаване на интереса към местните компании и извън рамките на страната. Все пак от ключово значение остават гореспоменатите мерки за насърчаване на фондовия пазар.

- Познат ли е родният капиталов пазар за българите като алтернатива за инвестиции?

- Да. Доста индивидуални инвеститори натрупаха опит във времената на бума на българската фондова борса. Тези хора продължават да следят пазара, но ниската активност ги отблъсква. Всяко едно раздвижване ще генерира интерес. Наскоро гледах едно изследване върху българския пазар на акции, което потвърждава известната теория на развитите пазари, че акции, които са се представили добре в отминал период, продължават да се представят добре и в определен следващ период. Така че просто пазарът се нуждае от първоначален импулс.

- Какви са прогнозите ви за движението на основните валути?

- През последните шест месеца имаше много сериозно движение в основните валути, което не беше техническо, а по-скоро дължащо се на фундаментални макроикономически причини. Има промяна в прогнозите за развитието на големите икономики и пазарите се настройват към новите реалности. Високата волатилност ще се запази до края на годината, като вниманието отново ще е насочено към действията и мерките на централните банки. С особено внимание трябва да се следи политиката на Китайската централна банка и движението на юана, което беше в основата на пазарните турбуленции от последния месец.

- Какви са перспективите пред „малките валути“?

- Всичко при тях зависи от състоянието и развитието на конкретната икономика - доколко успяват да генерират паричен поток към страната. Валутите на експортно ориентираните страни ще се покачват, но като цяло остават в сянката на големите икономики. Сериозният спад в цената на златото би могъл да доведе до поев-

тиняване на онези валути, чиито стойности се движат в корелация с цената на златото.

- Има ли интерес към услугата на Пощенска банка за обслужване на сметки в китайски юани?

- В началото на годината разширихме портфолиото си от предлагани валутни двойки и добавихме китайския юан. Това беше продиктувано от засиления интерес и запитвания от страна на наши клиенти към тази валута, предимно компании, които имат бизнес отношения с Китай. Предлагаме не само валутна търговия, но и международни разплащания в китайски юани. Очакванията ни се оправдаха. Интересът към услугите ни е сериозен и постоянно нараства.

- Как Пощенска банка може да увеличи капацитета на клиентите си в управлението на активи?

- На първо място, имаме изключителното предимство да ползваме ноу-хау на най-високо ниво и да прилагаме иновативен клиентски подход, заимстван от новите ни акционери – водещи канадски и американски световни фондове. Много добре се развива и дистрибуцията на взаимни фондове, като тази година утроихме обема на продажбите. Не на последно място, попечителските услуги, където сме лидери в страната и за пета поредна година бяхме определени за попечител номер едно на местния пазар в класацията на Global Custodian, се развиват възходящо, като все повече инвеститори, не само институционални, но и индивидуални, се възползват от предимствата на тази услуга.

- Как очаквате да се развива попечителският пазар у нас?

- По принцип попечителският пазар е функция на капиталовия. В тази връзка, ако имаме раздвижване на местния фондов пазар, можем да очакваме позитивен резонанс и на пазара за попечителски услуги. Добрата новина за нашата банка е, че не сме зависими само от нашия пазар. Като ексклузивен партньор на Clearstream Banking за България, съхраняваме и значителен обем чуждестранни активи, а там активността е наистина много висока. □



КИТАЙСКАТА АЛТЕРНАТИВА ЗА РУСИЯ

МЕЖДУ МИТА И РЕАЛНОСТТА



автор: Бисер МАНОЛОВ

ПРЕКАЛЕНО МНОГО
НЕГАТИВИ СЕ СТРУПАХА
НА ГЛАВАТА НА ПУТИН



Рублата е под натиск –
икономиката бележи спад,
а инфлацията расте

Канадците са прагматични хора. Търговската им камара е разработила основни препоръки за правене на бизнес в различни държави по света, в съответствие със спецификите им. В препоръките за Китай е записано, че за китайските бизнесмени няма нищо по-лесно от това да кажат „yes“. Отговаряйки с „yes“, китайците много по-често обаче не дават ясен и категоричен отговор. Съветът е, че бизнес с Китай се прави бавно и с много търпение.

Спомняте ли си как преди около година бе подписан историческият, след 10-годишни преговори, руско-китайски договор за доставка на над 30 млрд. кубически метра газ годишно през следващите 30 години на обща стойност от 400 млрд. долара по „източния“ маршрут, т.е. през именувания гръмка газопровод „Силата на Сибир“. Предполагам също си спомняте, че Китай се ангажира с финансово участие в изграждането на газопровода. Само да припомним, че ако се върнем обратно към 2006 година, Русия бе заявила, че първите доставки на газ за



© gazprom.ru

Китай ще бъдат направени през 2011 година. Към настоящия момент, на база на последните разчети, специалистите очакват първите доставки да бъдат направени най-рано през 2018 година. Явно руснаците не са разбрали точно китайското „yes“. Лошо.

Спрените проекти

Според официалната информация първата икономическа депресия в Русия и финансовата криза в Китай са довели до спирането на съвместни проекти на стойност 113 млрд. долара. Обявеното от руснаците преминаване към разплащане между двете страни в рубли или юани, за да се отхвърли „доларовото робство“, също се отлага. За целта двете централни банки трябваше да направят валутен суап (размяна на валути), който да гарантира разплащанията. Е, да де, но същевременно и двете валути реализираха сериозна обезценка спрямо долара. Разбира се, че в основата на тези съвместни проекти е желанието на президента Владимир Путин да съживи руската икономика, която е твърде депресирана от международните санкции и ниските цени на горивата. Тъй като международните капиталови пазари са затворени за руски проекти, в момента единствената държава, която би могла да подпомогне финансирането им, е Китай. Точно поради тази причина, според руски източници, Путин е изискал от един от най-приближените си хора - милиардера Геннадий Тимченко, да ускори бизнес активността си с Пекин. Тимченко е собственик на „Новатек“, която е втората по големина в Русия компания за добив на газ. Заедно с френската „Тотал“ и китайската CNPC, „Новатек“ стартира изграждане на мощности за втечен газ на стойност 27 млрд.

долара, но този проект бе спрял, тъй като Тимченко попадна в списъка с лица, спрямо които се налагат ограничителни мерки като част от европейските санкции срещу нарушаването на териториалната цялост на Украйна. От друга страна, „Газпром“ трябва допълнително да инвестира 25 млрд. долара, които се очакваха от Китай за изграждане на газопровода „Силата на Сибир“. Да, китайците лесно казват „yes“, но трудно дават пари.

„Газпром“ и Европа

Защо са толкова жизненоважни енергийните проекти за Русия? Трябва да отбележим, че петролът и газът имат 68% дял в приходите от руския експорт. Данъците и таксите от дейностите, свързани с добив на петрол и газ, имат огромен дял в приходната част на руския бюджет. Според министерството на финансите около 50% от приходите на руския федерален бюджет за 2013 година са формирани от постъпления от концесионни такси и митнически сборове от този отрасъл.

През 2014 година „Газпром“ е доставил 195 млрд. кубически метра газ за Европа, Турция и Общността на независимите държави. Според оценка на швейцарската UBS, това е с 10% по-малко в сравнение с 2013 година. Данните за 2015 година са още по-негативни. За „Газпром“ Европа е ключов пазар и това положение дълго време няма да бъде променено. Без значение обаче каква ще бъде икономическата ситуация в Европа, потреблението на руски газ ще спада. Първо, поради подобряване на чисто производствената ефективност, базирана на новите технологии и второ, поради активното изграждане на



© Wikipedia

Договорените между Русия и Китай проекти са замразени (на снимката – Путин и китайският президент Си Дзинпин на срещата на БРИКС т.г.)

терминали за внос на втечен газ.

Дотук обаче лошите новини за Москва не спират. Сделката с Иран за ядреното гориво е на път да отприщи иранския петролен износ. Последното, разбира се, ще натисне цената на всички горива надолу, което още повече ще влоши икономическото състояние на Русия. Според официалните ирански власти, страната е готова да добива по 500 000 барела петрол на ден непосредствено след отмяна на санкциите. В кратки срокове след това може да бъде възстановен производствен капацитет за добив на допълнителни 500 000 барела. Според иранския петролен министър Биджан Занганех: „Ние ще продаваме нашия петрол, без значение дали цената му ще пада, или тя ще бъде 100 долара за барел. Каква е цената на петрола решава пазарът. Целта ни е да си възвърнем пазарния дял от 1 милион барела на ден“. Този анонс е изключително амбициозен. Ако бъде реализирана тази програма, нищо чудно в рамките на следващите шест месеца черното злато да достигне ценови нива от 30 долара за барел.

Ролята на Украйна

Интересна е и позицията на Украйна като потребител на руски газ. Киев намали доставките си на руски газ с 44% за тази година, до нивото от 14,5 млрд. куб. метра. През следващата година очакванията са за спад с нови 30%. От чисто търговска гледна точка, Русия ще се опита да пласира тези излишъци на европейския пазар по вече традиционните трасета. Между другото, от пресцентъра на „Газпром“ отказват да коментират каквото и да било по темата. Украйна ще направи всичко възможно да намали договорните зависимости от „Газпром“, и колкото и парадоксално да звучи, да внася

руски газ от Европа, а не директно от Русия. Повече от половината газ, който Европа внася от Русия, се ценообразува на база цената на петрола със закъснение между шест и девет месеца. България, разбира се, че е в изключенията. В този ред на мисли е редно да се спомене и проектът „Турски поток“. Като цяло за „Газпром“ турският пазар е втори по големина след германския. Въпреки всичко, той остава относително малък. Русия ще бъде принудена да намали цената на газа чисто икономически. За първи път в най-новата енергийна история на Европа цената на синьото гориво ще се определя не от производителя, а от потребителите. Това определено не се харесва на Путин. За да запази нивото си на бюджетни приходи от износ на петрол и газ, Русия ще трябва да намалява цените и да увеличава износните количества.

През второто тримесечие на тази година руската икономика се сви с 4,6%. Инфлацията отбеляза ръст с 15,8% за същия период. Руските управници обаче се сблъскват с един огромен проблем. Видно е, че основната лихва трябва да бъде намалена, но от друга страна, това ще доведе до нова стремглава обезценка на рублата. Оттук насетне следва нов скок на инфлацията, което ще довърши средния руснак.

Да, прекалено много негативи се струпаха наведнъж върху главата на Путин: санкции и международна изолация, провалени сделки с Китай и ниски цени на горивата. Напук на всичко това, чудовищната пропагандна машина е задействана и рейтингът му отчита твърдо над 80% одобрение. Средният руснак обожава да го манипулират, обожава да обвинява глобалния империализъм за икономическите си неволи. Така че, нищо ново под слънцето. □



ОБЩИНСКА БАНКА

Добрите решения



ИНВЕСТИЦИОНЕН КРЕДИТ ЗА МАЛКИ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Заедно напред

-
- **БЕЗ ИЗИСКВАНЕ НА БИЗНЕС ПЛАН**
 - **ПРЕДВАРИТЕЛЕН АНАЛИЗ С ОБЛЕКЧЕНА ПРОЦЕДУРА**
 - **КРАТЪК СРОК НА ОТГОВОР**
-

Петър Андронов:

МИСЛИ И ДЕЙСТВАЙ РАЗЛИЧНО

В МОМЕНТА
НАЙ-ГОЛЯМОТО
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО
Е БЪРЗИЯТ РАСТЕЖ С
МАЛКО ГРЕШКИ

Петър Андронов е главен изпълнителен директор на СИБАНК от 2008 г., а през 2011 г. е избран за кънтри мениджър на КВС Груп за България. От 2008 г. е член на Асоциацията на банките в България, чийто представител е в Банковия надзорен комитет на Европейската банкова асоциация. От март 2015 г. е избран за председател на Асоциацията на банките в България. Преди да оглави СИБАНК, е заемал различни позиции в частния банков сектор и в Българската народна банка. От 2002 до 2007 г. е бил главен директор в управление „Банков надзор“ на БНБ. От 2003 до 2007 г. е бил член на УС на Националния гаранционен фонд. В периода 2005-2007 г. е бил наблюдател и член на Европейския банков комитет и на Комитета на европейските банкови надзорници към ЕК. Преподава в УНСС и в Нов български университет.

64

ЛИДЕРИТЕ

автор: Татяна Явашева

Фото: Стоян Йотов



ОБРАТА БАНКА СЕ ПОЗНАВА ПО... лицата на служителите и клиентите.

УСПЕШЕН БАНКЕР Е ТОЗИ, КОЙТО... е за-
помнил грешките си.

БОГАТ Е, КОЙТО... има информация.

ПРАВИЛОТО, КОЕТО СЛЕДВАМ... доверявай се, но
проверявай.

СВЕТЪТ НА ПАРИТЕ МЕ НАУЧИ ... да виждам хора-
та различни.

С ПАРИ НЕ СЕ КУПУВА САМО... достойнство.

СПЕСТОВНОСТТА... е полезна, ако се редува с по-
требление и инвестиции.

НАЙ-ДОБРЕ ПОХАРЧЕНИТЕ ПАРИ СА... за знания.

НАЙ-СКЪПИЯТ ЗА МЕН УРОК... са черните лебеди
(бел. ред. - черният лебед е рядко събитие, което
идва неочаквано и има огромно въздействие).

КРИЗИТЕ СЕ ПОЯВЯВАТ, КОГАТО... ги забравим.

ДОВЕРИЕТО... е комфорт.

ПАРИ НАЗАЕМ ДАВАМ САМО НА... този, който ще
ги оползотвори разумно.



ФИРМЕН ПРОФИЛ

СИБАНК ЕАД е търговска банка с 20-годишен опит в предлагането на банкови и финансови услуги и продукти както за гражданите, така и за корпоративни клиенти. Разполага с широка клонова мрежа в цялата страна и непрекъснато инвестира в обновяването и разширяването ѝ. Същевременно банката развива дистанционните канали за дистрибуция. От 2007 г. СИБАНК е част от белгийската банково-застрахователна група КВС. Интегрирането ѝ с другата компания на групата в България - ДЗИ, позволява прилагането на иновативен подход в предлагането на нови за българския пазар банково-застрахователни продукти и услуги. [U](#)

65

ПО ТЕЛЕФОНА НАЙ-ЧЕСТО МЕ ТЪРСЯТ ЗА... съвети и подкрепа.

НАЙ-ЦЕННО ЗА МЕН СА... децата.

В МОМЕНТА НАЙ-ГОЛЯМОТО ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО Е... да растеш бързо с малко грешки.

АКО ИМАМ ВЛАСТТА, БИХ ПРОМЕНИЛ... природата на властта.

МОЯТА СИЛА Е... дисциплината.

ПРЕПОРЪЧВАМ... да мислиш и да действаш различно. [U](#)

СПЕСТОВНОСТТА
Е ПОЛЕЗНА, АКО
СЕ РЕДУВА С
ПОТРЕБЛЕНИЕ И
ИНВЕСТИЦИИ



ТЪРСЯТ СЕ БИЗНЕС АНГЕЛ

Ако сте предприемач от иновативен стартъп или пък инвеститор, готов да рискува средства и да ги вложи в някоя млада компания, с надеждата тя да е потенциален unicorn (англ. единорог - така в стартъп средите наричат компаниите с оценка над 1 млрд. долара), този материал може да е точно за вас. В България от години се търсят начини мрежите за бизнес ангели да станат по-активни и да се институционализират. Сега има нов опит за създаването на инвеститорски клуб, който да осъществява връзката между стартиращи компании и предприемачи с нагласа да станат бизнес ангели.

автор: Татяна Явашева

Голяма част от бизнеса дължи старта си на трите F (family, friends and fools – семейство, приятели и глупаци). Няма никакво съмнение, че всяко начало е изключително трудно, но рискът да се финансира стартъп е голям, тъй като добрите намерения невинаги се превръщат в добре работещ и печеливш бизнес. Според статистиката на Българската мрежа на бизнес ангелите

едва 4 от 100 проекта получават финансиране.

Нов играч

В момента има нов опит на пазара да се появи играч, който да осъществява връзката между хората с идеите и хората с парите. Онлайн платформата на КОУН (www.koun.com) има амбициите да се превърне в международен инвеститорски клуб. Тя е основана през миналата година от Александър Дресен,

НОВ ОНЛАЙН ИНВЕСТИТОРСКИ КЛУБ ЩЕ СВЪРЗВА СТАРТИРАЩИ ИНОВАТИВНИ КОМПАНИИ И ИНВЕСТИТОРИ, ГОТОВИ ДА РИСКУВАТ



сериен предприемач и инвеститор. Европейското седалище на клуба е в София, където Георги Манолов отговаря за международния растеж на инициативата. „България е малък пазар, с ниски разходи за живот, идеален за тестване на нови идеи. Тестът мина успешно и затова разширяваме мрежата си в цял свят“, така Манолов обяснява причините Александър Дресен да реализира идеята точно тук.

Естествен подбор

„Когато започнахме дейността си в България, липсваше увереност, че тук има бизнес ангели, но успяхме да опровергаем скептиците - разказва Георги Манолов. - Оказа се, че интересът към инвести-

ции в стартапи не е никак малък, но те биха се реализирали само в среда, в която инвеститорите имат доверие. Чрез КОУН създадохме условия, при които инвестиционният риск е намален.“ За разлика от традиционните бизнес ангели, които влагат големи суми в малко на брой компании, членовете на този клуб може да коинвестират малки суми в няколко стартапа. Така дават шанс на основателите им да се докажат, след което се влагат по-големи суми само в най-успешните стартапи.

Технологична революция

КОУН и неговите членове вярват, че днешните стартапи са в основата на иновациите и до 20 години тяхното развитие ще доведе до истинско преобразяване на традиционните индустрии. Технологичните фирми, които са бързи и адаптивни, ще се превърнат в основния двигател на световната икономика. Това, от което стартиращите предприемачи се нуждаят, е достъп до капитал и широка мрежа от контакти, особено в началната фаза на своето развитие. Обичайните методи за набиране на средства са твърде сложни за тях, което забавя развитието на проекта и често се превръща в изпитание по преодоляване на препятствия. Ако инвестициите са по-бързи и ефективни, то и успехът на стартиращите компании може да се ускори.

Моделът

КОУН има свой начин за осъществяване на връзката между стартап и инвеститори. Един проект може да бъде представен пред клуба само ако има герой (водещ инвеститор), който пръв е повярвал в него и е готов да рискува. След това на платформата KOWN.com се създава онлайн профил на стартапа, където инвеститори от цял свят обсъждат дали да инвестират. Членовете на клуба са от различни индустрии и така си помагат, за да може всеки да вземе информирано решение. Ако има достатъчен инвеститорски интерес, се организира разговор, на който основателите представят стартапа си и отговарят на въпроси. Веднага след това инвеститорите преценяват дали да зложат на тази компания. Ако пристъпят към сделка, договорът се подписва онлайн и то веднага.

Риск печели, риск губи

Бии Сمارт Текнолоджис е първият български стартап, получил финансиране чрез КОУН. Екипът разработва комбинация от интегрирани хардуерни и софтуерни решения, чрез които се прави наблюдение и анализ на условията и качеството на живот в пчелните кошери. През последните десетина години у нас израснаха фирми, финансирани и ползващи менторството на бизнес ангели. Някои от тях дори излязоха извън пределите на страната. Разбира се, не всяка инвестиция в стартираща фирма е оправдала очакванията. Рискът е толкова голям, че сравняват тези вложения с игра на рулетка. Много са факторите, които превръщат една компания в юникорн. Затова този материал съвсем не е препоръка за инвестиционно решение. ▣



Проф. Иван Тодоров е управляващ съдружник на адвокатското дружество „Георгиев, Тодоров и Ко.“. Два мандата е бил член на борда на директорите на най-голямата адвокатска фирма в Европа Eversheds International. Специализирал е в Университета в Южна Каролина и в правителствената Association for Overseas Technical Scholarship в Токио. Той е почетен консул за България на Антигуа и Барбуда.

Проф. Иван Тодоров:

Сливанията и придобиванията са ЖИВЕЦЪТ НА БИЗНЕСА

автор: Татяна Явашева

Проф. Тодоров, как през годините заедно с вашите партньори успяхте да превърнете „Георгиев, Тодоров и Ко.“ в правна кантора, сочена като лидер в областта на съдебните и арбитражните спорове, в сферата на телекомуникациите и информационните технологии?

- Винаги съм имал един много ясен принцип - в кантората може да работят само отлични юристи. Те перфектно трябва да владеят чужди езици, като английският е задължителен. Всички или имат магистърска степен от водещи чужди университети, или са спе-

циализирали в реномирани чужди адвокатски кантори като „Евършедс“, или са били на стаж в съда на ЕС в Люксембург. Част от колегите са преподаватели в университети. Юристи от кантората са участвали в изготвянето на основополагащи закони, сред които Административнопроцесуалния кодекс и Търговския закон. Второто изискване към адвокатите е да са инициативни и иновативни, за да може да привлекат нов клиент, да знаят как да доведат една сделка до успешен край. Занимавам се с програмиране още от времето, когато това ставаше на перфокарти. Оттогава е и интересът ми към информационните технологии. Така естестве-



НЕДОВЕРИЕТО В СЪДЕБНАТА СИСТЕМА ОТБЪЛЪСКВА ИНВЕСТИТОРИТЕ, НО ЛИПСВА ПОЛИТИЧЕСКА ВОЛЯ ЗА НЕЙНАТА СЪЩЕСТВЕНА ПРОМЯНА

Част от екипа на
„Георгиев, Тодоров и Ко.“

но се насочихме към клиенти като „Майкрософт“, „Хюлет-Пакард“, „Виваком“, „Глобул“. Много наши клиенти смениха собствениците си, но ни запазиха като адвокати - например БТК смени шест собственици. Имаме и редица известни клиенти, като Европейската комисия, Европейския парламент, няколко световноизвестни банки и компании, БНБ, министерства, чужди правителства. Може би е въпрос и на късмет, но е факт, че ние имаме най-много международни търговски арбитражни дела и досега нямаме нито едно загубено. А на международните арбитри от реномираните арбитражи няма как да бъде повлияно. Много бихме се радвали и в България правосъдието да се решава все повече от честни и компетентни съдии, но в момента категорично няма воля за такава промяна.

- Имате богат опит в областта на разрешаването на спорове. Има ли случай, когато и двете страни в даден спор са се обръщали към „Георгиев, Тодоров и Ко.“, за да защитите техния интерес? Как реагирате при такъв случай?

- Такива случаи има при всички по-големи адвокатски фирми. Нещата отдавна са измислени - има ли конфликт на интереси, отказваш и на двете страни. Втора възможност е, ако клиентите имат достатъчно високо доверие в кантората, да се направи опит за медиация по спора. Това се е случвало. За съжаление, все още в българския бизнес има твърде много желание за победа на всяка цена, което прави подобни интервенции относително редки.

- Кои от делата ви донесоха най-висок професионален престиж?

- Поемем ли едно дело, хвърляме всички усилия да защитим интересите на клиента. Естествено, някои дела са по-шумни. Такова например е делото за АЕЦ „Белене“, където интересът е 1,5 млрд. евро. Ние се гордеем, че и двете страни се обърнаха към нас. Имали сме и много трудни за спечелване дела, каквото беше делото на Зеви срещу държавата. Силно медийно отразяване имаха делата срещу решенията на Министерския съвет и Агенцията за приватизация по раздържавяването на БТК. Тогава правителството беше решило да продаде БТК на „Коч Холдинг“ на ниска цена, отколкото на нашия клиент. Нашите кли-

енти - чужди инвеститори - до един си бяха отишли, като бяха дълбоко убедени, че са загубили сделката. Трябваше да спечелим последователно 17 дела, за да обърнем резултата. След като операторите станали три, се случи чудото на конкуренцията - България, която тогава имаше най-високите цени за мобилни разговори в Европа, сега има най-ниските. Обръщали сме и други резултати - например концесията на летищата за Варна и Бургас. За съжаление, напоследък съдилищата все повече се влияят от политиците.

- Дружеството, в което сте управляващ партньор, участва в най-големите приватизационни сделки. Кои бяха някои от най-сложните казуси, с които успешно се справихте?

- Една от най-комплицираните сделки беше за Български морски флот. За да се запази дейността на дружеството, държавата беше поставила редица условия. Голямо предизвикателство беше в приватизационния договор на БТК да се даде възможност да се съкратят огромното количество излишни хора. Сложихме добре формулирани клаузи, персоналът беше намален десетина пъти и спечелихме международните арбитражни дела, които държавата заведе срещу нас по този повод. Имаше три дела - двете ги водехме ние и ги спечелихме. Третото не го водихме ние и така се случи, че беше загубено. Въпросното трето дело обаче се оказа без практическо значение, поради добре структурираната корпоративна система. Винаги съм се шокирал от глупостта на държавата и профсъюзите да искат да се запазят излишните работници в приватизираните предприятия. Това ги прави неконкурентоспособни, води до огромни разходи по съкращения и до много дела, гълтащи време и средства. А едновременно с това се пречи на хората да си намерят работа, в която наистина да са полезни. Сблъскали сме се с какви ли не случаи. Например правителството на Станишев искаше да прекрати сделката за „Бояна филм“, защото имаше апетити земята да се използва за строителство. В крайна сметка след упоритата борба студията беше запазена и сега е една от най-добре функциониращите в Европа. Българите имаха удоволствието да видят едни от най-известните холивудски артисти, включително много носители на Оскари. А и земята запази своята цялост.

МНОГО ОТ ФИРМИТЕ В БЪЛГАРИЯ СА КОСВЕНА СОБСТВЕНОСТ НА ПОЛИТИЦИ И ТЕ ПЕЧЕЛЯТ ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ БЕЗ КОНКУРЕНЦИЯ

- Вашето адвокатско дружество работи по сделки, свързани със сливания и придобивания и финансиране чрез дялови участия. Към какъв бизнес има най-силен интерес в момента, какъв вид компании търсят нови партньори или изход от инвестицията си?

- Сливанията и придобиванията са живеят на бизнеса и всяка по-голяма адвокатска кантора се занимава с това. Имаме 27 проекта на Европейската банка за възстановяване и развитие. В момента България бавно излиза от кризата. Най-важното за един инвеститор е той да се чувства сигурен за вложението си, да има по-евтина, но квалифицирана работна ръка. Чак на следващо място идват данъкът върху печалбата и другите данъци. Високото ниво на корупция и недоверието в съдебната система са най-голямата пречка за чуждестранните инвеститори. Много от фирмите в България са косвена собственост на политици и те печелят обществените поръчки без конкуренция. Всяко обжалване срещу такива фирми е обречено на провал. Всякакви законодателни мерки срещу това положение се блокират. В такива области няма как да има чужди инвеститори. Повечето партии и политици не желаят да се промени съществено съдебната система и се опасявам, че скоро там няма да има значими изменения. Няма интерес да се засили и ролята на вътрешните арбитражи.

- Кога отказвате на голям корпоративен клиент или на институция да се ангажирате с тяхната правна защита?

- Когато делото е очевидно губещо, много категорично уведомяваме клиента, че няма как да спечелим това дело. Казваме му, че ще си хвърли парите на вятъра и че мениджърите му ще си загубят времето, а и ще изпитат излишни разочарования. При това ще претърпят и допълнителни загуби за съдебни такси, експертизи и адвокатски разноски. Ако една адвокатска кантора иска да ѝ вярват, задължително е да каже истината на клиента си. Но ако клиентът ни е постоянен и въпреки това настоява делото да се води – водим го. А след като клиентите са се опарили няколко пъти, започват да се съобразяват със становищата на адвокатите си.

- Вашата кантора не е губила международно арбитражно дело. Можеше ли например делото „Зееви срещу българската държава“ да има друг изход, ако представлявахте интересите на другата страна в спора?

- Изходът на всяко дело зависи и от адвокатите. Те



Офисът на „Георгиев, Тодоров и Ко.“ е на ул. „Парчевич“ 27 в столицата

трябва да направят точната правна конструкция и да организират установяването на фактите от значение за делото. Ние се отнасяме с голям респект към колегите, които работят за всяка една насрещна страна и никога не бихме си позволили да твърдим, че ако бяхме на тяхно място, щяхме да спечелим делото. България разполага с много успешни адвокати, които се проявяват чудесно в големи международни арбитражни дела.

- Ще дадете ли светлина по развитието на арбитражното дело, което „Атомстройекспорт“ води срещу НЕК?

- Спорът е висящ и мога само да изразя мнение, че това дело е изключително интересно от правна гледна точка и представлява голямо предизвикателство. Жизненоважно в бизнеса е да действаш с перспектива, да организираш внимателно и независимо проучване, преди да започнеш важно дело или сериозен бизнес, да подходиш с грижа към фирмата или държавата си и да минимизираш случаите на правораздавателни спорове. [U](#)



1892

NAVIGATION
MARITIME
BULGARE

www.navbul.com

КОРАБОПЛАВАНЕ С ТРАДИЦИИ ОТ ВЕКОВЕ

**НАДЕЖДЕН
ПАРТНЬОР**

BŪLGARIYA
BULGARIA

**В МОРСКИЯ
ТРАНСПОРТ!**





ЕВРОПЕЙСКИЯТ АУТСОРСИНГ ИЗГРЯВА В БЪЛГАРИЯ

НЕДОСТИГЪТ НА ПРОФЕСИОНАЛИСТИ Е ПРОБЛЕМ, ЗАРАДИ
КОЙТО МОЖЕ ДА ЗАГУБИМ ПРЕДНИНАТА В ТОЗИ БИЗНЕС

Аутсорсингът е сектор, който намери добра почва за развитие в България. Той отдавна не се свързва само с разработването на софтуер, тъй като се предлага цялата палитра от дейности, които компаниите може да възложат на специализирани фирми. Тази индустрия се развива тихо и и... динамично.

автор: Татяна Явашева

Още преди десетина години България влезе в ползрението на компаниите, които следят глобалния индекс за аутсорсинг на услуги и продължава да държи преднина. Нашата страна остава в Топ 10 на най-предпочитаните дестинации, сочи Глобалният индекс за аутсорсинг на услуги през 2014 г., изготвен от международната консултантска група А.Т. Kearney. България е на девето място в света и на първо в Европа. Преди нас са Индия, Китай, Малайзия, Мексико, Индонезия,

Тайланд, Филипините и Бразилия, изпреварваме Египет, Полша, Виетнам, Чили, САЩ. Същевременно класацията на Cushman & Wakefield за изнесени бизнес процеси и споделени услуги (BPO and Shared Service Location Index) за 2015 г. отреди на България трето място в света - след Виетнам и Филипините, и първо в Европа.

Динамиката

Секторът се развива успешно благодарение на комплекс от фактори. Подтикнати от кризата да оп-

АУТСОРСИНГЪТ В БЪЛГАРИЯ

СИЛНИ СТРАНИ

- ✓ Качеството на хората, техният висок професионализъм и ангажираност в работата
- ✓ Стабилна икономическа и политическа среда
- ✓ Добра данъчна политика
- ✓ В България има добре развити компании за аутсорсинг
- ✓ Секторът създава истинската средна класа и стимулира по-високия образователен ценз

СЛАБИ СТРАНИ

- ✓ Държавата не промотира България като атрактивна дестинация, както за навлизане на аутсорсинг компании, така и на трудови ресурси от чужбина
- ✓ Липсва адекватна промяна в образованието
- ✓ Пречки за внос на специалисти от трети страни

тимизират разходите, водещи компании в Западна Европа намират изгодни варианти за изнасяне на определени процеси и услуги. „България запази сравнително стабилна вътрешнополитическа среда, което също се оказва фактор страната да се задържа в Топ 10. Талантът на хората, които работят в тази индустрия, има не по-маловажно значение. Фирмите, които бяха представени на пазара преди 5 години, продължават да реализират сериозен ръст в дейността си. Същевременно се наблюдава интерес от чуждестранни инвеститори, както в частта изнасяне на ИТ процеси – софтуерен развой, поддръжка на системи и бази данни, така и на фирми, които искат да пренесат свои центрове за определени операции“, коментира Стефан Бумов, председател на Българската аутсорсинг асоциация. По брой заети и по генерирани приходи най-голям дял имат компанията, които предоставят услуги, свързани с управлението на взаимоотношения с клиентите в сферата на телекомуникациите, финансовите услуги, продажбите на дребно, техническата поддръжка на технологични устройства. Има компании, които изнасят процеси като логистика, управление на човешки ресурси, счетоводство и финанси.

Профил на заетите

Няма статистика, която да обобщава финансовия резултат на всички компании от сектора в стра-

ната. Знае се само, че тази индустрия генерира около 4% от БВП. Българската аутсорсинг асоциация е правила проучване на пазара, което установява, че в края на 2014 г. в компанията от сектора заетите са нараснали с близо 20% спрямо предходната година, като общият им брой възлиза на около 29 хил. души, а в средата на тази година те са над 30 хил. души. Това показва, че към 2020 г. броят на заетите може да се удвои. В сектора работят основно млади хора с висше образование, има и студенти. В дейностите в сферата на информационните технологии и на финансите се търсят специалисти с поне 3-5 години опит. Те владеят добре минимум един език, като се предпочитат хора с поне два чужди езика. За компанията, които се занимават с обработка на данни, се искат и аналитични умения, както и добри познания по математика. С други думи, освен владеенето на чужди езици, се изисква и професионална компетентност в зависимост от сектора, в който работи съответната аутсорсинг компания.

Липсата на кадри

Има сериозна пропаст между качествата, с които кандидатите кандидатстват за работа, и уменията, които са необходими, за да бъдат наети. Затова асоциацията става все по-активна във взаимодействието си с някои университети. Търсят се „вратички“, през които да се прокарат определени

програми, чрез които да се намали разминаването между търсене и предлагане. Обучението е неразривна част от работата на всяка компания и има съпътстващи форми за повишаване квалификацията на вече работещите, тъй като технологичната динамика е изключително голяма. Обучението е непрекъснат процес, който е част от живота на всяка компания. Има обаче трудност в скоростта, с която индустрията успява да наема хора. „Сините карти“, които дават възможност да се привличат специалисти от трети страни, е само една от възможностите, към която индустрията гледа с надежда. Механизмът обаче е тромав, неясен и бюрократичен, което на практика го прави неприложим. Ето защо аутсорсинг индустрията настоява въпросът със „сините карти“ по-бързо да се реши, за да се осигури по-лесен достъп до квалифицирани кадри.

Предимствата

„Съотношението между заплащане и качество на живот, който си осигуряват в България, задържа професионалистите в този сектор да остават в страната. Трябва обаче да се подобри подготовката в гимназиите и във висшите училища, така аутсорсинг индустрията в своето развитие няма да се спъва в липсата на кадри“, смята Стефан Бумов. Напоследък се наблюдава ръст на млади специалисти от ЕС, които идват да работят в аутсорсинг компании у нас. Привлича ги, от една страна, балансът между заплащане и стандарт на живот, а от друга страна, чрез аутсорсинг индустрията в България те получават възможност да работят за компании, в

които в Западна Европа изключително трудно се влиза.

По последни проучвания в аутсорсинг индустрията са 165 компании, от тях 101 са в сферата на бизнес процесите, 64 се занимават с изнесени IT процеси. Българската аутсорсинг асоциация набира сила и привлича като свои членове все повече фирми, тъй като бизнесът ясно осъзнава, че консолидацията дава сила.

На инвестиционната карта

Аутсорсинг индустрията е съсредоточена главно в София, но вече намира среда и на други места в страната, сред които Варна, Бургас, Пловдив. Има неразработени територии с потенциал за развитие – Велико Търново, Благоевград, Стара Загора, Русе, все градове, където има концентрация на висши учебни заведения и на млади хора с квалификация.

Като цена и брой заети IT аутсорсингът в България не може да надвие Индия и Китай, но като качество и ефективност компаниите, базирани тук, имат своето място. Що се отнася до аутсорсинга на бизнес процеси за фирми от Европа, българите са ненадминати заради владенето на множество езици, затова според Стефан Бумов движението на Изток трудно може да се осъществи. Предимствата на България се оценяват и това привлича и задържа инвеститорите тук.

Накъде

Секторът има перспективи да расте. Европейските компании ще продължат да изнасят част от процесите и дейностите си, въпросът е как България ще се позиционира напред, за да може да привлече тези поръчки. Добър пример е как компания от Украйна, специализирана в аутсорсинг, се пренесе в Пловдив – заедно с 65-те си служители и с техните семейства. Собственикът на фирмата Влад Елис взел решението за пребазиране заради влошаващата се обстановка в Украйна. Компанията има офиси в Лондон и Хонконг и търговски агенти в САЩ и Индия, за миналата година тя е регистрирала оборот от близо 40 млн. долара.

Безспорно в България има подходящи условия за аутсорсинг. И когато светът ни забелязва, не бива проблемите да ни препънат и да загубим преднината, която години наред държим. □

„СИНТЕ КАРТИ“ ЩЕ ОСИГУРЯТ ПО-ЛЕСЕН ДОСТЪП ДО КВАЛИФИЦИРАНИ КАДРИ

Стефан Бумов





Пламен Цеков, изпълнителен директор на ScaleFocus:

Мерките да се вземат навреме, а не постфактум

Фабрика произвежда хубави мебели, но ако жилището ви е със специфични размери, няма да си ги купите. Ние обаче работим предимно по поръчка и се съобразяваме с конкретни изисквания на нашите клиенти – в това е разликата между продуктите на компаниите и тези, които предлагат услуги. Решаваме казуси, поставени от различни възложители, и това води до натрупването на много ноу-хау. През миналата година ScaleFocus има 100% растеж в сравнение с 2013 г., като плановете са и занапред фирмата да продължи динамично да расте.

България изгря на световната карта на IT аутсорсинга. Тук съотношението „цена-качество“ е с добър баланс. Азиатският пазар е вариант за разширение на поръчките, тъй като България е на стратегическо място за тях в желанието да работят с Европа. Но

мащабите за растеж на индустрията

са ограничени от липсата на кадри. Има отлив на добри специалисти и въпросът е как да направим така, че България да стане привлекателна страна за живеене и за работа както за българите, така и за чужденци. В нашата компания вече има специалисти със „сини карти“ от Македония, след като минахме доста тежък процес по тяхното назначаване. Решаването на този проблем е важно за всички аутсорсинг компании в България. Това не е бизнес, който просто работи на ишлема, а е бизнесът, който

дава едни от най-високите средни работни заплати в страната. Двигателят на нашия растеж са клиентите. Те възлагат повече работа, когато добре си се справили с възложените задачи. Ето защо екипът е от решаващо значение за всяка компания. ScaleFocus беше създадена през март 2012 г. от петима българи с опит в IT индустрията. Намерихме свой път и доказахме, че

„небето“ в България не е чак толкова ниско

и бизнесът може да просперира. Сформирахме силен екип, към който привличаме нови специалисти. Ние ангажираме и млади хора с хъс и потенциал, на които предлагаме добра работна среда, в която да разгърнат своите възможности. С иновативна политика на управление на човешките ресурси и на самия бизнес градим доверие сред клиентите и успяваме да привличаме повече поръчки. Аутсорсингът расте в България, защото се радва на добро геопозициониране и на привлекателно съотношение между цена и качество. Индустрията придоби опит и набра скорост. Компаниите идват привлечени от наличния талант, който обаче вече е много недостатъчен. Образователната система трябва бързо да се пренастрои към нуждите на бизнеса, за да не се получи като в туризма - беше важна индустрия с перспективи, а сега е сектор с големи проблеми. Затова е по-добре мерките за развитието на аутсорсинга да се вземат предварително, а не постфактум. [U](#)

ТОЗИ БИЗНЕС ДАВА ЕДНИ ОТ НАЙ-ВИСОКИТЕ СРЕДНИ РАБОТНИ ЗАПЛАТИ В СТРАНАТА

ЗАЩО

ПРАТКИТЕ ИДВАТ НАВРЕМЕ

ЕЛЕКТРОННАТА ТЪРГОВИЯ Е „ГОРИВОТО“
НА РАСТЕЖА НА КУРИЕРСКИЯ БИЗНЕС

автор: Татяна Явашева

Растежът на куриерския бизнес е лакмус за развитието на икономиката. Ако тези услуги като цяло вървят нагоре, значи, че икономиката не е в застой и потребителите развързват портфейла.

Иновации

Електронната комуникация доведе до рязко намаляване на писмата на хартиен носител, затова пък електронната търговия е „горивото“ на растежа на фирмите, които доставят пратки. „Отрязването“ на хартиената фактура за комунални услуги „реже“ от куриерския бизнес, за сметка на това нарастващото доверие в пазаруването онлайн не му позволява да изпадне в застой. Новите комуникационни

технологии в ръката на всеки и клиентът, който все повече цени своето време и търси максимално удобство, карат куриерските фирми непрестанно да въвеждат иновации.

Темпо

Важен факт от този пазар е, че се увеличава броят на куриерските фирми и пазарът става все по-конкурентен. Клиентите изискват бързина, надеждност и добра цена, което вкарва компаниите в спиралата на динамичната промяна, която задължително включва използването на нови технологии и гъвкави решения. Който забави темпо и не бяга в крак с пазара, изостава като „Български пощи“. Куриерските фирми обаче не се радват, че секторът

Денка Димитрова:

Фирми ни прехвърлят скъпи дейности

- Госпожо Димитрова, как виждате развитието на куриерските услуги в момента?

- През 2006 г., когато ни бе издадена първата в България лицензия за частен пощенски оператор на универсална пощенска услуга и стартирахме първата в страната частна пощенска мрежа, основните пратки бяха на корпоративни клиенти - документни, предимно банкови извлечения, фактури и други. С разрастването на интернет, модерните технологии и електронните подписи както индивидуалните потребители, така и фирмите и организациите се ориентираха към ползването на електронна поща. Изключително трудно е една платена услуга да се конкурира с безплатните възможности. При куриерските услуги нещата стоят по-различно. В продължаващата икономическа криза бизнес потребителите са готови да аутсорснат към куриерските фирми транспорта и логистиката, които извършваха сами до преди няколко години и то на доста по-висока цена. От друга страна, бързото развитие на цифровите технологии и все по-нарастващото пазаруване от сайтовете за онлайн търговия стана движещ фактор за пазара на куриерски и пощенски услуги. Търсенето расте, увеличава се и предлагането, но тъй като в България операторите на неуниверсални (куриерски) услуги са в уведомителен режим и съответно цените не са регулирани от държавата, конкуренцията в ценово

ИЗИСКВАНИЯТА КЪМ
КАЧЕСТВОТО НА УСЛУГАТА
СЕ ПОВИШАВАТ,
А СЕ ТЪРСЯТ
ПО-НИСКИ ЦЕНИ



Денка Димитрова е изпълнителен директор на „Тип - Топ Куриер“ АД, първата частна поща в България. Тя е икономист по образование. Нейното мото е „Няма „Не мога““.

отношение е неимоверна.

- Какви трудности се налага да преодолявате?

- Най-съществените са нелоялната конкуренция на някои от колегите, както и финансовите затруднения, които изпитват някои от клиентите и те съответно рефлектират върху нас. Междуфирмената задължнялост е твърде голяма.

- Коя е формулата за успех?

- Тя е в качествено обслужване и в доверието, което получаваме от нашите клиенти. Също така от основно значение е и доверието на хората, които работят в Т-POST. Успяваме да не съкращаваме работни места и да не намаляваме заплати.

- Какви новости въвеждате?

- Потребителите повишават изискванията си към качеството на услугата - възможности за проследяване на пратки, гъвкавост и време на доставките. За да можем да се задържим на този пазар, трябва постоянно да отговаряме на очакванията на нашите клиенти за по-ниски цени, по-добро качество на обслужване, въвеждане на иновативни технологии. Информацията е най-важното нещо за съвременния бизнес. Знаем всичко за пратките, които доставяме, и компютризацията ни помага да следим и да управляваме всички процеси. [U](#)

стана висококонкурентен, тъй като динамиката и оборотите растат, но не и печалбите.

Нови играчи

През последните няколко години в български куриерски компании влязоха големи външни играчи, което свидетелства за потенциала на сектора. „Спиди“ е от дружествата, които намериха чужди партньори. В края на миналата година GeoPost придоби дялове от него, като преди това „Спиди“ придоби 100% от капитала на „Геопост България“ и румънската DPD, чийто продавач на дяловете беше френската GeoPost. Така „Спиди“ успешно направи сложната трансформация. Другата голяма българска компания с чуждо участие е „М&БМ експрес“

- през 2012 г. австрийската Oesterreichische Post започна навлизането си в компанията и постепенно стигна до мажоритарно участие в нея. Фирмите вече не виждат място за нови играчи, но ако има опити за ново включване, то може просто да преразпредели пазара.

Международни анализи предвиждат, че през следващите години обемът на онлайн продажбите на европейския пазар ще расте и през 2018 г. ще достигне 234 млрд. евро. - със 100 млрд. евро над нивата от 2013 г. Прогнозите за динамиката в куриерските услуги в общи линии се потвърждават и от темповете на родна земя, дори и като новости в самия бизнес. [U](#)

Снежина Казакова:

Онлайн и мобилните решения са необходимост, а не екстра

- Госпожо Казакова, кое движи пазара на куриерските услуги в момента?

- Основният двигател на куриерските услуги е електронната търговия. Тя движи световната икономика нагоре и дава възможност на хората и компаниите по целия свят да се снабдяват бързо с това, от което се нуждаят, бързо да продават стоки и да запълват пазарни ниши с онлайн оферирани на материали и крайни продукти.

- Как се държи преднина в този висококонкурентен сектор?

- За куриерските компании, които работят основно на местния пазар, става все по-важно да намерят механизъм за развитие и международните си доставки, а за международни компании, като DHL – да намерят начини за обслужване на клиентите си с по-гъвкави решения. От изключителна важност за клиентите в днешно време са онлайн и мобилните решения, с които те могат да заявят своите предпочитания за доставка или изпращане, както и гъвкавостта на онлайн магазините да предоставят различни начини за доставка – по-бърз, по-лесен, по-евтин и т. н. Тези, които отговарят на техните нужди адекватно и бързо, са избраните, и развитието им е изключително динамично и видимо на пазара. Друга тенденция се очертава от динамиката на фирмите в сектор високи технологии, които снабдяват света с чипове, сензори, датчици и др. Заради високата им стойност, превозът на тези товари изисква бързина и голяма надеждност и това се осигурява най-добре с куриерски услуги. Третата значима тенденция на нашия пазар е стабилният ръст на фирмите, които са ориентирани към международна търговия. Те увеличават стокообмена си, с което движат наго-

ПОСТОЯННАТА ПРОМЯНА
Е ФОРМУЛАТА, КОЯТО
В ПОСЛЕДНИТЕ ГОДИНИ
ЗА НАС СЕ ОКАЗА
ПЕЧЕЛИВША



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

ре пазара на куриерски услуги в България.

- Вашата формула за успех на компанията, която ръководите?

- Формулата за успех в последните години е постоянната промяна – гъвкавост и бърза

адаптация към новите нужди на клиентите, непрекъсната оптимизация на процесите, въвеждане на нови по-ефективни електронни решения, изключителна ориентация към клиента.

- Какви новости въвеждате?

- За да се справим с новите предизвикателства, в световен мащаб DHL има нова Корпоративна стратегия 2020, от която се ръководим и която до голяма степен е определяща за нашето адекватно позициониране на пазара от гледна точка на развитието на електронната търговия. Тази стратегия ни дава възможност бързо да въвеждаме нови онлайн и мобилни решения за клиентите, отговарящи на техните специфични нужди. Непрекъснато повишаваме нивата на обслужване. Фирмен приоритет стана „Безрезервната ориентация към клиента“. Освен Стратегия 2020 от няколко години работим по една програма за непрекъснати подобрения, наречена „Първи избор“, според която с помощта на няколко инструмента можем постоянно да откриваме области за подобрение, за да ставаме по-ефективни. Някои от тези инструменти са свързани с често присъствие на мениджмънта на компанията на мястото на оперативния процес, други - с постоянно изследване мнението на клиентите за удовлетвореност от различна част от нашите услуги (NPS), а трета - със задаване на подходящи въпроси за разкриване на истинската основа на проблема и решаването му от първи път. Радаващо е, че нашите служители са инициатори на много идеи за непрекъснати подобрения, че са изключително отдадени на клиентите на „DHL Експрес България“. Доказателство за това колко сме успешни е двуцифреният ръст на компанията в последните няколко години. [U](#)

Радослав Крумов:

Ние просто тичаме малко по-бързо от колегите

- *Господин Крумов, кое движи пазара на куриерските услуги в момента и какви трудности се налага да преодолявате?*

- Най-разпространеното мнение е, че ръстът на пазара на куриерски услуги се поддържа от ръста на дистанционните продажби. Бих се съгласил с това, но бих добавил и усещането се общо съживяване на някои браншове. Все пак, в основата е онлайн търговията. Скоро четох, че в ЕС се очаква до 2018 г. обемът на продажбите чрез интернет да нараства средно с 12% годишно. Не бих могъл да коментирам доколко верен е подобен извод, но личното ми мнение е, че навлизането на нови търговци в България, задълбочаващото се проникване на интернет и промяната на обществените нагласи ще доведат дори до по-голям ръст. Разбира се, когато купите нещо онлайн, някой трябва да ви го достави. И оттук – ръстът на броя пратки е естествен. Умишлено казах ръст при броя пратки, не при приходите или печалбата на пощенските оператори. Причината за такъв отговор се съдържа във въпроса ви: секторът е високо конкурентен. Резултатът е, че рентабилността на база приходи трудно надхвърля 5%. Намаляващата средна цена за пратка, съчетана с високите изисквания на търговците и техните клиенти са истинско предизвикателство за пощенските оператори. Това е и една от трудностите, с които се сблъскваме през последните години. Начинът за преодоляване е свързан с оптимизиране на процесите и въвеждане на нови технологии, увеличаващи ефективността. Друго предизвикателство, на което бих се спрял, е блокажът на пазара на труда. От една страна, има много регистрирани безработни, които биха могли да продадат труда си, от друга страна, няма желаещи да работят. Ще се въз-

НЕПРЕКЪСНАТИТЕ ИНВЕСТИЦИИ В ТЕХНОЛОГИЧНОТО РАЗВИТИЕ ВОДЯТ ДО ДИРЕКТНИ КОНКУРЕНТНИ ПРЕДИМСТВА




Радослав Крумов е основател и управител на „Рапидо Експрес енд Лоджистикс“. Има магистратура по индустриален мениджмънт в ХТМУ и магистратура по финансов мениджмънт в УНСС. Владее няколко езика. Член е на МЕНСА.

държа да споделя негативния опит, защото може да прозвуча крайно. За съжаление това е проблем, чието решаване е в полето и на домашното възпитание, но държавата вече трябва да намери начин да се справи с него.

- *Как се държи преднина в този висококонкурентен сектор?*

- Смятам, че въпросът трябва да бъде адресиран към колегите от „Спиди“ и „Еконт“, които печелят уважението ни с това, че „държат преднина“, както вие се изразявате. Ние просто тичаме малко по-бързо от колегите.

- *Коя е формулата за успех на компанията, която ръководите? Новости, които въвеждате...*

- Отново има популярен отговор – много труд, ежедневно усилие и т. н. Истината е, че това е необходимо, но не и достатъчно условие. Бих разделил отговора на четири части: Първо, основата е изграждане на структури и процедури на работа, които да гарантират постоянно добро качество на обслужване във всеки момент и всяка точка. Второ, изпреварваме нуждите на пазара, включително със създаване на търсене. Пример в това отношение са нашите услуги за Румъния, Гърция и Унгария. Може да се каже, че работихме без реална конкуренция повече от две години за тези пазари. Има и други примери, които не бих коментирал на този етап. Трето, и може би най-видимо, това са непрекъснатите инвестиции в технологично развитие, несъразмерно големи за компания с нашия мащаб. Това води до директни конкурентни предимства. Ние имаме всички технологични софтуерни решения, с които разполагат големите български и международни компании, в много случаи значително по-добри. И не на последно място, ние първи в България заложихме на модел на развитие с подизпълнители за доставка на пратки в населени места, където не желаем да развиваме структура. Въпреки че това решение е предпоставка за по-малки печалби, то дава сигурност и предвидимост за дълъг период от време, което позволява дългосрочно планиране. 



Н. Пр. Ставрос Августидис:

Кипърският бизнес отново обръща поглед към България

ДВЕТЕ СТРАНИ
МОГАТ ДА
РАЗРАБОТЯТ
КОМБИНИРАНИ
ТУРИСТИЧЕСКИ
ПАКЕТИ, КАЗВА
ПОСЛАНИКЪТ НА
НИКОЗИЯ В СОФИЯ

автор: Бранислава Бобанац

Фото: Стоян Йотов

Ваше Превъзходителство, България и Кипър са свързани с дългосрочно добро сътрудничество – навършват се 55 години от установяването на дипломатически отношения между тях. През последните три години, от 2013 г., обаче Кипър е в тежка финансова и икономическа криза. Как тази нова ситуация се отрази на икономическите отношения между двете страни?

- Отношенията между Кипър и България се основават на общи споделени ценности, зачитането на принципите на правовата държава и правата на човека. Тези връзки се засилиха след присъединяването на България към ЕС и днес двустранните отношения се намират в отли-



чен етап. И двете държави са решени да продължат и задълбочат взаимноизгодното си сътрудничество и изграждането на стратегическо партньорство. Ние се ангажираме да засилим обмена и консултациите между правителствата на двете страни, с цел сключването на двустранни споразумения, които в момента се обсъждат, тъй като винаги има място за подобрене.

Икономическата криза в моята страна имаше отрицателно въздействие върху тези отношения, особено в областта на търговията и инвестициите. Потокът кипърски бизнесмени, които желаят да инвестират и да развият стопанска дейност в България, намаля. Броят на кипърските студенти в България, който в предишни години бе висок, също бележи спад.

Искам да подчертая, обаче, че кипърската икономика прави стабилни стъпки към своето възстановяване и инвеститорите отново гледат към България като пазар с голям потенциал. В посолството получаваме много запитвания от кипърски предприемачи за възможностите и условията за правене на бизнес тук, като интересът е най-вече към недвижими имоти, финансови услуги и туризъм. Кипър оценява България като надежден търговски партньор.

В същото време много българи желаят да инвестират и да правят бизнес в Кипър.

Н. Пр. Ставрос Августидис е извънреден и пълномощен посланик на Република Кипър в България от август 2014 г. Роден е през 1972 г. в Никозия. Притежава магистърска степен по бизнес администрация от Университета в Рединг (Великобритания), магистърска степен по международни отношения и европейски изследвания от Университета на Кент (Великобритания), бакалавърска степен по политически науки и икономика от Arizona State University (САЩ).

Г-н Августидис е дипломат от кариерата. В Министерството на външните работи на Кипър работи от 1998 г. Представлявал е страната си в дипломатически мисии в Сирия, Гърция, България (шарже д'афер през 2006 - 2009 г.) и Канада, както и на международни форуми. Заемал е високи постове в Министерството на външните работи на Кипър, последната от които преди пристигането му в София е ръководител на Консулския отдел. По време на кипърското председателство на Европейския съвет (юли - декември 2012 г.), той е председател на работната група на Европейския съвет по консулските въпроси (COCON). На 1 октомври Кипър отбеляза 55 години от обявяването на своята независимост (1960 г.) и от установяването на дипломатически отношения с България.

Целта на нашето посолство е да насърчава, подпомага и улеснява политическите, икономическите, търговските и културните отношения между Кипър и България. През последните години България премина през период на много промени и правителствени смени. Кипър силно подкрепи присъединяването ѝ към ЕС и решимостта на правителството за провеждане на необходимите реформи.

Целта на нашето посолство е да насърчава, подпомага и улеснява политическите, икономическите, търговските и културните отношения между Кипър и България. През последните години България премина през период на много промени и правителствени смени. Кипър силно подкрепи присъединяването ѝ към ЕС и решимостта на правителството за провеждане на необходимите реформи.

- Предстои в скоро време първото официално посещение на президента на Кипър г-н Никос Анастасиадис в България. Какво ще донесе то на българския и кипърския бизнес?

- Президентът на България г-н Росен Плевнелиев отправи покана към президента на Република Кипър да направи официално посещение в България. Президентът г-н Никос Анастасиадис я прие и в момента по дипломатически път се уточнява датата за тази визита.

От голямо значение за бъдещите ни отношения е подписването на Меморандум за разбирателство в областта на енергетиката, което се очаква да стане

по време на предстоящото посещение на президента Анастасиадис. Споразумението създава обща рамка за сътрудничество в областта на природния газ, безопасността на офшорните дейности, възобновяемите енергийни източници, енергийната инфраструктура, енергийната ефективност и т.н.

С проучванията и сондажите, които се извършват сега в изключителната икономическа зона в Средиземно море, Кипър има потенциал да предложи на България и други европейски страни алтернативен енергиен източник. Кипър планира да създаде неопходимата инфраструктура за втечняване на природен газ, като по този начин предлага алтернативен маршрут на енергийните доставки.

- В какви други насоки ще се търси бъдещо икономическо сътрудничество между двете ни страни?

- Ние се стремим да укрепим отношенията с България във всички области. В същото време искаме да направим преглед на съществуващите двустранни споразумения, търсейки начини за задълбочаване на нашето сътрудничество. Важно е да се разгледат и капитализират нови възможности в търговията и да се засили взаимното ни присъствие на пазарите на двете страни.

Туристическият сектор има важен принос за икономиките на двете страни. България и Кипър могат да се кооперират със споразумение в тази област, чрез което да предложат своите забележителности в един съвместен туристически пакет. Той ще разкрие реалната стойност на уменията, опита и ресурсите, които нашите две страни отдавна са доказали. Ние можем да си сътрудничим с предлагането на съвместни пакети, с които да привлечем туристи от Азия и Америка, като използваме най-доброто, което двете страни имат.

- В Кипър преди години бе създадена Българо-кипърска бизнес асоциация, но напоследък нейната дейност замря. Как можете да я подкрепите?

- Ние напълно подкрепяме Българо-кипърската бизнес асоциация и искаме да я видим по-активна. Но тя е учредена от частни фирми, бизнесмени и предприемачи, така че те са тези, които трябва да предприемат инициатива за възстановяване на дейността ѝ. Най-ефективният начин да се засили икономическото сътрудничество между нашите страни е да се подпомага дейността на търговските камари и бизнес асоциации.

Надявам се, че предстоящото посещение на президента Анастасиадис ще засили интереса на бизнесмени от двете страни и ще им помогне да установят директни контакти помежду си. Целта на посолството ни е със съдействието на Българската търговско-промишлена палата, Кипърската търговско-индустриална палата, Българо-кипърската бизнес асоциация и Гръцкият бизнес съвет в България да организираме бизнес форум, на който да присъстват двамата президенти. Вярваме, че той ще предложи възможност за засилване на бизнес контактите и ще продължи с изпълнението на конкретни бизнес проекти.

- В Кипър все повече се коментира, че икономическите му възможности и инвестиционният климат значително ще се подобрят след решаването на Кипърския въпрос и обединяването на страната, за което сега лидерите на двете кипърски общности водят интензивни преговори. Това също представлява интерес за България и за други страни.

- Нашите мечта, цел и всекидневна тревога е решаването на Кипърския проблем. Не окупаторът, а хората са тези, които живеят в продължение на 41 години под постоянна заплаха и които искат да видят държавата си свободна и обединена. Нашата страна показва силна воля за постигането на решение на базата на двузонална, двубщностна федерация с политическо равенство, както е посочено в резолюциите на Съвета за сигурност на ООН и предвижда една държава, с единен суверенитет, единно гражданство и единна международна правосубектност; федерална държава-член на ЕС, със силна централна власт, която ще представлява целия Кипър. Времето не е на наша страна, тъй като чакаме вече 41 години, за да видим страната ни свободна от чужди войски, бежанците да се завърнат в своите домове и да се спазват основните свободи на всички кипърци.

Обединен Кипър, свободен от чуждестранни гаранции и пълноправен член на ЕС, има потенциал да се превърне в просперираща държава. Решаването на Кипърския проблем няма да превърне Кипър в икономически „рай“ за една нощ. Това изисква работа и жертви от всички кипърци, за да използваме правилно възможността, която споразумението ще даде. Политическата и социалната стабилност са най-важните условия за доверието на инвеститорите и финансовия просперитет.

- Кипърското председателство на ЕС през втората половина на 2012 г. бе отчетено като много успешно. За България тази отговорност предстои

КИПЪР ИМА ПОТЕНЦИАЛ ДА ПРЕДЛОЖИ НА
БЪЛГАРИЯ И ДРУГИ ЕВРОПЕЙСКИ СТРАНИ
АЛТЕРНАТИВЕН ЕНЕРГИЕН ИЗТОЧНИК



през 2018 г. Какво от вашия опит може да препоръчате на страната ни?


- Кипър със сигурност може да предложи своята помощ и да сподели опита си с България. В контакти с представители на българското правителство аз вече изразих нашата готовност да предоставим експертни позиции в различни области. Аз също изразих готовността си да споделя своя личен опит като ръководител на работната група по консулските въпроси. Освен това Министерството на външните работи на Кипър е готово да бъде домакин на делегация от България, за да я информира по различни аспекти, свързани с председателството на Европейския съвет.

- Вие сте посланик на Кипър в България вече малко повече от година. Какво успяхте през нея и какви цели си поставяте?

- По време на първата си година като посланик се опитах да науча повече за ситуацията в България, да създам мрежа от приятели, колеги и познати и да започна работа за насърчаване на отношенията между нашите две страни. Много съм развълнуван, че ми бе дадена възможност да се върна в България за първия ми пост като посланик и имам силно желание да допринеса повече за двете ни страни.

В момента правя преглед на всички действащи двустранни споразумения, с цел тяхното по-добро изпълнение. В същото време ние ще продължим да предприемаме инициативи, които да подобрят нашите отношения във всички области.

Отношенията между нациите надхвърлят двустранните споразумения и политиката. Основната ми цел е да засиля още повече нашите отлични двустранни отношения и да предизвикам още по-силно положително отношение и чувства към Кипър и неговите възможности. Аз съм изключително горд за инициативата ни „Art4Charity“, която се проведе през февруари т.г. Посолството организира благотворителна изложба, на която бяха показани работи на българския художник Николай Русев, както и рисувани от мен картини. Всички събрани дарения бяха предоставени на УНИЦЕФ в подкрепа на програми в България. [Ш](#)



СОФИЯ И ИСЛАМАБАД
МОЖЕ ДА СВЪРЖАТ
ЕВРОПЕЙСКИТЕ И
АЗИАТСКИТЕ ПАЗАРИ,
УБЕДЕН Е ПОСЛАНИКЪТ НА
ПАКИСТАН В БЪЛГАРИЯ

Н. Пр. Мухаммад Джамшаид Ифтихар:

Пакистан прави в България търговски инкубатор за Европа

Н. Пр. Мухаммад Джамшаид Ифтихар е извънреден и пълномощен посланик на Ислямска Република Пакистан в България от март 2012 г. Роден е през декември 1955 г. в град Лахор. В колеж в родния си град завършва икономика и политически науки, а магистърска степен по международни отношения получава в университета Quaid-i-Azam в столицата Исламабад. Дипломат от кариерата от април 1980 г. Работил е в посолствата на Пакистан в Индонезия, Аржентина, Австрия и мисията в ООН, Дубай, Непал, Турция и Малайзия. Бил е също генерален директор в Министерството на външните работи в Исламабад. Ръководил е делегации на Пакистан на много европейски и азиатски политически, икономически и културни форуми.

Посланик Ифтихар е женен, има четирима синове и една дъщеря - 15-годишната сега тийнейджърка е безспорният център на семейството, призна с усмивка дипломатът.

автор: Бранислава Бобанац, Имран Сайед

Фото Стоян Йотов

Ваше Превъзходителство, разстоянието между Исламабад и София е повече от 6000 км. Как българският и пакистанският бизнес могат да го „съкратят“?

- Разстоянието между двете столици по суша, през Северен Иран и Турция, е дълго, но с влак изминаването му отнема 7 дни, а като включим и други градове в Китай и Индия, ще са необходими до 10 дни. Не разстоянието е проблем за икономическите отношения между нашите две страни.

Големият проблем пред бизнеса е съществущата огромна информационна пропаст. Народите на България и Пакистан не познават потенциала на другата страна. Фирмите в двете страни не знаят една за друга. България е фокусирана най-вече върху Европа и САЩ, и може би единствено върху Китай в Азия. Търговията на Пакистан е насочена към Северна Америка, Западна Европа, Близкия изток и Китай. Ние като че ли пренебрегваме Централна и Източна Европа.

С дейността си се опитвам да насърча и да дам тласък на българските фирми да мислят за пакистанските износители и обратно. Необходимо е двете страни да осигурим по-широко взаимодействие между бизнеса и достъп до информация за пазарите. Това е главното предизвикателство пред нас и нашите отношения сега.

- В такъв случай как оценявате днешното равнище на икономическите отношения между България и Пакистан? През 2015 г. двете страни отбелязват 50 години от установяването на дипломатически отношения.

- Пакистан цени отношенията си на приятелство и сътрудничество с България и желае да ги разширява. Ние обаче имаме една сериозна „дупка“, която в голяма степен е причина за информационната пропаст. Нашето правителство затвори посолството ни в

София през 1980 г. и то бе възстановено едва през 2009 г. Тези 29 години доведоха до прекъсване на бизнес връзките, липса на информация, непознаване на двете страни и народи. Аз съм вторият посланик след възобновяването на мисията и започнах почти от нулата, за да установя необходимите политически, социални и институционални контакти.

През 2014 г. търговският стокообмен между нашите две страни достигна близо 35.3 млн. щатски долара, което представлява ръст от 75% само за една година! Това увеличение е истински феномен, но то не отразява възможностите, които съществуват. Потенциалът е огромен и ние можем да направим много повече. Моето огромно желание и цел е да успее да помогна възможно най-скоро стокообменът да достигне 100 млн. долара.

Експортът от Пакистан за България е близо 21 млн. долара и се състои най-вече от текстил и текстилни изделия, хирургически инструменти. България изнася за Пакистан главно електрически изделия, акумулатори и сепаратори.

Пакистан с населението си от над 180 млн. души предлага огромен алтернативен пазар. България може да се възползва и от развиващата се икономика на страната ни, която правителството успя да съживи през последните 2 години. Брутният вътрешен продукт на Пакистан нарасна с 4.5% през 2014 г., което е най-високият ръст от 2008 г. насам. През 2015 г. растежът на БВП се предвижда да бъде 5.5% и да достигне 7% през 2017 - 2018 г.

Двете страни имат възлово географско местоположение в Европа и в Азия. Те трябва да започнат да използват своите естествени предимства, като станат центрове на търговските маршрути между двата континента.

- Но, за да стане това, трябва да се прескочи информационната пропаст, за която говорите. Какви мостове за бизнеса изграждате?

- Ние правим специални усилия да свържем бизнесмените и да насърчим контактите между тях, както и да ги информираме за възможностите. Участието на България в изложението IDEAS 2014 в Карачи бе една от първите стъпки за изграждане на такива мостове. Повратна точка в нашите двустранни отношения стана първата сесия на Българо-пакистанската междуправителствена комисия за икономическо сътрудничество и съпътстващият я бизнес форум, които се проведеха през юни тази година в София.

Това беше първата среща на представители на български и пакистански фирми. Форумът им осигури необходимата платформа за споделяне на информация и опит. Сериозна стъпка в насърчаването на икономическите контакти са трите споразумения, които бяха подписани през юни. Те са за сътрудничество между агенциите за малките и средните предприятия в България и Пакистан, между Българската търговско-промишлена палата и Федерацията на пакистанските търговско-промишлени палати и между аграрните университети във Файсалабад и Пловдив.

Освен това в рамките само на три месеца в България дойдоха две големи делегации на пакистански компании, които проучваха как да включат България като дестинация за конферентен туризъм. Част от усилията за опознаване и създаване на взаимен интерес бе и посещението на група високопоставени лица от Пакистан, любители на голфа, които са и потенциални инвеститори.

- Какви перспективи дават трите нови споразумения за разширяване на икономическите отношения между България и Пакистан и как ще ги осъществите?

- Много важен е меморандумът за сътрудничество в областта на малките и средните предприятия, по който вече работим. Амбициозният ни проект предвижда изграждане на търговски инкубатор за Европа в България /ПІЕ/.

Чрез инкубатора искаме да засилим търговията на Пакистан със страните от Централна и Източна Европа, с членките на ЕС, и да създадем център за подпомагане и връзка на европейските, българските и пакистанските фирми. Ще бъдат определени 20 - 25 малки и средни компании в Пакистан, които вече правят добър бизнес със Западна Европа, но нямат достатъчен капацитет да установят нови търговски отношения. Те ще изпратят в София своите изделия и

ценова листа – сигурен съм, че ще бъдете много впечатлени от цените им! В София ще бъдат поканени да дойдат европейските предприемачи, които се интересуват от такава продукция, но се колебаят да пътуват до Пакистан заради проблеми със сигурността. На място те ще могат да разгледат изпратените образци и чрез скайп връзка - в инкубатора ще бъдат инсталирани 5 - 6 големи екрана, ще могат да разговарят с износители в Пакистан, да обсъждат техните изделия и условия. Планираме да се изгради и склад на едро в Бургас и стоките да се транспортират през пристанищата в Бургас и Варна към крайните потребители в други части на Европа.

Създаването на търговския инкубатор е моя главна цел, защото той е начин да се изградят нови търговски отношения на Пакистан с Европа през България. Той ще бъде изгоден и за България, която ще привлече бизнес от други европейски страни. Така тя може да се превърне в хъб за икономическите и търговските маршрути между Европа и Азия.

- На бизнес форума през юни бяха обсъдени много области – търговия, икономика, селско стопанство, транспорт... Кои са конкретните и реални търговски ниши, в които България и Пакистан могат да развият бизнес отношенията си?

- На първо място поставям информационните и комуникационните технологии. България има добри компютърни специалисти, а ние имаме голям пазар и потенциал за развитие.

Големи възможности съществуват и в селското стопанство. Ние имаме нужда от опита на България в млечната и месната промишленост. Пакистан произвежда и консумира много мляко и месо, но е необходимо да развие двата отрасъла по-добре. Разговарях вече с министъра на земеделието за изпращането на експерти в Пакистан, които да видят ситуацията на място и да помогнат.

Нови благоприятни възможности се откриват също в минната индустрия, особено в добива на въглища. Също така в областта на производството на енергия. Промисленото производство на Пакистан расте, увеличава се необходимостта от енергийни доставки за индустрията.

Пакистан успешно развива текстилната си индустрия, селското стопанство, производството на морски храни и подправки, кожени изделия, медицински инструменти, спортни стоки, но българският бизнес все още не ги познава добре и не проявява достатъчно интерес.

ПЛАНИРАМЕ ДА СЕ ИЗГРАДИ СКЛАД НА ЕДРО В БУРГАС И СТОКИТЕ ДА СЕ ТРАНСПОРТИРАТ ПРЕЗ ПРИСТАНИЩАТА В БУРГАС И ВАРНА КЪМ КРАЙНИТЕ ПОТРЕБИТЕЛИ В ДРУГИ ЧАСТИ НА ЕВРОПА



Освен това Пакистан провежда либерална инвестиционна политика. Правителството създаде специални икономически зони, където се предлагат стимули за инвеститорите, като например 10-годишна данъчна ваканция. Българският публичен и частен бизнес може да се възползва от тези нови възможности.

- Виждате България като търговски хъб, мост за Пакистан към Европа. А как Пакистан може да стане врата за българския бизнес към големия азиатски пазар?

- Разбира се, връзката е двупосочна и точно това е причината за сътрудничеството и приятелството ни. Пакистан е трансазиатският хъб за транспортни връзки по суша с Централна Азия. Ние граничим с Китай

и Индия – страни с огромно население. Ако искате да се свържете с тези два големи пазара по суша, най-лесният път е през Турция, Иран и Пакистан и оттам към Китай и Индия, при това само за 10 дни с влак.

Огромни перспективи за развитие се откриват с т. нар. Китайско-пакистански икономически коридор. Китай се ангажира да инвестира 46 млрд. долара в следващите 15 години, 8 млрд. от които тази година, за изграждането и развитието на мегапроекта през общата ни граница на североизток. Това ще е мащабен комплекс от магистрали, жп линии, фибро-оптически връзки, тръбопроводи за природен газ и петрол. Този коридор е свързан с цялостното развитие на нашата икономика и не само Пакистан, а и други държави, включително България, могат да се възползват от новите огромни възможности.

- Различното законодателство и административни процедури създават ли пречки за правенето на съвместен бизнес?

- Втората основна пречка след липсата на информация, за която вече споменах, са визите. Пакистан издава визи за българските бизнесмени само за 3 дни, на България обаче са необходими 3 седмици, за да удовлетвори нуждите на нашите предприемачи. Може да се помисли за механизъм през търговските камари за облекчаване на тази процедура, когато става въпрос за сериозни бизнес контакти.

- Като представител на Ислямска Република Пакистан ще уверите ли българския бизнес, че е безопасно и сигурно да работи в страната ви? Неспokoйната обстановка в района също възпира потенциални инвеститори.

- Представата, че Пакистан е „опасно“ място, е напълно погрешна. В международните новини Пакистан често се свързва с тероризъм. Трябва да отворим нов прозорец в умовете на хората с други послания, с новини и разкази, различни от тези в обичайните медии. Искам да подчертая: Пакистан е необятна страна с огромни възможности за бизнес и инвестиции. Няма опасност за никого. Когато българските и европейските бизнесмени дойдат в Пакистан, сами ще се убедят в това. **Ш**



Четири сезона ОФИС В ГОРАТА

СТАРТЪП ИНИЦИАТИВА СЛОЖИ
ЧЕПЕЛАРЕ НА КАРТАТА НА СВЕТОВНИТЕ
ДЕСТИНАЦИИ ЗА ДИГИТАЛНИ НОМАДИ

автор: Яна Колева

Когато търсите нови идеи и нови предизвикателства във вашата работа, нова среда и контакт с нови хора, когато просто ви се прииска да смените градския пейзаж и добре познатото работно място със зеленина и чист въздух сред природата, „Офис в гората - Чепеларе“ е една чудесна възможност.

Инициативата „Офис в гората –Чепеларе“ комбинира coworking, coliving и vacation (споделен офис, споделено място за живеене и ваканция). Така се ражда терминът coworkation, или почивка по време на работа. Това е сравнително нова тенденция при растящата популярност на coworking пространства-

та. Дигиталните номеди и фрилансърите обичат да работят от различни локации, докато пътуват по света сами или със семействата си. Най-популярните дестинации, които успешно съчетават работа и почивка, са на остров Бали в Индонезия, в Испания и Португалия през лятото, както и в Австрия през зимата.

Началото

Двигател на проекта Office In The Woods са Станислав Вангелов, съпругата му Полина Стоянова и Цветелин Андреев. Идеята да развият мрежа от coworkation обекти се родила преди година, когато се свързали чрез общ приятел от пловдивския ха-

керспейс. Тримата решили, че обединението прави силата, и така създали Office In The Woods. Станислав и Полина се заели с организацията на първия летен CoWORKATION Camp Чепеларе – лаптопаджийски лагер за дистанционно работещи хора във временно споделено работно пространство в планината с всички удобства и 30 mbit интернет. „Това, което ни радва и вдъхновява, е, че даваме възможност на хората да станат по-продуктивни, да избягат от натоварената градска среда, да презаредят в планината. За всеки „лаптопаджия“ тук е като на зелено училище, но за възрастни“, разказва Станислав Вангелов.

Локация

Office In The Woods има две локации в Чепеларе - първата е офис сграда в самия град с обособени стаи за работа за 60 човека, зона за релакс, както и зала за събития и конференции за още 100 души. Конферентната зала спокойно може да се превърне и в отворено офис пространство. Сградата е на комуникативно място – до нея се стига пеша за 2 минути от автогарата, за 5 минути от центъра и за 15 минути от най-отдалечената точка на града.

Втората локация е във вилата „Мечи чал“ на близо 1 км над Чепеларе на връх Мечи чал (1873 м надморска височина) и е в близост до ски пистата. Вилата е предвидена за 22-ма души. Пространството позволява да се обособят няколко работни къта. За разпускане може да се ползва градината с хамаци, а също поляните около вилата, всеки може да тренира на открито, да посети сауната или да направи разходка до вековното смърчово дърво с 23 върха на име Чепеларските юнаци.

Полина и Станислав предлагат кетъринг с домашно приготвена храна, за да се пести ценното време на лаптопаджиите и работният процес да не се прекъсва. Организируют разнообразни спортни, културни, кулинарни и туристически активности за свободното време.

Потребители

„Офис в гората – Чепеларе“ е подходящ за хора на свободна практика, малки фирми и стартапи, предприемачи и дигитални номади от цял свят. Идват корпоративни служители, както и цели отдели на фирми, на които работата им позволява да работят дистанционно. Тук вече са били екипите на 20-ина компании, сред които HP, VMWare, trendo.

bg, grabo.bg, Interlecta, StangaOne1, Dreamix.eu, Composity, Camplight, FinTech Partner, Absart, MTB-BG.com, SumUp, Mnogoperki, SAG, WiseCreation, Intelsoft, First Online Solutions, Turn.

Хоризонт

През цялата година екипът на Office In The Woods организира изнесени офиси по заявка. Предстои зимен ски и сноуборд лаптопаджийски лагер за любителите на зимни спортове в Чепеларе и Пампорово. Пакетът ще предлага работно пространство, настаняване, лифт карта, ски и сноуборд оборудване, ски и сноуборд обучение, зимни анимации и работилници, семинари и забавни активности през свободното време вечер.

В Чепеларе вече са били дигитални номади от цял свят, привлечени от уникалните природни дадености и добрата организация за пребиваване. Една от целите е през зимата в Родопите да дойдат поддръжници на иновативната криптовалута bitcoin. Така Чепеларе и Пампорово ще се превърнат в първата в Източна Европа ски зона, в която се приемат BTC. През това лято три компании вече са платили с биткойни за престоя си в „Офис в гората“. □



Под вековното смърчово дърво с 23 върха на име Чепеларските юнаци

СТАНИСЛАВ ВАНГЕЛОВ

Роден и израснал в Чепеларе, града на скиите и ски спорта. Възпитаник е на чепеларската гимназия СОУ „Васил Дечев“, която по онова време е бизнес колеж по английска програма. Във висшето си образование, получено у нас, прави микс от няколко специалности - информационни технологии, финанси и мениджмънт. Професионално от 2006 г. се занимава с уеб разработване и уеб маркетинг. Близо пет години е ангажиран с продажба на онлайн реклама в една от най-големите медийни групи в България. През есента на 2012 г. напуска корпоративния свят и със семейството си се установява в Чепеларе.

ПОЛИНА СТОЯНОВА

Тя е с над 10-годишен опит в сферата на маркетинга, продажбите и бизнес развитието за няколко глобални фирми. Двамата със съпруга й Станислав са организатори на ЧЕПЕЛАРЕАДА chepelareada.com, забавно събитие и тиймбилдинг за ски и сноуборд през зимата и за байк и бягане през лятото с



Най-голямото удовлетворение за Полина Стоянова и Станислав Вангелов е, че работата им позволява да си „импортират“ в Чепеларе „свежарки“, с които да обменят идеи и да дават прилив на живот в родопския град

разнообразни препятствия като стрелба с фунийки по мишена, скачане с чували, спринт до екипировката, пиене на ободряваща напитка.

ЦВЕТЕЛИН АНДРЕЕВ

Въвлечен е в технологичната стартър индустрия от 2003 г. като съосновател, партньор и мениджър, а от време на време и Java Full Stack разработчик. В момента е Full Stack Manager и активен блогър. Свири, преподава и управлява в www.kabagaida.com. Практикува устойчиво земеделие и начин на живот. Инициатор е на Горска детска градина в с. Бистрица. ☐

СПОДЕЛЕНО

Яна Влъчкова, оперативен директор на Swipes: Инициативата „Офис в гората“ събра екипа ни на едно място в различна от ежедневната обстановка. Нашата цел беше да създадем планове за бъдещето на компанията. Всички от екипа се включиха с креативни идеи и през целия престой кипяхме от енергия. „Офис в гората“ ни зареди с нови сили.

Митко Иванов, маркетинг специалист в Swipes: От малък съм израснал близо до гора и животът в хармония с природата за мен е нещо естествено. Благодарение на хора като Станислав Вангелов и свободата, която предлагат много професии, започнахме да се радваме на явление като „Офис в гората“. Препоръчвам такъв лагер на всеки, който търси да преосмисли стратегията си в бизнеса или да развие нов план за действие. Работата под един покрив ражда синергичен ефект, който носи големи дивиденди.

Никола Павлов, управляващ партньор на grabo.bg: Прекарахме няколко дни по лаптопджийски в Office In The Woods и сме изключително доволни. Промяната на обстановката ни се отрази вдъхновяващо. Беше сплотяваща, беше като почивка, но и ефективна откъм свършената с желание работа. Средата е благоприятна и за нови запознанства с хора от нашата кръвна група.

Петко Попадийски, компютърен специалист, HR: Желанието ми беше да избягам от повтарящото се ежедневие - от 9 до 18 на работа и след това къщи. Новата обстановка повдигна креативността и енергията ми въпреки 8-часовия работен ден пред компютъра. Тук срещнах страхотни професионалисти.

Мая Банкова, уеб дизайнер на свободна практика: Предимствата спрямо Пловдив са по-комфортни температури, които подобряват

работния процес, качеството на съня и общия тонус. Заедно с това – свеж въздух и чиста вода, добра храна и тишина, интересни контакти с колеги, които иначе няма как да срещнеш.

Любомир Петров, програмист: Интернет връзката беше супер, успех да си почина, да свърша доста работа и едновременно с това да си направя разходка из Родопите. Определено великолепна идея и изпълнение от страна на екипа.

Яна Георгиева, front end developer, First Online Solutions - Варна: Държах на бърз и непрекъснат интернет достъп, за да работя спокойно. Това беше налице. Освен добре свършената работа, за една седмица успех да се заредя с много положителни емоции, да дишам свеж въздух и да срещна интересни хора. Хубаво е, че днес повече професии позволяват отдадено работно място. ☐



-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**





Когато и колкото **ПОИСКАШ**

Ако правите това, което винаги сте правили, ще получавате онова, което винаги сте получавали - твърди Тони Робинс, определян като бизнес гуру, предприемач, лайф коуч и експерт по самоусъвършенстване. Но как да излезем от обичайното русло и да станем по-успешни в личен и в професионален план? Има един достъпен начин и за него ще ни разкаже Георги Георгиев, който управлява агенцията за организация на бизнес събития и обучения ToTheTop. Срещите с именитите лектори самият него го зареждат с мотивация да реализира идеите си.

автор: Яна Колева

До правилния начин на действие се стига по два пътя: единият е чрез „проба-грешка“, а другият – като ползваме напътствията на хора, които знаят как. Георги Георгиев вярва в позитивния ефект на втория начин за придобиване на ноу-хау: „Един-два отделени дни за среща със знание и опит в дадена област са инвестиция, която носи бъдещи ползи.“

Вътрешното горене

„Меките“ умения са онзи невидим двигател, чрез който ще накарате вашия клиент да пристъпи към сделка, те по необясним начин градят доверие и дават сила на всеки, който ги притежава. Едни умеят да преговарят, да продават, да управляват, а други – не. Но ако тези черти на характера не са вродени, те се развиват. Има начин слабостите да се потиснат и да се даде превес на определени качества,

така че да станеш бизнес лидер, умел търговец или ръководител, който владее тайните на мотивацията. Освен това самомотивацията може да има решаващо значение за личния успех, така че всеки е добре да овладее нейните механизми.

Таргет

На бизнес обученията и семинарите по самоусъвършенстване, лидерство и умения за водене на преговори, организирани от ToTheTop, най-чести гости са предприемачи и мениджъри на различно ниво в бизнеса. В аудиторията са дори собственици и управители на някои от най-големите компании в България. Не защото те нямат възможност за лична консултация с най-добрите експерти в дадена област, а заради синергията в залата. Бизнес обученията са полезни както за хора, които са в началото на своята кариера, така и за опитни професионали-

БИЗНЕС ОБУЧЕНИЯТА ЩЕ ВИ ПРЕДПАЗЯТ ОТ ЛУТАНЕ И ЗАГУБА НА ВРЕМЕ, ТЕ ЩЕ ВИ ДАДАТ И ХЪС ЗА ДЕЙСТВИЕ, УВЕРЯВА ГЕОРГИ ГЕОРГИЕВ ОТ TOTNETOP

сти с високи постижения в дейността си.

Нов подход

Кризата промени и самите обучения. Преди нея лекторите залагаха на готови формули за продажби, за поведение, за лидерство, за мотивация. Сега много от техниките са насочени към личностното развитие на лидера, който да се научи сам да открива верния път в бизнеса, вместо да се доверява на „изпитани рецепти“, тъй като никой по-добре от него не познава конкретната ситуация, в която той работи. Затова въпросите в залата са изключително ценни, тъй като те помагат да се намери гъвкав модел с по-широко приложение. Та нали $2 + 2$ е равно на 4 , както и $3 + 1$. Всеки има свой подход и гледна точка. Споделените идеи често водят до генериране на по-успешни решения. Сега най-добрите лектори не се стремят да дадат универсален ключ, а да развият умения, които да работят в различни ситуации. Но ако някой, отивайки на обучение, очаква да получи решение за всяка ситуация, най-вероятно това да не стане. Там обаче ще се предложат нестандартни идеи и ще се представят полезни техники, които може веднага да сработят, уверява Георги Георгиев.

Успешни преговори

Когато кани лектори от чужбина, Георги Георгиев предварително ги запознава със спецификите на страната и на бизнес средата. Често българите са скептично настроени към нови предложения и редовно отказват предложението на самото предложение. Затова онези, които водят преговори, трябва да се научат да провокират комуникация с отсрещната страна. Едва след това може да се търсят нуждите на клиента, да се разчита на бизнес етикет, на ключови подходи за влияние при преговори и при предоставяне на оферта. Дерек Арден е международно признат лектор по водене на преговори, който прави

обучения у нас по покана на ToTheTop. На семинара през 2014 г. той споделя 3 техники:

1. Подготовка за преговори – да се проучи не само компанията, но и човекът, с когото ще се преговаря. Малки детайли за личността, с която ще седнем на „кръглата маса“, може да ни свържат или да ни предпазят от провал.

2. Преговорите в личния живот, с децата или в бизнеса имат много сходни принципи. Един от тях е, че за да са успешни, и двете страни трябва да получат нещо. Каквито и „козове“ да имате срещу другата страна, винаги трябва да оставите нещо и за „опонента“, в противен случай сделката може да пропадне.

3. Изходна точка – при всички преговори трябва да си създаваме „изходна позиция“, при която напускаме преговорите. Колкото и да желаем дадена сделка, подготвената „изходна точка“ може да ни спести много загуби, но може и да провокира отсрещната страна към действия, които да доведат до подписване на договор.

В началото на декември Дерек Арден ще проведе семинар „Успешни преговори“. Малко преди това са семинарите с Паоло Руджери и Майк Огилви от календара на ToTheTop.

Ползи

Обученията, освен полезни знания, дават предимството за създаване на ценни контакти и обмен на идеи с хора, които имат пресечна точка на интереси. Това взаимодействие

често довежда до генериране и на нов бизнес. Ефектът от тези обучения измерваме с постигането на по-високите цели, които си поставяме, с новите хоризонти, които се отварят пред нас, или със свободата, която получаваме, след като с нови техники решим стари проблеми. Или, както казва Тони Робинс, успехът е да правиш това, което искаш, когато искаш, където искаш, с когото искаш, колкото поискаш. [U](#)



Бизнесът на Георги Георгиев е фокусиран върху обученията за развитие на умения и бързият му напредък като предприемач е най-доброто доказателство за тяхната ефективност

Дарина Пенева:

НА НОВАТА ПОЗИЦИЯ ТРЯБВА ОТНОВО ДА СЕ ДОКАЖЕШ

ВСЕ ПО-ЧЕСТО ОТ МЕНИДЖЪРИТЕ СЕ
ОЧАКВА ЧРЕЗ КОУЧИНГ УМЕНИЯ ДА
РАЗВИВАТ ХОРАТА В ЕКИПА СИ

Последните две години са динамични за българската икономика и това се отразява на пазара на труда. Наблюдаваме засилено търсене за високи мениджърски позиции в производствените компании, във фармацевтичния сектор, както и в бизнеса с бързооборотни стоки. Има повишен интерес към услугата директен подбор и от страна на български фирми.

Намирането на подходящите професионалисти

невинаги е лесно. Има компании, които са като магнит за кандидатите - заради добрия имидж, добрите бизнес практики и лидерските им позиции на пазара. Има проекти, които изискват от нас постоянство, гъвкавост, креативност и търсене на нестандартен подход. Позициите, при които е необходима релокация или по-интензивно пътуване, понякога се оказват немного атрактивни, дори и във водещи компании. Най-голямото ни предизвикателство обаче е, когато работим за стартиращ бизнес.

Клиентите ни приемат като партньор, който да им помогне в намирането на подходящия кандидат за конкретна роля. Причините за търсенето са различни - недоволство от постигнатите резултати, напускане на мениджъри, стъпване на нови компании в България, които искат да наемат местен човек да стартира бизнеса, понякога обхватът на ролята се променя и се

търсят нови изпълнители. За нас е важно да знаем причините за търсенето, за да сме максимално полезни при подбора на точния кандидат. Всеки проект, който ни се възлага, е сложен и комплексен, защото всяка компания има свои специфики, както и всеки кандидат е уникален. Нерядко с новонаетия човек се цели някаква промяна и консултанти като нас съдействат за това. В повечето случаи компаниите са опитали да решат даден проблем, но не са се справили сами. Погледът отвън им дава по-ясна картина: това може да са неефективни екипи, конфликтен мениджър, недобри резултати...

Търсенето на конкретни професионалисти се променя с динамиката на самата компания и на пазара. Нашите наблюдения показват, че ключови за успеха на всеки топ мениджър са лидерските умения, стра-





Дарина Пенева е изпълнителен директор на българския офис на „Стантън Чейс“ - американска компания за директен подбор на персонал със 72 офиса в 43 страни, и е на тази позиция от стартирането на бизнеса в страната през 2006 г. Тя има повече от 19 години опит в областта на набиране и подбор на персонал за мениджърски позиции, както и значителен опит в оценяване на компетенции, провеждане на обучения и идентифициране и развиване на личностен и мениджърски потенциал.

тегическото мислене, гъвкавостта, адаптивността и умението да управляват промените, както да вдъхновяват и да развиват хората. Тези компетенции заедно с креативността и устойчивостта на стрес са

ОСНОВНИ СЪСТАВКИ НА РЕЦЕПТАТА НА УСПЕХА

и именно това компаниите изискват от мениджърите си. Все по-често от ръководителите се очаква да имат коучинг умения – да развиват хората в екипа си, като не им дават конкретен отговор, а съдействат те сами да намерят решението на проблема. Затова разширихме портфолиото си с нова услуга – екзекутив коучинг и екзекутив менторинг.

Интересна тенденция се очертава при търсенето на финансови директори и мениджъри, където освен финансовата компетентност, от кандидатите се очаква да познават бизнес модела на компанията, да имат лидерски умения и предприемачески дух, както и да са разпознаваеми извън организацията, да са ориентирани към клиентите и активно да развиват мрежата си от контакти.

Живеем в свят, който все повече се отваря. В днешно време много млади хора след завършване на гимназия отиват да учат в чужбина и повечето намират реализация зад граница. Все по-често при подбор на средни и висши мениджърски позиции компаниите в Европа не поставят географски огра-

ничения, а правят отворени трансгранични търсения и се фокусират върху

КОМПЕТЕНТНОСТ, ЛИЧНОСТНИ КАЧЕСТВА, ПОТЕНЦИАЛ

и „меки“ умения. Ето пример от нашия опит - проведохме международен подбор за западноевропейска компания, като търсенето стана в над десет страни от Централна и Източна Европа. Препоръчахме български кандидат и от всички интервюирани именно той беше одобрен за ключова позиция с отговорности за голям брой държави. Не са малко случаите, в които българи биват предпочетени за регионални роли, за по-високи позиции или за същите позиции, но за много по-големи пазари.

Новата позиция е ново начало – независимо колко успешен е бил преди това, в новата роля мениджърът трябва да се докаже отново и да се впише в средата и в екипа, да бъде възприет като авторитет. Добре би било професионалистите, които поемат „кормилото“ в нова за тях компания, да подхождат с откритост и достъпност към колегите си, да се опитат да уловят пулса на организацията, основните принципи, които са част от фирмената култура, да вникват в бизнес модела и добрите практики. Ако новата позиция е в чужбина, да имат предвид културните различия, народопсихологията, спецификите в комуникацията, в управлението, в икономическата среда. □

ОТ БУРГАС ДО СИЛИЦИЕВАТА ДОЛИНА

ДА СЛЕДВАШ УВЛЕЧЕНИЯТА СИ - ТОВА Е ФОРМУЛАТА, КОЯТО
НАПРАВИ ХРИСТО СТЕФАНОВ ПРОДУКТОВ МЕНИДЖЪР ПО
КАЧЕСТВОТО НА ВИДЕО РЕКЛАМИТЕ В YOUTUBE

Историите на успеха винаги са вълнуващи. В тях има страст и амбиции, късмет и попътен вятър. Ще ви срещнем с Христо Стефанов, продуктов мениджър по качеството на видео рекламите в YouTube. С него ни свърза... сп. „Икономика“. Той е наш читател. Вдъхновен от публикации в списанието, Христо пожела да сподели своя път към успеха, за да даде увереност, че винаги си струва да следваме мечтите си.

96

КАРИЕРА

автор: Татяна Явашева

Христо Стефанов е израснал в Бургас, а днес в Калифорния отговаря за качеството и оптимизацията на рекламите в YouTube. Екипът му се опитва да ги направи интересни и полезни. За целта разработват най-модерни алгоритми и системи за машинно самообучение, което е сериозна техническа задача. Лидерството за него също е голямо предизвикателство. „За да мотивираш колегите, се изисква всеотдайност, неизчерпаема емпатия и силна визия. Всеки ден трупам опит“, казва Христо.

Път

Учил в математическа и в английска гимназия в Бургас, след което завършил компютърни науки в Софийския университет „Св. Климент Охридски“. Продължил в Холандия със стипендии - логика в Амстердам, последвана от магистратура по бизнес информатика в Утрехт: „По време на обучението си се занимавах с най-разнообразни и полезни дейности - състезавах се по математика и информатика, стажувах и работих като програмист, преподавах в университета, организирах научна рабо-



Стъпки към успеха

1 Следване на увлеченията си - банално, но изпитано. Успявал съм единствено, когато съм се занимавал с неща, които страстно харесвам, уверява Христо Стефанов.

2 Усилена работа - в ученето, при изпълнението на професионалните ангажименти, при подготовката за интервюта и изпити, в отношението с хората, във всяко начинание.

3 Търсене на възможности, с които да се откриеш – в случая на Христо това са участия в състезания по математика, информатика, предприемачество, преподаване, международен опит, стажове във водещи компании.

4 Престижно образование - името на университета има огромно значение. Отваря множество врати.

та, направих наивни опити за стартъп“.

Любопитство

Като възпитаник на елитна IT специалност в Софийския университет, виждал пред себе си отлични възможности за реализация в България. Но просто от любопитство заминал за Холандия със стипендия по програма „Еразмус“ - искал да види какво се предлага в чужбина. Това станало точно в началото на неговата магистратура по предприемачество в СУ, когато се колебаел между академична, индустриална и предприемаческа кариера. Решил, че няма по-подходящ момент да задоволи любопитството си към света и към науката. Така отишъл да учи в Амстердам.

Опит

Христо Стефанов установил, че престижните западни университети не превъзхождат сериозно водещите специалности в СУ „Св. Климент Охридски“, но предлагат неизмеримо повече възможности. „В Холандия най-естественото нещо беше да направиш стажове във водещи компании като IBM, Shell, Deloitte, да организираш лятно училище и научна работа в Индия. Международен обмен е опитът, който най-горещо препоръчвам на всеки ученик и студент - общуваш с хора от цял свят, от

които научаваш различни начини за решаване на проблеми. Практикуваш и чужди езици. Но най-вече осъзнаваш, че пред теб има много възможности и е неочаквано лесно да се възползваш от тях“.

Зад Океана

Следващата стъпка за Христо Стефанов е „Гу-гъл“ в Силициевата долина. Решението да замине за САЩ е най-трудното в живота му, особено в личен план. Тежко е да се разделиш със семейството и средата си, особено когато в България и в Европа ти харесва, при това има чудесни възможности за кариера, без нужда от такива жертви. „Страстта ми по технологиите наклони везните. Разбрах, че ако искам да съм на гребена на информационните технологии и да влияя на развитието им, трябва да съм в Калифорния. За всеки с подобни колебания имам съвет - няма сериозни негативи да пробваш. Винаги има обратен път, а натрупаният опит би дал още по-големи възможности“ - уверява Христо.

Предприемач

Като студент направил два наивни опита да създаде свой бизнес. Първият бил по време на следването в СУ, а другият - по време на магистратурата му в Холандия. Но и двата замрели на ранен

етап. Единият е за система за автоматизация на дома, а другият - за изкуствен интелект, който да открива най-перспективните кандидати за работа на база резюмеята им. И двата са в неподходящ момент - нямал усещане за завършеност на образованието си, не бил готов за такава стъпка. Наличието на професионална опитност в тези ситуации би била безценна. В първия случай са нужни бизнес умения, а във втория - технически умения в областта на изкуствения интелект и лингвистика-та, обяснява Христо Стефанов.

Стартъп

Винаги можеш да работиш за компания, но не всички етапи от живота са еднакво добри за стартиране на свой бизнес. Няма неподходящи моменти, но има изключително благоприятни ситуации - веднага или скоро след следването, за предпочитане след натрупване на 2-3 години опит; преди да създадеш семейство или когато семейството ти е стабилно и децата са пораснали. Въпросът за риска според Христо е интересен от финансова и от лична гледна точка. Мнозина не осъзнават, че в IT сферата финансовият риск е изключително нисък. Необходимо е да имаш възможност да се издържаш без доход за година или две. Стартираш ли, до една година трябва да успееш да намериш инвестиция, което ще е сигнал, че си заслужава да продължаваш. Неуспехът обаче не е повод за тревога – опитът винаги те прави още по-ценен кадър. Ако страстта ти е да основеш компания, две години инвестиция на време и усилия е ниска цена. В личен план създаването на собствен бизнес крие други рискове. Можеш ли да балансираш между работа и личен живот, като запазиш здравето си? Как ще се справяш с напрежението и трудните моменти? Ще имаш ли време за семейство и свои цели? Работата в компания дава по-лесни отговори на тези въпроси, но по-рядко предлага същата възможност да осъществяваш смели фантазии и да променяш света, обобщава Христо Стефанов.

Прогноза

„Очаквам революционни промени в начина, по който „общуваме“ с машините. Услуги и продукти като Google Voice, „Сири“ и „Амазон Ехо“ вече дават възможност да използваме глас, за да решаваме дребни задачи като настройване на аларми, инициране на обаждане, проверка на прогнозата за времето. Очаквам с развитието на тези технологии гласът в комбинация с жестове да стане най-лесният и естествен начин за общуване с машините“, посочва Христо. Той прогнозира, че не е далеч времето, когато с глас ще управляваме уредите в дома и дистанционно ще пазаруваме с гласови команди, ще говорим на колите си и ще решаваме сложни задачи, които изискват диалог - например да планираме следващата си ваканция или да намерим отговора на заплетен казус. [U](#)

Фактори за създаването на работещ стартъп



Етап - важно е да опиташ в подходящ момент от живота си, когато си готов да оставиш други цели на заден план. Ако има изгледи за успех, би ли изоставил следването или работата си? Имаш ли семейни задължения, които правят момента неподходящ?

Екип - изключително важно е да има доверие и разбирателство, разнообразни умения, сходна нагласа и страст към проекта. Късметът да попаднеш на такива хора също е от значение.

Опит - препоръчителна е комбинацията от технически и от бизнес умения. Те може да се придобият по време на следването и със стажове. Незаменима може да се окаже практиката в компания, където се учиш от доказани професионалисти в реална среда.

Атанас Райков:

VIBER

залага на българско съдържание

Атанас Райков е завършил стопанско управление в СУ „Св. Климент Охридски“ и е магистър по мениджмънт в телекомуникациите. Започва кариерата си на 20 години като „зелен стажант“, докато още е студент в университета. Днес вече е на 30 години и е генерален мениджър за Централна и Източна Европа на едно от най-популярните приложения в света Viber. Той получава предложението само преди няколко седмици чрез съобщение в социалната мрежа LinkedIn. С него коментираме актуалните теми в телекомуникациите, предстоящите новости във Viber и как България постигна привличането на компанията.

автор: Александра Сотирова

Г-н Райков, разкажете за кариерата си досега. Какво Ви помогна компания като Viber да предпочете Вас за свой мениджър за региона?

- Когато започнах работа като стажант във „Виваком“ през 2005 г., компанията още не беше започнала мобилния си бизнес. Аз се присъединих към екипа, който стартира „Вивател“. Тогава започнахме от нула, а година по-късно операторът вече имаше стотици хиляди клиенти. В тази компания аз преминах през различни отдели и отговорности, свързани с маркетинговата и търговската дейност, но постепенно отговорностите ми се разширяваха. Накрая вече отговарях за стратегията, за новите продукти, за партньорствата в най-иновативните сфери на мобилния бизнес. Това на практика беше моето училище и ми даде много контакти, знания, умения и поглед върху това, което се случва в индустрията.

След 10 г. в компанията реших, че е време за промяна. Исках да се насоча към най-интересната за мен сфера – приложенията и платформите, които имат огромен мащаб, развиват се бързо и наистина в най-голяма степен променят живота на хората в днешно време. Viber беше предизвикателството, което търсех. Но всъщност, вместо аз да го намеря, то ме намери.

- Компанията първо избра България за представителство, или първо избра Вас за генерален мениджър за региона?

- Без да звучи нескромно, причината Viber да избере за свое представителство България е свързана с това, че те първо избраха мен и затова офисът ще бъде тук. От компанията са намерили български специалист в мое лице и тогава са решили, че офисът за Централна и Източна Европа ще е в България.

- Колко българи работят във Viber?

- За момента аз съм първият, но се надявам, че ще има още много българи, които ще се присъединят към нас както тук, така и в световен мащаб. Тече наемането на екип, който ще бъде базиран в София. Имам голям набор от предложения за български специалисти.

- Как Viber ще отговори на нарастващите желания на потребителите?

- Това е голямо предизвикателство. Колкото повече потребителите са свикнали с една услуга и я харесват, толкова повече се покачват техните очаквания. Всеки недостатък, който се появява, те възприемат сериозно, защото разчитат на приложението. Това е нещото, което ни мотивира, затова и поставяме винаги на първи план продукта. Viber никога не е инвестирал в големи и лъскави рекламни кампании, ние винаги сме растяли на база на препоръките на нашите потребители и нашият успех се дължи на това. Ще продължаваме да го правим и занапред, като постоянно развиваме услугата, тя винаги може да стане по-добра. Комуникацията между хората се променя. Променя се дори начинът, по който си изпращат съобщения, а ние действваме локално и персонално. Целта ни е да предоставим точното съдържание на потребителите, което има предвид особеностите на хората в определени райони - България, Сърбия или някъде другаде.

- Ще усетят ли по някакъв начин българските потребители, че Viber стъпва на българска земя с българско управление?

- Да, това е нашата цел. Ние вече имаме добър набор от партньори, с които започнахме да работим, това са медии, спортни личности, блогове, които публикуват своето съдържание в нашите публични чатове. Те са достъпен и приятелски канал за консумиране

КОМПАНИЯТА
ЩЕ ПРЕДЛОЖИ
ПУБЛИЧНИ
ЧАТОВЕ,
МОБИЛНИ
ИГРИ И СМС
ИЗВЕСТЯВАНЕ,
КАЗВА
ГЕНЕРАЛНИЯТ
МЕНИДЖЪР ЗА
ЦЕНТРАЛНА И
ИЗТОЧНА ЕВРОПА

100

ТЕХНОЛОГИИ

на информация, точно както изглежда един чат между приятели. По този начин ние на практика предлагаме един информационен поток, в който хората споделят и коментират рецепти, книги, кино, мода и други теми. Вече привличаме водещите имена в тази насока в България.

- Каква е вашата визия за бъдещето на телекомуникациите в България през следващите няколко години?

- Телекомуникациите са един от секторите в България, който се развива най-бързо и има най-високо ниво на конкуренция. Това води до по-голям избор за клиентите и по-добро качество на услугите. Лично аз смятам, че хората в България ще имат равностойни условия за комуникация или дори по-добри от тези, които са в Западна Европа и други развити пазари, и ние също ще се движим от гледна точка на локално съдържание.

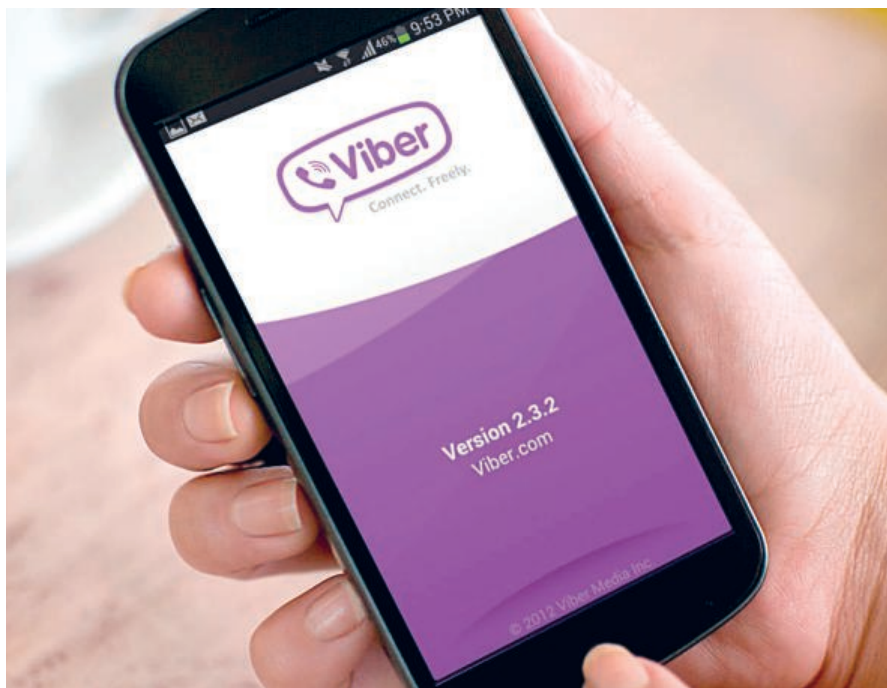
- Кои са основните области в инвестиционния фокус на Viber?

тен пазар в момента. До края на годината ще започне проектът с бъдещите ни партньори, които имат доста сериозен интерес към него, и смятам, че нещата ще се случат бързо.

- Възможно ли е Viber някой ден да се превърне в платформа като Facebook и Twitter?

- Историята ни започна с това, че изградихме средство за комуникация на пазар, на който вече присъстваха Skype и WhatsApp, и извоювахме наше собствено място, предлагайки решение на проблеми, които съществуващите играчи на този супер конкурентен пазар не предлагаша. Смятаме да приложим същия подход и спрямо социалните мрежи и не крием амбициите си в тази насока, но ще имаме наш собствен подход, като първата стъпка към него са публичните чатове. Друга насока, в която смятаме да развиваме нашата дейност, са мобилните игри и предоставянето на възможност тези игри да станат много по-социални, хората да могат да канят приятели, да споделят резултати, нещата да стават по един много по-бърз и лесен начин,

ХОРАТА В БЪЛГАРИЯ
ЩЕ ИМАТ
ПО-ДОБРИ
УСЛОВИЯ ЗА
КОМУНИКАЦИЯ ОТ
ТЕЗИ В ЗАПАДНА
ЕВРОПА И ДРУГИ
РАЗВИТИ ПАЗАРИ



- Влагаме изключително голямо количество инвестиции в доразвиването и усъвършенстването на нашата платформа и добавянето на нови функции към нея. Нашите стъпки са в сферата на социалната комуникация и управлението на данни, освен това ние разработваме услуги към внимателно подбрани наши бизнес партньори.

Пример за това е стартирането на много по-бърз, ефективен и сигурен канал за доставяне на лична информация от институции като банки, куриерски фирми или компании, които използват SMS услуги. Предстои да им предоставим канал през Viber, чрез който клиентите да получават информацията, която желаят, и която за тях е много важно да пристигне в точния момент, затова ние ще използваме всички предимства на нашата платформа. Ние избираме конкретни държави, в които да започнем проекта, и България със сигурност ще бъде една от тях, тъй като това е нашият мес-

вътре в семейството на Viber. Заради това и наскоро придобихме компания, която има водеща технология в тази сфера, и освен това търсим и други такива нива на интеграция в социалната сфера, които да дадат нови предимства на потребителите, които в момента нямат отговор в съществуващите платформи.

- Спомняте ли си първия път, когато използвахте приложението Viber и какви бяха впечатленията Ви?

- Имам Viber вече повече от четири години, тогава бях поканен да използвам приложението от мой приятел. Влязох в онлайн магазина, свалих си приложението и стартирах, започнаха да ми пишат и други приятели, което беше хубаво, защото се чувстваш част от някакво общество. Много любими са ми стикерите на Viber, за мен те са средство за обогатяване на комуникациите. Експресивните комбинации от картинки и думи са инструмент, чрез който хората могат да си кажат нещо по един много по-бърз и ярък начин. □

Ще има ли нов ДОТ КОМ БАЛОН



102

ТЕХНОЛОГИИ

автор: Александър Александров

В края на 1999 г. и началото на 2000 г. един от най-перспективните икономически сегменти – този на софтуерните и онлайн услуги – беше пометен от най-мощната криза в своята история. Акциите на ИТ компании по целия свят отчетоха най-значимото си обезценяване, стотици перспективни онлайн фирми фалираха за броени дни, а технологичният индекс Nasdaq Composite изгуби общо 78% от стойността си. Компании като FreeInternet.com, InfoSpace, Lastminute.com или Pets.com, пред които месеци преди това имаше бляскаво бъдеще, фалираха или капитализацията им се стопи в пъти. Запомнена с наименованието „dot com балон“ (от най-популярната домейн зона „.com“) тази криза остави отпечатъка си върху технологичния сектор и дори на водещите играчи в него им трябваха години, за да се възстановят.

Петнадесет години по-късно

ИТ секторът се развива по-добре от всякога, гиганти като Apple, Microsoft и Google изпреварват по пазарна оценка някои от най-големите петролни, финансови и автомобилни компании, а нови еко-

системи за разработка на приложения позволяват дори на малки фирми с екип от няколко души да постигнат сериозни успехи. Технологичната индустрия не само изглежда в чудесно здраве, но и е на път да превземе все повече други икономически сектори и обществени сфери като таксиметровите превози, търговията, телевизията, книгоиздаването, хотелиерството и дори автомобилостроенето. И въпреки тези позитивни резултати или може би точно заради тях, през последните месеци се чуват все повече гласове, вещаещи нов dot com срив. На практика най-сериозните дискусии за бъдещето на бранша днес са посветени именно на въпроса дали ще има такава коригиращо явление, а поддръжниците и на двете тези имат своите сериозни доводи.

Прогнозите за „балон“ съпътстват всеки успешно развиващ се пазар и в това отношение ИТ секторът не се отличава от недвижимите имоти или други сегменти. Какви обаче са приликите със ситуацията преди борсовия срив през 2000 година? По онова време акциите на технологичните фирми буквално „летяха“, стартиращи фирми получаваха грандиоз-

ВСЕ ПО-ЛЕСНИЯТ ДОСТЪП ДО РИСКОВИ КАПИТАЛИ В САЩ И КОСМИЧЕСКАТА ПАЗАРНА ОЦЕНКА, КОЯТО ПОЛУЧИХА РЕДИЦА ТЕХНОЛОГИЧНИ КОМПАНИИ ПРЕЗ ПОСЛЕДНИТЕ МЕСЕЦИ, СЪБУДИХА СПОМЕНИТЕ ЗА КРИЗАТА В ИТ БРАНША ОТ 2000 ГОДИНА. СПОРЕД РЕДИЦА АНАЛИЗАТОРИ ОБАЧЕ ТРЕВОГИТЕ СА ПРЕСИЛЕНИ

ни инвестиции само на база на един домейн или на поредната идея да развият онлайн магазин в още някой икономически сектор. Много от тези фирми излязоха на борсата, без да имат устойчиви печалби и дори без ясен план как да ги постигнат, но това не попречи техните акции да се разпродават като „топъл хляб“. Хиляди лекари, адвокати, сервитьори, служители в бензиностанции и дори студенти влагаха наличните си пари в следващия „пазарен хит“, който се очакваше да ги направи богати. Една от най-впечатляващите ИТ фирми по онова време постигна 978% ръст на акциите си през първия ден след първичното си публично предлагане (IPO), преди да спаднат „само“ до 606% ръст в края на борсовия ден.

Днес големи IPO на технологични компании почти липсват, като по данни на Ernst and Young техният брой от началото на годината в САЩ е 15. За сравнение, същият показател през цялата 2014 г. е бил 47. Компаниите, които вече са на борсата, като Google, Apple и Amazon, пък изглеждат доста стабилни. Тревожните прогнози се основават не толкова на листването на надценени компании на борсата, колкото на прекалено лесния достъп до рисковото финансиране, което позволи стартращи фирми без ясен бизнес модел да натрупат милиони долари капитал. В Силициевата долина се носят легенди за начинаещи предприемачи, които са получили седемцифрени суми, след като са обядвали с представители на рискови фондове и са им описали своята бизнес идея върху салфетка. Подобни

ИНВЕСТИЦИИ НА САЛФЕТКА

далеч не са изключение, а по-скоро започват да се

превърщат в правило в Сан Франсиско и района на Залива. Много от тези нови фирми използват част от парите, за да наемат скъпи офиси и да си купят автомобили, без обаче да са успели да решат най-важния ребус в своя бизнес проект: как компанията им ще започне да печели пари. Често те изхарчват първите инвестирани в тях средства, още преди да имат каквито и да е пазарни успехи и осъществяват втори рунд по набиране на рискови капитали, които вече ги оценява не на стотици хиляди, а на милиони. Следват трети и четвърти рунд, за да се стигне до положението, в което 107 стартращи фирми са достигнали пазарна капитализация от над 1 млрд. щ. долара (така наречените „еднорози“), без много от тях да са наясно как ще върнат парите на своите инвеститори. Понякога тези фирми използват част от рисковия капитал, за да финансират сами други стартъпи като по този начин с една инвестиция са подкрепени едновременно два проекта.

И въпреки че много от тези проекти наистина променят живота на милиони хора по света, едва ли това е била уговорката с техните инвеститори. Инвестиционните фондове съществуват с една-единствена цел – възвръщаемост на вложените средства. А точно по тази точка много от стартращите проекти засега се провалят. Дълги години Facebook беше типичен пример, достигайки умопомрачителната капитализация от 100 млрд. щ. долара, преди да има устойчиви приходи. И макар че ръководената от Зукърбърг компания вече успя да преодолее този проблем, същото не може да се каже за други гиганти като Twitter, Foursquare, Pinterest, Tumblr или създателите на най-популярните Facebook игри –



Apple е компанията с най-голяма пазарна капитализация

Zynga, която изгуби огромна част от стойността си през последните години. Компании с милиони потребители, но без ясна идея как ще капитализират това свое влияние.

Тези изкривявания изглеждат притеснително, но според редица анализатори те не са причина да прогнозираме пазарен крах и уроците от миналото са научени. Самият ИТ бранш също изглежда много по-различно. Днес интернет е проникнал навсякъде около нас и дори част от населението на по-бедните страни по света има достъп до мрежата. Услуги като Facebook, Skype, Google, eBay и много други вече са

НЕИЗМЕННА ЧАСТ ОТ ЖИВОТА НИ

и едва ли можем да си представим ежедневието си без тях. Дигиталните технологии са навлезли дълбоко в обществото и поп културата, а очакванията са скоро не само хората, но и нашите домове, автомобили, електроуреди и всякакви други предмети да бъдат свързани към мрежата. Докато през 2000 г. стотици млади предприемачи се опитваха да спечелят състояние само защото са се сетили за поредното оригинално домейн име, то днес интернет дава реална стойност на голяма част от населението и се е превърнал в устойчива екосистема за иновации.

Подобно е и мнението на Марк Андрийсън – един от най-влиятелните хора в Силициевата долина, съосновател на инвестиционния фонд Andreessen Horowitz, чрез който е инвестирал в много от най-значимите ИТ проекти, включително Facebook, Twitter, Groupon, Zynga, Foursquare, Skype, Airbnb и много други. Според него „през 2000 г. имахте 50 милиона души в интернет, а броят на смартфоните беше нула. Днес имате три милиарда души в интернет и два милиарда смартфона.“ Всъщност, според Андрийсън самото естество на технологичния бранш е такова, че dot com кризата от 2000 г. е била нормален етап от неговото развитие, също както е нормално оттук нататък да няма повече подобни сринове. Той цитира икономиста Карлота Перес, според която технологиите следват в развитието си латинската буква S. След първоначалната им поява използването им започва да расте, последвано от спад (кризата от 2000 г.),

дължащ се на това, че все още не са напълно готови и не са навлезли широко в обществото ни, след което следва нов ръст, този път много по-устойчив и постоянен. Според Андрийсън днес се намираме именно в този трети етап и

НЯМА ДА ИМА КАТАКЛИЗМИ

подобни на dot com кризата от преди 15 години. В добавка, днес ИТ браншът в много по-малка степен е зависим от капиталовите пазари (които са далеч по-податливи на емоции). Инвестициите в сектора се правят предимно от фондове и бизнес ангели, повечето от които продължават да твърдят, че спекулативният подход отсъства от тяхната дейност и се инвестира само в сегменти, които показват устой-



Книжата на Facebook бяха нестабилни, преди компанията да докаже на пазарите, че монетизира предимствата си

чиви приходи, или в иновативни проекти с голям потенциал за промяна на съществуващи браншове. Медиите също имат по-малко влияние в Силициевата долина и трудно могат да предизвикат пазарен срив, основан на емоции, в една от най-интелигентните общности на планетата. Затова и повечето представители на бранша са на мнение, че историята няма да се повтори, а в случая с dot com балона през 2000 г. не става въпрос за икономически цикли, а за естественя процес по зараждането на един нов бранш. И ако има пазарна корекция, тя вероятно ще бъде свързана по-скоро с леко забавяне или повече на брой по-малки спадове, а не с един голям срив. Дали ще се окажат прави, предстои да разберем през следващите години. □



ДВА ОТ НАЙ-БЪРЗО
РАЗВИВАЩИТЕ СЕ
ТЕХНОЛОГИЧНИ
СТАРТЪПА - DROPBOX
И UBER - ВЕРОЯТНО
ПЛАНИРАТ СКОРОШНО
ПЪРВИЧНО ПРЕДЛАГАНЕ
НА ЦЕННИ КНИЖКА, КОЕТО
МОЖЕ ДА СЕ ПРЕВЪРНЕ
ВЪВ ВАЖЕН МАРКЕР ЗА
ЗДРАВЕТО НА ЦЕЛИЯ
ИТ БРАНШ

Еднорозите се готвят за БОРСАТА

105

автор: Александър Александров

В митологията на Силициевата долина „еднорози“ (unicorns) се наричат стартиращи ИТ фирми, които са успели да постигнат пазарна оценка от поне 1 млрд. щ. долара. Те играят важна роля за цялата стартърп екосистема, защото се превръщат в ролеви модел за начинаещите предприемачи, дават им положителен пример и завъртат колелото на рисковите инвестиции, превръщайки се за кратко от новосъздадени фирми, нуждаещи се от финансиране, в инвеститори, които сами подкрепят следващото поколение стартърпи. Един от важните показатели за това дали Европа или други региони на планетата някога ще могат да настигнат Силициевата долина е именно наличието на достатъчно такива „еднорози“. Докато на Стария континент те все още се броят на пръсти, в САЩ вече има 107, сред които имена като Airbnb, Uber, Instagram, What's App и много други. А за най-значимите сред тях вече е измислен и нов термин – decasorns, чиито най-близък превод на български е нещо като „децирози“ и означава онези стартърпи, чиято капитализация е надминала 10 млрд. щ. долара.

Въпреки че звучи страхотно да притежаваш дялове от фирма с подобна стойност, всъщност ръстът поставя някои сериозни проблеми пред

развитието на тези предприятия. На първо място това са ограничените възможности за „изход“ (exit), който имат техните собственици. В речника на стартърп общността exit е стратегията за излизане от компанията, след като тя бъде развита до определено ниво. Или с други думи, най-често плановете на един стартиращ предприемач са да създаде нова фирма, да намери инвеститори, с чиято помощ да я развие и след това – да излезе от бизнеса, продавайки го на стратегически играч или пускайки го на борсата. Някои от основателите не планират подобен exit и са готови да останат завинаги ангажирани със създадената от тях фирма. За рисковите инвеститори обаче излизането е

ЗАДЪЛЖИТЕЛНА ОПЦИЯ

Проблемът е, че когато компанията ти струва 10 млрд. щ. долара или повече, е много трудно да намериш стратегически купувач. Гиганти като Google, Apple, Microsoft и Facebook плащат подобни суми за придобиване, но те могат да избират между всички перспективни стартърпи по света и не е лесно да предизвикаш интереса им. Остава вариантът с първично публично предлагане (IPO), но ако нямаш стабилни приходи, това може да се окаже лоша идея.

Uber бързо
набра
популярност,
но среща
протестите на
таксиметрови
компани и
забрана на
дейността си
в много страни
(снимката
вдясно)



В близко бъдеще две от най-влиятелните компании в Силициевата долина възнамеряват да разберат дали това е така. Става въпрос за популярната „облачна“ услуга за съхранение на файлове Dropbox и нашумялата фирма за алтернативни превози Uber, които според технологичния сайт TechCrunch планират излизане на борсата. Тяната оценка, направена от рисковите инвеститори, до този момент ги поставя в групата на т.нар. „децирози“. Dropbox е оценена на 10 млрд. щ. долара, след като през ноември 2014 г. осъществи успешно поредния кръг по набиране на рисков капитал, привличайки 350 млн. щ. долара. Uber от своя страна, вече „струва“ зашеметяващите 51 млрд. щ. долара. За сравнение, един от най-утвърдените играчи в електронната търговия с дългогодишен опит на пазара – eBay – струва малко над 31 млрд. щ. долара.

Въпреки че все още не са потвърдили плановете си за IPO, според TechCrunch двете компании със сигурност готвят такова. По данни на медията от Uber дори е изтекла секретна презентация, в която се посочва, че компанията ще излезе на борсата през следващите между 18 и 24 месеца. Dropbox пък неотдавна смени своя финансов директор и извърши други промени, които в бизнес средите са ясен сигнал за подготовка на листване. Ако тези прогнози се осъществят, ще станем свидетели на две от най-мащабните първични публични предложения в ИТ сектора през последните години, които вероятно ще раздвижат технологичните стартъпи. Безспорно, браншът има нужда от това, още повече, че както сочи най-новият доклад на Ernst and

Young, през тази година са реализирани едва 15 листвания на американски ИТ компании, в сравнение с 47 през цялата 2014 година. При това – на фона на нарастваща с 6% глобална IPO активност за всички икономически сектори. Аналитичната компания обаче очаква повече технологични листвания през втората половина на годината.

Пускането на акции на гиганти като Uber и Dropbox е събитие, което може наистина да раздвижи бранша и според мнозина ще има важно значение за запущване на устите на онези, които предпричат нов dot com срив. Обратното обаче също може да се окаже вярно – ако два толкова перспективни проекта проведат неуспешни листвания, това може да покаже, че браншът всъщност не е в толкова добро здраве и според някои дори може да предизвика поредица от събития, които в крайна сметка да доведат до пазарен катаклизъм.

Добрата новина

е, че както Dropbox, така и Uber имат не само сериозни рискови капитали, а също и устойчиви приходи, съответно от продажбата на сървърно пространство в „облака“ и от транспортни услуги. Това ги прави много по-стабилни и независими, но не означава, че всичко пред тяхното развитие е в розово. Dropbox например има голям брой конкуренти, сред които са както гиганти като Google, Microsoft и Amazon, така и стартъпи като Vox, а сред последните има и една добре развиваща се в международно-





ден план българска фирма – pCloud. Освен това с приходи за 2014 г. в размер на по-малко от 400 млн. щ. долара компанията е далеч от капитализацията, дадена ѝ от нейните дялови инвеститори. На практика оценката ѝ в момента се равнява на годишните приходи, умножени по 25, което е прекалено голяма разлика. И към момента не е ясно как компанията ще увеличи значително своите показатели през периода, оставаш до евентуално IPO.

Uber от своя страна има по-малко конкуренция – другият алтернативен превозвач Lyft все още е много назад в международното си развитие, Google тепърва стартира аналогичния си проект, а традиционните таксита едва ли могат да бъдат определени като конкуренция. Компанията обаче има дори още повече проблеми – от агресивното отношение на таксиметровите шофьори, достигащо до палене на гуми по улиците и побой над шофьори на Uber, през спорове с британските синдикати за статута и правата на водачите, с които работи, до законови забрани да оперира в редица страни като на-

пример Франция. Въпреки това клиентите на Uber изглежда продължават да се увеличават и според информация на Reuters през 2014 г. компанията е извършила превози на стойност 2.91 млрд. щ. долара, като за сравнение същият показател през 2013 г. е бил 687.8 млн щ. долара.

Пред борсовия успех на двата технологични стартапа все още има прекалено много въпросителни. Сигурно е обаче, че за мнозина тяхното листване ще е важен маркер за бъдещото развитие на ИТ сектора. И ще покаже дали той има потенциала да изстрелва повече компании до върховете на класациите по пазарна капитализация, където днес са Apple, Google, Microsoft, Facebook, Alibaba и още няколко гиганта. Именно фирми като Uber, Dropbox и може би AirBNB, Snapchat и Spotify имат потенциала да оформят следващото поколение технологични мегакорпорации, доказвайки, че браншът ще продължи да оформя нови екосистеми и платформи, променящи живота ни и занаяпред. [□](#)

ОТВОРЕНИ ДАННИ

за прозрачно държавно управление

автор: Александър Александров

Ч е информационните технологии могат да предизвикват значими политически промени, едва ли все още някой се съмнява. По целия свят протестите вече се организират в социалните мрежи, а цели партии се създават след самоорганизиране на техните членове в интернет. Една любопитна тенденция от последните години обаче показва, че самите институции и правителства в някои страни по света са започнали да използват иновациите, за да се променят и демократизират, вместо да оставят инициативата в ръцете на уличните движения. А един от най-важните инструменти в арсенала им са т.нар. „отворени данни“ (open data).

Става въпрос за концепция, според която някои публични данни могат да бъдат достъпни свободно от всеки, който има интерес, позволявайки на граждани и компании да ги използват и дори да печелят от тях, без

никакви ограничения

свързани с авторски права, патенти или други механизми на контрол. На тяхна база правителства, общини и други учреждения в редица държави вече предоставят иновативни услуги за достъп до картографска и кадастрална информация, данни за

екологични показатели и за транспортната инфраструктура, за културното наследство и още много други обществени сфери.

До голяма степен концепцията за отворени данни има сходни цели с други популярни движения като софтуера с отворен код (open source), при който кодът на програмите е достъпен и може да бъде разгледан и променян от всеки желаещ, както и creative commons лиценза за свободно използване на произведения на изкуството. Напоследък стават модерни дори идеи като „отворен хардуер“ и „отворен достъп до интернет“, които предвиждат либерализиране и свободно използване на ресурсите в съответните сегменти. Самият интернет в голяма степен е именно такава отворена система за достъп, при която всеки доставчик по веригата може да се включи и да предоставя услуги, без да заплаща лиценз на някого.

От всички тези идеи отворените данни имат може би най-голям потенциал да либерализират публичната администрация, а

ползите за обществото

от тяхното използване са огромни. „Има безброй много предимства, но според мен едно от най-ва-





жните е прозрачността на данните. Те дават възможност на всеки гражданин, данъкоплатец, да знае какво се случва с неговите такси и вноски, как се управлява държавата и къде отива голяма част от средствата“ - споделя Серги Сергиев, който е един от основателите на Data Science Society. Това е доброволческа общност, целяща да популяризира последните иновации в сферата на анализа на данни - например, анализ на текст, музика, снимки и видео, и в други области.

Неотдавна организацията стартира проект, в рамките на който всеки гражданин ще може бързо и лесно да извършва проекции и сечения на наличните отворени данни и да извлича информация, без необходимостта от специфични компютърни познания. „Например, ако искаме да видим производството на земеделски продукти и храни по региони и средно какви са обработваемите площи, добитък и др., в зависимост от данните, които бъдат предоставени. Също може да правим и анализ на обществените поръчки и други сфери“ - добавя Сергиев.

Една от целите на Data Science Society са хората, интересувани се от анализ на данни, да обсъждат помежду си интересни за тях теми в областта

КОНЦЕПЦИЯТА OPEN DATA ВЕЧЕ ПРОМЕНЯ ИНСТИТУЦИИТЕ ПО СВЕТА, ПРЕДОСТАВЯЙКИ НА ГРАЖДАНИТЕ ПО-ДОБЪР ДОСТЪП ДО НАЧИНА, ПО КОЙТО СЕ ИЗРАЗХОДВАТ ПУБЛИЧНИТЕ СРЕДСТВА. А ЕДНА БЪЛГАРСКА ОБЩНОСТ ОТ МЛАДИ СПЕЦИАЛИСТИ СЕ ОПИТВА ДА НАПРАВИ ТОВА И У НАС

и да работят заедно. Идеята за такова общество се заражда преди около две години, а първите събития, организирани от него, са през ноември 2014 г. и предизвикват сериозен интерес. Оказва се, че в България доста хора се интересуват от възможностите на отворените данни за

ПОЗИТИВНА ПРОМЯНА

в обществото ни. Към момента са проведени над 15 събития, водени от международни и местни експерти, а сред разглежданите теми са приложенията на отворените данни във финансовия сектор, търговията на дребно, самолетните полети, анализа на социални мрежи и други сфери. „Паралелно с това стартирахме и няколко проекта с доброволци, свързани с анализа на данни в образованието, както и с избора на платформа за визуализиране на новите отворени данни, с цел да бъдат използвани от повече хора. Допълнително смятаме да развиваме образованието и трупането на нови знания в този домейн, работейки с различни партньори както от бизнеса, така и от науката. Към момента структурата ни е плоска – имаме ядро от 8-10 човека и десетина доброволци, работещи по отделните проекти“ - добавя съоснователят на организацията.

Според него приложенията и потенциалните предимства на отворените данни в България са огромни. „Преди всичко отворените данни ще спомогнат за повишаване на гражданското самосъзнание и информираност. От друга страна, обединяването на тези отворени данни и техният анализ би спомогнало за вземането на релевантни и адекватни решения от управленците на всяко ниво“ - убеден е Сергиев. - „Основното ни желание е да популяризираме съвременните методи за анализ и обработката на данни, които обобщено наричаме data science, сред бизнеса, науката и образованието. Нарастващият интерес към дейността на организацията е ясен показател за това, че в обществото ни има глад за иновации, либерализиращи публичната администрация и че може би времето за тяхното внедряване вече е дошло. От което както гражданите, така и бизнесът могат само да спечелят. [U](#)



38 успешни кметове бяха отличени за постиженията си през последните 4 г.

УСПЕШНИТЕ КМЕТОВЕ

110

38 ПРЕДСТАВИТЕЛИ НА МЕСТНАТА ВЛАСТ
ПОЛУЧИХА НАГРАДИ В „КМЕТ НА ГОДИНАТА 2015“

РЕГИОНИ



Изпълнителният директор на „Бранд Медия България“ Боян Томов представи амбициозния проект „Кмет на Европа“ и идеята за създаване на Европейски портал на общините

В оспорвана конкуренция 38 кметове бяха отличени в конкурса „Кмет на годината 2015“. Политици, представители на европейските институции, местната власт, общественици и журналисти се събраха на третата тържествена церемония, която се проведе на 11 септември в хотел „Маринела“ в София. Конкурсът се организира от „Бранд Медия България“ чрез Портала на българските общини – www.kmeta.bg, и Информационна агенция „Фокус“. Дни преди началото на предизборната кампания бяха отличени най-успешните кметове. Наградата е за работата им през целия мандат 2011-2015 г.

Над 450 000 граждани гласуваха онлайн, за да определят наградените. Тази година призовете бяха раздадени в 3 подкатегории – за голяма община (над 50 000 жители), средна община (от 20 до 50 000 жители) и малка община (до 20 000 жители).

Голямата награда „Кмет на годината“ отиде при Живко Тодоров от Стара Загора, Никола Белишки от Панагюрище и Васко Стоилков от Сливница. Специалните награди „Кмет на Европа“ и „Кмет на България“ бяха връчени на градоначалниците на София Иорданка Фандъкова и на Бургас – Димитър Николов.

Информация за всички наградени в отделните категории може да откриете на www.kmeta.bg и вестник „КМЕТА.бг“.


С подкрепата на:





„Горд съм, че успяхме да дадем първата награда „Кмет на Европа“, както и да дадем възможност на много малки общини да покажат какво са постигнали в последните години, защото наградите са за целия мандат 2011-2015 г.“, заяви изпълнителният директор на „Бранд Медия България“ Боян Томов. Той представи и идеята за създаването на Европейски портал на общините. Томов получи поздравления за организацията на конкурса и за идеята за приза „Кмет на Европа“ от Джордж Кремлис, ръководител на ГД „Околна среда“ към Европейската комисия. Евродепутатът Андрей Ковачев предаде специално послание до организаторите на конкурса и кметовете от еврокомисаря по регионалната политика Корина Крецу. В обръщението си тя изразява подкрепата си за инициативата „Кмет на Европа“ и насърчава кметовете да се възползват от предвиденото за регионите финансиране от 15 млрд. евро от ЕК по стратегията за устойчиво градско развитие.

Церемонията бе уважена и от няколко министри от кабинета – тези, които най-тясно работят с общините по техни проекти - на регионалното развитие Лиляна Павлова, на земеделието Десислава Танева, на туризма – Николина Ангелкова, както и от зам.-министъра на екологията Павел Гуджеров.

За доброто настроение на гостите се грижи изпълнителите от Ансамбъл „Пирин“, Силвия Кацарова и Радостина Паньова. Церемонията бе предшествана от първото „Експо Общини“, където градовете представиха своите традиции, културни и исторически забележителности, обичаи. Изложението бе посетено от над 50 дипломати и стоици гости. 



Ансамбъл „Пирин“ представи традиционния български фолклор на церемонията



На „Експо Общини“ кметовете представиха традициите на своите региони



Медийни партньори:





ПЕЩЕРА ЗАЛАГА НА ТУРИЗЪМ И МОДЕРНИЗАЦИЯ

ОБЩИНАТА РЕАЛИЗИРА КУЛТУРНИ И ИНФРАСТРУКТУРНИ ПРОЕКТИ С ЕВРОПЕЙСКО ФИНАНСИРАНЕ

Усвояването на европейски средства е приоритет в работата на община Пещера. Общо 17 са реализираните проекти на територията на четвъртата по големина община в област Пазарджик в рамките на настоящия мандат на кмета Георги Козарев. Гордостта на градоначалника е реализацията на проекта, свързан с изграждането на крепостта „Перистерата“. Това според Козарев е първата стъпка в развитието на общината като туристическа дестинация.

Пещера работает для туризма и модернизации

МУНИЦИПАЛИТЕТ РЕАЛИЗОВАТЬ КУЛЬТУРНЫХ И ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ С ЕВРОПЕЙСКИМ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Поглощение европейских фондов является одним из приоритетов в работе муниципалитета Пещеры. Всех 17 проектов реализовали в четвертом по величине городе в регионе Пазарджика в текущем срок мэра Георгия Козарева. Гордость мэра является реализация проекта, связан со строительства крепость "Перистерата". Для Козарева это дело реализовать первым шагом в развитии муниципального образования в качестве туристического направления.

Peshtera relies on tourism and modernization

THE MUNICIPALITY REALIZES CULTURAL AND INFRASTRUCTURAL PROJECTS WITH EUROPEAN FINANCING

Putting the European funds to use is a priority in the work of Peshtera municipality. There is a total of 17 projects that have been implemented in the fourth largest municipality in Pazardjik region within the current term of mayor Georgi Kozarev. The mayor's pride is the implementation of the project related to the construction of the "Peristera" fortress. This, according to Kozarev, is the first step towards the development of the municipality as a tourist destination.



Етнокултурен фестивал

Община Пещера е домакин и на Етнокултурен фестивал, реализиран с финансовата помощ на Оперативна програма „Регионално развитие“ 2007-2013 г. Проектът „Създаване и промотиране на Етнокултурен фестивал в община Пещера“ има за цел да засили значението и ролята на културата и културното наследство чрез насърчаване участието на различните и многообразни етнически групи в съхранението, обогатяването и промотирането на културните традиции и поставянето им на качествено ново ниво.

Проектът се реализира от община Пещера в партньорство с НЧ „Развитие – 1873“, гр. Пещера, НЧ „Зора – 1903“, с. Радилово и НЧ „Сергей Румянцев – 1909“, с. Капитан Димитриево.

Ежегодно се провежда на Етнокултурния фестивал в община Пещера го превърна в знаково и уникално събитие в културния календар на региона, като през 2015 г. сцената привлече и международни участници от Босна и Херцеговина, Република Македония и Република Турция.

Этнокультурный фестиваль

Муниципалитет Пещеры хозяева и этнокультурная фестиваль, реализован с финансовой поддержке Оперативной программы "Региональное развитие 2007-2013" проект "создания и продвижения этнический фестиваль в Пещера муниципалитета" направлена на содействие важность и роль культуры и культурного наследия поощряя участие различных и разнообразных этнических групп в охране, обогащения и продвижения культурных традиций и положить их на качественно новый уровень.

Проект реализуется муниципалитетом Пещера в партнерстве с НЧ "Развитие - 1873" в городе Cave, НЧ "Зора - 1903" деревня Радилово и НЧ „Сергей Румянцев - 1909 " деревня Капитан Димитриево.

Годовой организация этно-культурного фестиваля в муниципалитете Пещере превратил его в качестве ориентира и уникальное событие в культурной календарь региона. В прошлом 2015 году, сцена привлекла международных участников из Боснии и Герцеговины, Македонии и Турции.

Ethnocultural festival

Peshtera municipality hosts an Ethnocultural festival realized with the financial support of Operational program "Regional development" 2007-2013. The project "Creating and promoting an Ethnocultural festival in Peshtera municipality" aims at enhancing the importance and the role of the culture and the cultural heritage by encouraging the participation of the various and diverse ethnic groups in the conservation, enrichment and promotion of the cultural traditions and positioning them on a new level.

The project is realized by Peshtera municipality in partnership with "Development - 1873", Peshtera city, "Zora - 1903", Radilovo and "Sergei Rumyantsev - 1909", Kapitan Dimitrievo.

The annual organization of the Ethnocultural festival in Peshtera municipality has turned it into a unique event, part of the cultural calendar of the region. In 2015 the scene attracted international participants from Bosnia and Herzegovina, Macedonia and Turkey.



Средновековна крепост „Перистера“

Един успешно завършен и важен за община Пещера проект е реставрацията на античната и средновековна крепост „Перистера“, разположена на хълма „Света Петка“. Крепостта е културно-исторически паметник с национално значение, открита по време на разкопки в периода 2007-2010 г.

Проектът „Консервация, реставрация и експониране на антична и средновековна крепост „Перистера“ бе реализиран с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Регионално развитие“ 2007-2013 г. на обща стойност 3,5 млн. лв., съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейския фонд за регионално развитие.

Основен акцент при изпълнението му е изграждане на историко-археологически парк, съчетаване на автентична среда и модерна инфраструктура, която да привлича туристи, желаещи да се докоснат до романтиката и трагедията на миналото и да се насладят на прекрасната панорама.

С цел да се осигури трайно и дългосрочно въздействие на постигнатите резултати по проекта, община Пещера ежегодно организира празник на цветята през ноември и празник на виното през май.

Средновековная крепость „Перистера“

Успешно завършен важен проект для муниципалитета Пещера, является восстановление древней и средневековой крепости "Перистера", расположенного на холме "Света Петка". Крепость является культурно-историческим памятником национального значения, обнаружены во время раскопок в период 2007-2010 г.

Проект "Сохранение, восстановление и выставка древней и средневековой "Перистеры" был реализован при финансовой поддержке Оперативной программы "Региональное развитие" 2007-2013, на общую сумму 3,5 млн. лв. Этот проект финансируется Европейским Союзом, через Европейский фонд Региональное развитие.

Основное внимание в реализации является создание историко-археологического парка, где сочетается подлинный окружающей среды и современной инфраструктуры, что привлекает туристов, желающих испытать романтику и трагедию прошлого время и насладиться прекрасным видом.

Для того, чтобы обеспечить устойчивое и долгосрочное влияние на результаты, достигнутые в рамках проекта муниципалитета Пещеры ежегодно организует фестиваль цветов в ноябре и Винный фестиваль в мае.

Medieval fortress „Peristera“

A successfully finished and important for Peshtera municipality project is the restoration of the ancient and medieval fortress "Peristera", located on the hill "Sveta Petka". The fortress is a cultural and historical monument of national importance discovered during excavations in the period 2007-2010.

The project "Conservation, restoration and exhibition of ancient and medieval fortress "Peristera" was realized with the financial support of Operational program "Regional development" 2007-2013 with a total cost of 3.5 million leva, co-financed by the European Union through the European Fund for Regional development.

The main focus in the implementation is the creation of a historical-archaeological park, combining an authentic environment and modern infrastructure that will attract tourists who wish to experience the romance and tragedy of the past as well as to enjoy the beautiful view.

In order to ensure sustainable and long-term impact on the results achieved for the project, Peshtera municipality organizes the annual festival of the flowers in November and a Wine festival in May.



„Родопска приказка“

Друг проект, реализиран от общината, който също цели насърчаване на туризма в региона, е „Развитие на регионалния туристически продукт и маркетинг на дестинацията „Родопска приказка“ на територията на общините Пещера, Батак и Ракитово“. Проектът е реализиран с финансова помощ по Оперативна програма „Регионално развитие“ 2007-2013 г.

В проектното предложение е заложено развитие на регионални туристически продукти и повишаване ефективността на регионалния маркетинг на дестинацията „Родопска приказка“ на основата на интегриран подход.

През 2014 г. по проекта бяха реализирани проучвания и разработени нови туристически пакети и диверсификация на съществуващите. Разработено е туристическото лого на региона, както и рекламни материали, клипове и видеофилм, популяризиращи дестинацията „Родопска приказка“.

Община Пещера взе участие в най-голямата туристическа борса в света, която се проведе от 3 до 6 ноември в Лондон, туристическа борса „Планините на България – гостоприемство на четири сезона“ в Смолян и туристическото изложение Touristik & Caravaning International в Лайпциг, Германия.

„Родопская сказка“

Ещё один проект реализуется в городе, который также направлен на развитие туризма в регионе является "Развитие регионального туристического продукта и маркетинга назначения "Родопская сказка" в муниципалитетах Пещера и Батак, Ракитово". Проект реализуется при финансовой поддержке Программы Операционного "Региональное развитие 2007-2013".

В проектном предложении предусматривается развитие региональных туристических продуктов и повышения эффективности регионального маркетинга назначения "Родопская сказка", основанный на комплексном подходе.

В 2014 году проект был реализован исследования и разработали новые пакеты и диверсификации существующих. Развитая туристическая логотипа регионе, а также рекламные материалы, видео клипы и фильмы рекламные назначения "Родопская сказка."

Муниципалитет Пещера принял участие в крупнейшей туристической ярмарке в мире, который проходил с 3 по 6 ноября в лондонском туристической ярмарке «Горы Болгарии - гостеприимство четырех сезонов» в Смолян и туризма ярмарка Touristik & Caravaning International Leipzig, Германия.

"Rhodope tale"

Another project, implemented by the municipality, that also aims at encouraging the tourism in the region, is "Development of the regional tourist product and marketing of the destination "Rhodope tale" on the territory of municipalities Peshtera, Batak and Rakitovo". The project is realized with the financial help of Operational program "Regional development" 2007-2013.

In the project proposal is envisaged development of regional tourist products and enhancing the effectiveness of the regional marketing of the destination "Rhodope tale" based on an integrated approach.

In 2014 new tourist packages and diversification of the existing ones were realized under the project.

A tourist logo of the region has been developed as well as advertising materials, video clips and movies that promote the destination "Rhodope tale".

Peshtera municipality participated in the largest tourism fair in the world, which was held from 3rd to 6th November in London, the tourism fair "The mountains of Bulgaria - a four season hospitality" in Smolyan and the tourism fair Touristik & Caravaning International in Leipzig, Germany.

Воден цикъл на град Пещера

Успешно приключи и реализацията на инвестиционен проект „Модернизация на интегрирания воден цикъл на град Пещера – Доизграждане и рехабилитация на съществуваща ВиК мрежа и изграждане ПСОВ гр. Пещера“. Проектът е финансиран по Договор за безвъзмездна финансова помощ № DIR-51011116-C005 между Община Пещера и Министерство на околната среда и водите и се изпълнява в рамките на Приоритетна ос 1, процедура „Подобряване и развитие на инфраструктурата за питейни и отпадъчни води в агломерации с над 10 000 кв.ж.“ на Оперативна програма „Околна среда“ 2007-2013, съфинансирана от Кохезионния фонд на Европейския съюз.

Общата стойност на проекта е 26,3 млн. лв., от които 18,7 млн. лв. са от Кохезионния фонд на ЕС, 4,6 млн. евро са от държавния бюджет и 2,8 млн. лв. от бюджета на община Пещера.

Официалната церемония по откриване обектите, реализирани в рамките на проекта, се проведе на 16.09.2015 г. На нея присъстваха министърът на околната среда и водите Ивелина Василева, народният представител Десислава Костадинова, кметът на община Пещера Георги Козарев и други.

Водного цикла Пещера

Успешно завършена и реализация инвестиционного проекта "Модернизации интегрированной водного цикла Пещера - Завершение и рехабилитация существующих систем водоснабжения и канализационной сети и строительство КОС Пещере" Проект финансируется в рамках грантового контракта № DIR-51011116-C005 между Пещера муниципалитета и Министерства охраны окружающей среды и водных ресурсов и реализуется в рамках приоритета оси 1, процедуру "Совершенствование и развитие инфраструктуры для воды и сточных вод в агломерациях более 10000 кв.ж. "Оперативная программа „Окружающая среда“ на 2007-2013 годы, финансируемых Фондов сплочения Европейского Союза.

Общая стоимость проекта составляет 26,3 млн. лв. из, которого 18,7 млн. лв. пришли из Фонда сплочения ЕС, 4,6 млн. евро из государственного бюджета и 2,8 млн. лв. из бюджета Муниципалитет Пещера.

Официальная церемония открытия объектов, реализуемых в рамках проекта состоялась на 16.09.2015 На приняли участие министр охраны окружающей среды и воды Ивелины Васильевы и депутат Десислава Костадиновы, мэр муниципалитета Пещера Георгия Козарева и другие.

Water cycle of Peshtera city

The realization of the investment project "Modernization of the integrated water cycle of Peshtera city - Completion and rehabilitation of existing water supply and sewerage network and construction of Wastewater treatment plant effluent (WWTP)" in Peshtera city. The project is funded under the contract for gratuitous financial help № DIR-51011116-C005 between Peshtera municipality and the Ministry of Environment and Water and is implemented under Priority Axis 1, procedure "Improving and development of the infrastructure for water and wastewater in agglomerations with over 10,000 kv. zh. of the Operational program "Environment" 2007-2013, co-financed by the Cohesion fund of the European Union.

The total project cost is 26.3 million leva, of which 18.7 million are from the Cohesion fund of the European Union, 4.6 million are from the state budget and 2.8 million are from the budget of Peshtera municipality.

The official opening ceremony of the objects, realized under the project, was held on 16th of September 2015. It was attended by the Minister of the Environment and Water Ivelina Vassileva, Dessislava Kostadinova MP, the mayor of Peshtera municipality Georgi Kozarev and others.

4550 гр. Пещера, ул. Дойранска епопея" № 17

Тел.: +359 350/62203, факс: +359 350/64165; E-mail: mayor@peshtera.bg; www.peshtera.bg



Инж. Милчо Ламбрев, генерален директор на ДП НКЖИ:

ЗАПОЧВАМЕ ПРОЕКТИТЕ ПО НОВАТА ТРАНСПОРТНА ЕВРОПРОГРАМА

116

ИНФРАСТРУКТУРА



СРЕД ТЯХ СА
СТРОИТЕЛСТВОТО НА
ОТСЕККИТЕ ПЛОВДИВ-
ОРИЗОВО И ЕЛИН
ПЕЛИН-СЕПТЕМВРИ И
НА ЖП ВЪЗЕЛ БУРГАС

Инж. Ламбрев, бяхме свидетели на доста горещо лято и дни с обилни валежи. Как влияят високите температури и наводненията върху железния път и какви мерки взехте, за да гарантирате сигурността на движението на влаковете?

- Нашата основна мисия е да осигуряваме сигурност и безопасност на пътниците и влаковото движение. В тази връзка имаме обичайна практика – при достигане на високи критични температури на релсите, да въвеждаме ограничение на

скоростта на всички возила, които се движат по железния път.

В началото на пролетно-летния сезон започва измерване на температурата на релсите. При достигане на критичните температури на релсите – над 55 градуса, се въвежда намаление на скоростта на движението на влаковете в диапазон между 40 и 60 км/ч.

Случаят с наводнените подлези на спирка Садо-



Полагане на нов железен път

во, който бе тиражиран, е инцидентен. Монтирани са помпи, които не са собственост на НКЖИ, а са предоставени на общината от фирма „Терна“ АД – изпълнител на проекта за реконструкция и електрификация на железопътната линия Пловдив-Свиленград, турско-гръцка граница. Ангажимент на община Садово е да поддържа в изправност тези помпи и да ги използва при необходимост. При тези обилни валежи в страната е трябвало да работят и това е грижа на общината. Кметската управа и до момента не е потърсила НКЖИ, за да дискутираме обявения пред медиите проблем. Разбирам, че влизаме в предизборна ситуация, но ще помоля кметовете да не се упражняват на гърба на жп инфраструктурата.

- Какви ремонти се извършват в момента по жп инфраструктурата със средства извън европейското финансиране и на каква стойност?

- Нашето основно финансиране постъпва от Капиталовия трансфер чрез държавния бюджет и приходите от инфраструктурни такси. Някои обекти се финансират със собствени средства. През настоящата година в поделение „Железен път и съоръжения“ се извършват ремонтни дейности на общо 42 обекта. До края на годината ще бъдат усвоени около 71 100 000 лева.

Към момента по Проект № 3 за „Ремонт на железния път и съоръженията за поддържане на достигнатите скорости“ със средства от капиталовия трансфер се изпълняват два обекта – ремонт на междугарието Курило - Реброво и изграждане на пешеходен подлез в междугарието Захарна фабрика - Горна баня. С изграждането му се дава възможност на живущите от кв. Овча купел и кв. Горна баня, да преминават безопасно под железопътната линия. Със средства от инфраструктурни такси през 2015 г. поделението изпълнява общо 17 обекта. До края на годината за тях ще бъдат усвоени около 46 150 000 лв. Напълно завършени са три обекта, а към момента се работи по 9 обекта. Извършват се ремонтни и възстановителни дейности в междугарията Черниче – Пейо Яворов; Черна гора – Чирпан, Чирпан – Свобода и Свобода – Михайлово; укрепване на слабо място в междугарието Лакатник – Елисейна; укрепителни и отводнителни дейности в гара Плачковци. С тежка пътна механизация се работи по отсечки в участъците между гарите Твърдица и Чинтулово и между гарите Русе и Янтра.

В поделение „Сигнализация и телекомуникации“, през настоящата година се работи по 9 обекта от Проект №4 „Модернизирани на осигурителни

Най-масовите сигнализации у нас са тези, които са високо отговорни технически системи. Това са автоматичните прелезни устройства, които биват със сигнализация и автоматични бариери



системи и прелезни устройства“. Те се изпълняват със средства от капиталов трансфер на обща стойност 7 580 000 лева.

Тези са предвидени за пресъоръжаване на 20 броя ръчни бариери с автоматични прелезни устройства (обектът е завършен); инженеринг на осигурителна техника; изграждане на оптична кабелна мрежа и цифрова апаратура. Предвидена е и рехабилитация външно осветление на жп гари с енергоспестяващи осветители, както и изграждане на видеонаблюдение на 10 броя прелези и 12 жп гари.

Ремонтните дейности, които извършва поделение „Електроразпределение“ през 2015 г. се финансират със собствени средства, в размер на над 6 900 000 лв. Те се влагат за намаляване на аварията по контактната мрежа, чрез подмяна на контактен проводник и носещо въже и ремонт на контактната мрежа. С цел да се осигури по-качествено електроснабдяване се извършва модернизация на тяговите подстанции в Мездра, Бов и Завет.

В компанията се извършват ремонтни дейности в междугарията Клисурса - Христо Даново и Подвис-Прилеп. Финансирането за тях е в размер на 13 280 000 лв., осигурено от капиталов трансфер.

През настоящата година със средства от капиталов трансфер в размер на 4 790 000 лв. по Проект №20 „Преустройство на възлови жп гари в съответствие с европейските изисквания“, се изпълняват ремонтни работи по 36 обекта, а към момента със собствени средства НКЖИ финансира изпълнението на 51 обекта на стойност над 1 758 000 лв.

- Какво предстои до края на годината по отношение на ремонтната дейност?

- В следващите месеци предстои стартиране на ремонтните дейности по още 3 обекта: на жп

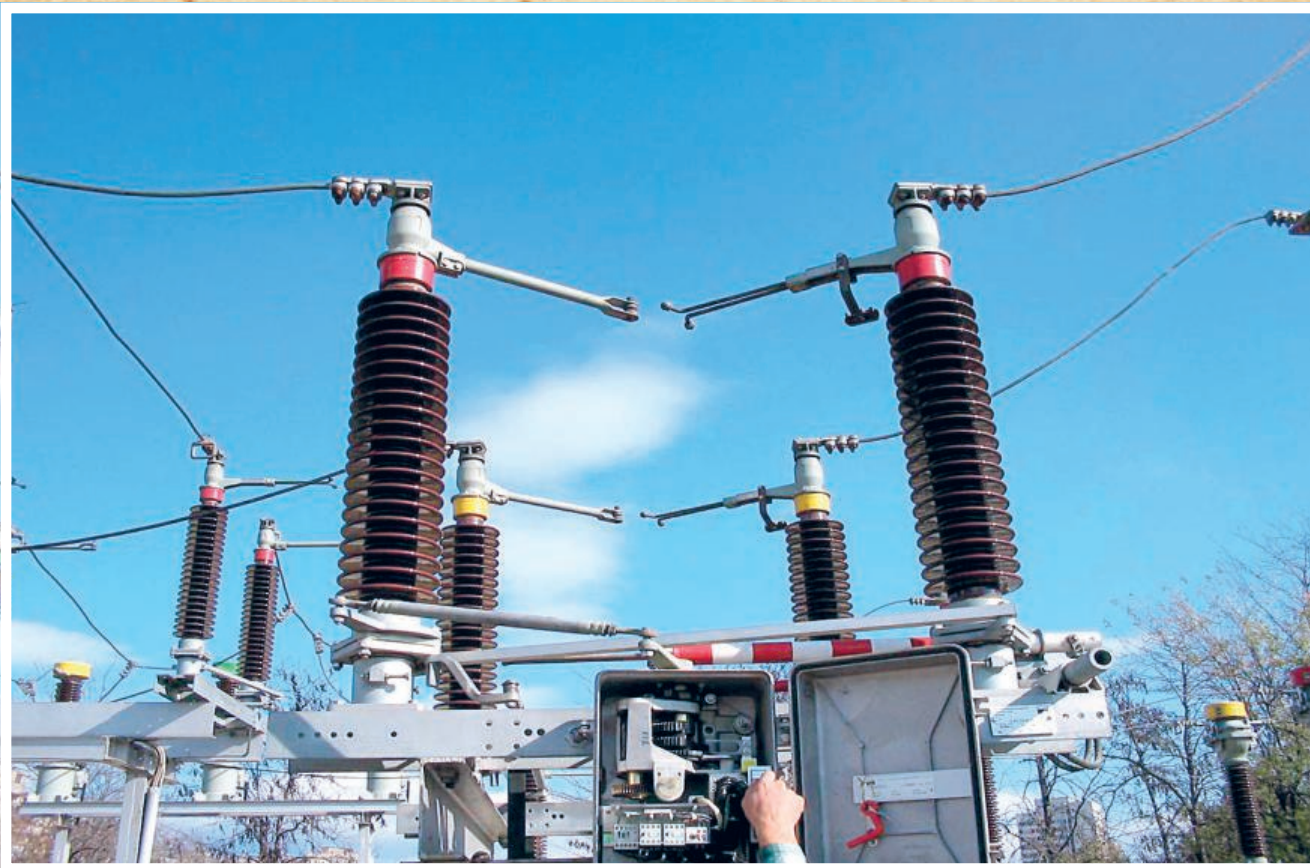
надлез по жп линия Русе - Подкова; неотложно укрепване на прилежащите скатове в междугарията Плачковци – Кръстец и Кръстец – Радунци. Очакваме строително-монтажните работи да започнат този месец и се финансират от капиталовия трансфер. Със средства от инфраструктурни такси ще се стартират още пет обекта от железопътната инфраструктура.

- Бяха одобрени жп проектите по Механизма за свързване на Европа (МСЕ). Кога и какви средства ще получим?

- Национална компания „Железопътна инфраструктура“ вече може да ползва финансиране не само по Оперативна програма „Транспорт и транспортна инфраструктура“ (ОПТТИ), но и по МСЕ. В рамките на набирането на първите покани по МСЕ кандидатствахме с три проектни предложения, едното от които за техническа помощ. Одобреният проект е за обмяна на опит с другите инфраструктурни управители в Европа, което ще бъде много полезно за НКЖИ. Останалите две одобрени предложения са за строителство на жп линиите София – Елин Пелин и София – Волуяк. Участъкът София – Елин Пелин е част от модернизацията на жп линията София – Пловдив. Разработили сме тръжната документация и имаме изготвен идеен проект. Реално отсечката е готова за стартиране на база проектиране и строителство.

Железопътният участък София – Волуяк е част от жп линията София – Драгоман. В момента се изготвя техническият ѝ проект, който ще приключи до края на декември 2015 г. Това ще ни даде възможност до март 2016 г. да обявим обществена поръчка за избор на изпълнител за трасето.

Максималното финансиране, което можем да получим по Кохезионния фонд през МСЕ, е 85%. Остатъкът е ангажимент на държавата. За София – Елин Пелин субсидията от ЕС е близо 68 млн. евро. Бюджетът на София – Волуяк е по-голям –



С модернизацията на тягови подстанции се осигурява по-качествено електроснабдяване

104 000 000 евро, защото включва и коловозното развитие на Централна гара София. При жп участък София – Елин Пелин достигнахме лимита от 85%, а за София – Волюяк бяха осигурени 76%.

- Кога ще стартира първият жп обект, който ще се финансира по ОПТТИ, и какви търгове предстоят?

- Предстои стартирането на няколко големи обществени поръчки за строителство, свързани с реализацията на два важни проекта по ОПТТИ. Първата процедура ще стартира този месец - за жп отсечката от Пловдив до Оризово, която е част от рехабилитацията на участък Пловдив – Бургас – Фаза 2. Трасето е с дължина 30 км, а бюджетът за изграждането му е 40 000 000 евро.

Друга предстояща обществена поръчка е за строителството на жп възел Бургас. Към тази процедура ще бъде включено и изграждането на жп връзка от Централна гара Бургас до летището, които също са част от втората фаза на големия проект за рехабилитация на жп линия Пловдив – Бургас. Предстои да обявим процедура за избор на изпълнител през март 2016 г. Инвестиционната стойност е 42 млн. евро. С изпълнението на Фаза 2 трябва да приключим изграждането на железния път на цялата отсечка от Пловдив до Бургас и на новите оперативно съвместими системи за сигнализация и телекомуникация по трасето. Така през 2020 г. ще имаме напълно модернизирана и отговаряща на абсолютно всички

европейски изисквания и стандарти жп линия по направлението.

Друг важен железопътен маршрут, който ще се финансира по ОПТТИ, е отсечката Елин Пелин – Септември. Тя е част от проекта за обновяване на жп линията София – Пловдив. Трасето Елин Пелин – Септември преминава през много тежък планински участък и затова неговата инвестиционна стойност е доста висока – 700 000 000 евро. Тръжната документация за участъка София - Елин Пелин е почти готова, имаме малко работа по техническата спецификация, но тя ще приключи скоро и очаквам през октомври да обявим търг за строителство (с финансиране по МСЕ).

Тръжните процедури за най-тежките обекти ще се проведат през 2016 г. Те ще са за жп пътя от Елин Пелин до Септември, който ще бъде разделен на два лота – от Елин Пелин до Ихтиман и от Ихтиман до Септември. В момента тази отсечка се проектира и планираме да пуснем търга за изпълнение през март 2016 г. Трасето е тежко и има много сложни инженерни съоръжения – тунели и виадукти.

Общата дължина на тунелите е 17,5 км, като най-дългият е 6,5 км. Обектът ще е предизвикателство за строителите. Догодина ще бъде обявена и процедура за техническото проектиране на жп отсечката от Радомир до Гюешево. Строителството се предвижда да стартира след 2020 г. [U](#)

28 премиери и над 150 експоната на Автосалон София 2015



Иля Селиктар, „Автопрес 2001“

Традиционното двугодишно автомобилно изложение в София ще представи на феновете на колите 28 премиери и над 150 експоната, съобщиха организаторите на салона от организатора - Асоциацията на автомобилните производители и техните оторизирани представители в България (ААП). За съжаление няма да видим модели на 17 от официалните представители на автомобилните марки у нас, които са отказали участие, може би поради влиянието на световната финансова криза. Изложението ще се проведе за пръв път от 17 до 25 октомври. Досега автосалоните се провеждаха през юни, който не е най-подходящият сезон за посетителите и също така не е съ-

бразен с календара на автомобилните новости. Често салонът съвпаднаше с глобални спортни събития. Поради тези причини браншовата Асоциация на автомобилните производители и техните оторизирани представители в България (ААП) взе решение за преместване на датата.

Независимо от това в залите на Експоцентъра на „Цариградско шосе“ ще е много интересно, директно от най-големия европейски автосалон за годината – този във Франкфурт, у нас ще пристигнат последните новости на европейската и световната автомобилна индустрия. И още нещо много интересно за посетителите – на тяхно разположение ще са над 60 различни модела на изложителите, достъпни за тест-драйв.

КАКВО ЩЕ ВИДИМ:



Alfa

Директно от премиерата си във Франкфурт у нас пристига серийната Alfa Romeo Giulia. Компанията връща името на модела от 1962 г. и се хвърля в голямата битка със задвижване на четирите колела и 510 к.с. за топ версията. Именно тя трябва да пристигне в България, заедно с друг спортен модел – 4C Spider. Той, също както и купето, разчита на 4-цилиндровия 1,75-литров турбо агрегат с 237 к.с. и 350 Nm. Задвижването е задно през трансмисия със сдвоен съединител. Кабриолетът на



Alfa ускорява от 0 до 100 км/ч за 4,5 сек, а максималната скорост е електронно ограничена на 258 км/ч.



MINI



Тук дебютът се пада на второто поколение Clubman. Малкото комби е най-големият по габарит модел в гамата - с над 25 см по-дълъг от старото поколение и вече има 4 нормални странични врати.



Новото поколение BMW Серия 7 (G11) също ще дебютира у нас веднага след Франкфурт. Моделът има карбон в каросерията, двигатели от новото поколение Plug-in хибридна система, окачването е активно – Executive Drive Pro, а фаровете са лазерни. iDrive предлага първата в света система за управление с жестове – BMW gesture control. В списъка на интересните екстри са още Touch Command, нов Head-Up дисплей, предупреждение за напречен трафик, асистент при завиване и водене в лентата, активна защита срещу странични удари, Surround View с 3D изглед и система

за паркиране с дистанционно управление.

При старта на продажбите новата Серия 7 ще бъде предлагана с три мотора – два бензинови (4,4 – 450 к.с. и 3,0 – 326 к.с.), дизел (3,0 л, 265 к.с.) и за пръв път – Plug-in хибрид с 2 л бензинов мотор с вътрешно горене и системна мощност 326 конски сили. Каросерията е в два варианта – с нормално и с удължено междуосие, задвижването задно или 4x4, а кутията е 8-степенна автоматична.

На щанда на BMW в София ще бъде и новото поколение на компактния SUV модел X1. Моторите в началото ще са пет – три дизела 2 л, версии с мощности 150 к.с. (sDrive18d), 190 (xDrive20d) и 231 к.с. (xDrive25d) и два бензинови – 192 к.с. (xDrive20i и sDrive20i) и 231 к.с. (xDrive25i). Интериорът е значително по-просторен, а багажникът побира с 85 литра повече от предшественика – 505 литра. Всичко това, благодарение на базовото предно предаване, като екстра си остава 4x4. Разходът на гориво, заради промяната, е паднал със 17% спрямо този на предходното поколение.



Audi

Веднага след световната му премиера във Франкфурт в София идва новото поколение на Audi A4. Автомобилът е с нов дизайн, вариантите са седан и комби. С дължина 4730 мм и междуосие 2820 мм, новите Audi A4 и A4 Avant са пораснали в сравнение с предшественика си. В зависимост от моторизацията и теглото е намалено – с до 120 кг, защото както при Q7, каросерията на новото A4 е частично изработена от алуминий, което редуцира масата.

Вторият акцент на щанда ще бъде второто поколение на спортния модел Audi R8. Страничният изглед на колата е променен и тя изглежда по-дълга и по-динамична. Отзад стоповете също са LED, позиционирани над огромни въздуховоди. При стандартната версия е монтирано активно задно крило, докато за версия Plus то ще е фиксирано, а огромен



дифузьор е позициониран между трапецовидните накрайници на изпускателната система. Моделът се задвижва от атмосферен 5,2-литров V10 FSI, генериращ 540 к.с. и 540 Нм. По-мощният вариант Plus идва с 610 к.с. и 560 Нм. И двете версии работят с подобрена 7-степенна S tronic трансмисия с електрохидравличен многодисков съединител.



За пръв път у нас отделената като луксозна от Citroen марка е със самостоятелен щанд. Дизайнят на обновения DS5 е авангарден, а автомобилът има динамично пътно поведение, технологии от последно поколение, изтънченост и внимание към всеки детайл. Предната решетка е вертикална с монограм DS, разположен в средата, предни светлини DS LED Vision, нов сензорен екран и ефективни двигатели. Новият DS 5 притежава всички качества, които го правят разпознаваем – линии на купето, които разчупват традиционните представи, изключителен екстериорен и интериорен дизайн, изпипан до последния детайл и позиция на управление като в пилотска кабина.



Honda



- бензин 130 к.с. и 1.6 I-DTEC дизел със 120 к.с. Трето поколение Honda Jazz е със смели решения, още по-изискан външен и вътрешен дизайн, с ненадминато вътрешно пространство и гъвкавост, оборудван е с нов, мощен и ефикасен 1.3 л бензинов двигател от серията Earth Dreams Technology. При CR-V основните отличителни характеристики включват нов дизелов двигател и 9-степенна автоматична трансмисия, както и усъвършенствано окачване с оптимизирани NVH характеристики (за шум и вибрации). Honda Civic 2015-а има напълно освежен дизайн. Както Civic, така и Civic Tourer, са с подобрен екстериорен дизайн на предницата, нови фарове с интегрирани дневни светлини и нова аеродинамично оформена предна броня. Civic Hatchback е също с нови задна броня и странични престилки, черен заден спойлер и комбинирани задни LED светлини.

След световната си премиера в Женева у нас идва Honda Civic Type R в напълно нов цвят – Championship White, и напълно нов 2,0 л бензинов двигател с директно впръскване в цилиндриците – VTEC TURBO. HR-V е уникален кросоувър с нов, по-динамичен стил, изключителни възможности по отношение на вътрешните трансформации и удобство, съчетани с динамично пътно поведение и ефективно задвижване. Двигателите са два 1.5 I-VTEC



OPEL

Родните фенове на Opel ще видят новото поколение Astra веднага след Франкфурт. Моделът е с 200 кг по-лек спрямо предишното си поколение, по-къс с 23 мм, а колесната му база е намалела с 49 мм. За първи път в Astra има 3-цилиндров мотор с мощност 105 к.с. Нагоре в гамата са два 4-цилиндрови двигателя със 145 и 200 к.с., както и 1,6-литров дизелов с три степени на мощността (95, 140 и 170 к.с.).



Infiniti



Infiniti показва първия в историята си активен премиум компактен автомобил – Q30 Active Compact, също със световна премиера по време на изложението във Франкфурт. Моделът е разработен за клиенти, които търсят градска индивидуалност. Динамичните технически характеристики са осигурени от типичното за Infiniti уверено и комфортно управление. Специално създадените елементи във впечатляващия интериор продължават дръзкия дизайн от екстериора.



Mazda

На родното изложение дебютира новото поколение Mazda2. Спрямо предшественицата си тя е по-дълга и по-висока с 14 см, с увеличена колесна база, с по-просторен интериор и с още повече системи за активна безопасност, изпълнени по фирмената технология i-ACTIVSENSE. За първи път в този клас автомобили се появяват четири LED лампи. Купувачите ще могат да избират между 19 цвята за каросерията. Другият акцент е кросоувърът CX-3. Моделът е със стилизиран екстериор и луксозен интериор, включващ премиум кожена тапицерия. В списъка с оборудването има камера за задно виждане, Bluetooth и информационно-развлекателна система MAZDA CONNECT



със 7-инчов дисплей. Първоначално компанията ще предлага 2-литров SKYACTIV-G агрегат със 146 к.с. и 197 Нм, който се куплира с 6-степенна автоматична трансмисия, която може да работи и с опционална система за задвижване на всички колела.

Промяната е за добро. Новият Hyundai Tucson



Промяната стартира от
€277 без ДДС/месец.

Всичко в живота е промяна. Тя отваря нашето въображение и виждаме нещата под друга светлина. Промяната е духът, който създаде изцяло новия модел Tucson. Открийте силата на промяната на: change-is-good.eu


HYUNDAI | NEW THINKING.
NEW POSSIBILITIES.



Лизингова оферта с възможност за данъчен кредит, валидна за бизнес клиенти за Hyundai Tucson 4x4 Exclusive 1.6 Turbo GDI 177 hp 7DCT (7-степенна автоматична трансмисия с два съединителя). 277 EUR без ДДС (средна вноска 630,87 лв. с ДДС) при лизинг за 72 месеца с 20% първоначална вноска и 20% остатъчна стойност. Изображението е илюстративно. Среден разход на гориво: 7,5 л/100 км, CO₂: 175 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



Mercedes



Mercedes е със SUV офанзива за Софийския салон. Акцент в експозицията е огромният и луксозен Mercedes GLE Coupe. Дизайнът е близо до този на S-клас Coupe, а стандартните джанти са 20-инчови. Като опция се предлагат 21 и 22 инча. GLE 450 AMG идва заедно със стан-

дартния модел. Окачването е въздушно – AIRMATIC, и има автоматична функция за регулиране на нивото спрямо скоростта. GLE 450 AMG разчита на 9-степенна автоматична трансмисия с 5 режима – INDIVIDUAL, COMFORT, SLIPPERY, SPORT и SPORT+. Дебютира и наследникът на Mercedes GLK, който вече се казва GLC. Интериорът е зает от C-клас, а голяма част от външния дизайн е близък до по-малкия GLA. Междусието на GLC е увеличено със 118 мм спрямо GLK, при сгъването на задния ред седалки се отваря багажен обем от 1600 литра. На щанда ще се появят още Mercedes GLE, фейслифт на досегашния ML, и хибриден модел – GLE 500 e 4MATIC.



Skoda

Акцент на щанда на Skoda е новото трето поколение на Superb. Дължината на Superb е 4,58 м. Междусието е пораснало с 8 см до 2,84 м, но същевременно предният надвес е с 61 мм по-къс. Въпреки новата по-спортна линия мястото отзад не е намалено. В кокапита на Superb Skoda е използвана мека пластмаса, хромирани елементи и пиано-лак. Новата Skoda предлага информация за задръстванията и интернет с LTE-скорост. Благодарение на интерфейса SmartGate към мултимедийната система на колата могат да бъдат свързани всякакви мобилни телефони, без значение от операционната система. Новият Superb е по-лек със 75 кг, а осемте двигателя в палитрата осигуряват с 30 процента по-нисък разход.



SsangYong



Марката представя изцяло новия си модел Tivoli. Дизайнът е с агресивни брони, черни пластмасови елементи над гумите и интегрирани LED дневни светлини във фаровете. Интериорът разполага със 7 въздушни възглавници, двойна климатична система, камера за задно виждане и инфотеймънт система със сензорен екран и Bluetooth. Двигателят на Tivoli е 1,6-литров e-XGi 160 със 126 к.с. и 157 Нм. Предавателните кутии са механична и автоматична, а средният разход – 8,1 и 8,3 л/100 км.



Peugeot

Спортният Peugeot 308 GTI е акцентът на щанда на френската компания. „Горещият“ хечбек 308 GTI се присъединява към 208 GTI с двигател 1.6L THP S&S в две версии – с 270 к.с. и 250 к.с. Колата е екипирана с Torsen диференциал с ограничено приплъзване, тунинговано шаси и Peugeot i-Cockpit. 308 GTI 270 поставя нов рекорд в сегмента за съотношение мощност към маса, което е 4,46 кг на конска сила, успявайки да постигне ускорение 0-100 км/ч за едва 6,0 секунди, изминавайки 1000 метра със старт от място за 25,3 секунди.





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



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



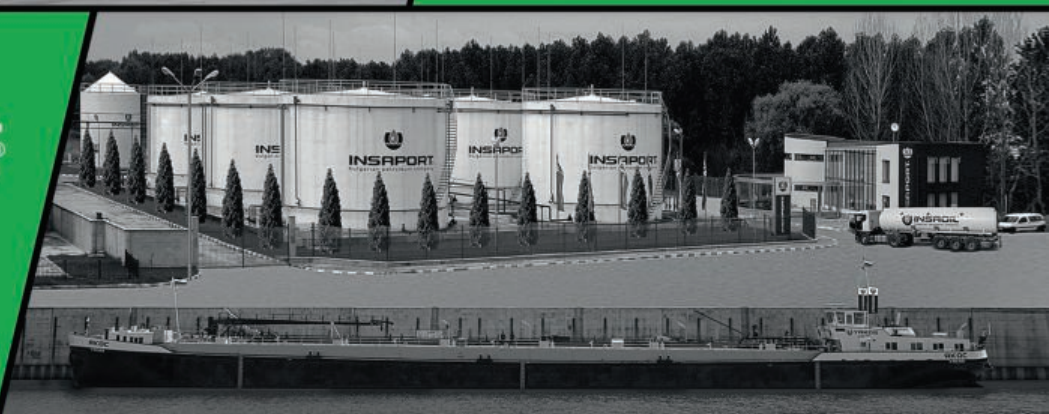
LPG trade

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



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

Новият Hyundai Tucson

нова страница в автомобилната история на марката

Новият Tucson е знаков автомобил за Hyundai Motor и ще помогне на компанията да промени представата за своите продукти. С подчертано атлетичния си дизайн, нови технологии и високо ниво на комфорт Tucson продължава традициите на компанията в SUV сегмента. Дизайнерската концепция възплъщава в себе си градски стил, комбиниран със солидност, типична за SUV автомобилите.

Предната част е с характерната хексагонална решетка, която се свързва с LED фарове и придава характерен вид на автомобила. Елемент с формата на крило в предната броня, в която са интегрирани дневните LED светлини, допълва уникалния стил и подсилва усещането за мощ и стабилност.

В задната част индивидуалността е подчертана от хоризонтални линии, започващи от арките на калниците. Задните светлини са продължение на страничната линия и допълват характерните пропорции, а спортният дух е ясно изявен с предпазен елемент под бронята и двойния ауспук.

Интериорът впечатлява от пръв поглед с вниманието към всеки детайл. Нови меки и приятни на допир материали са използвани в целия автомобил, осигурявайки премиум усещане. Всичко това се допълва от интелигентните системи за свързаност и удобство на борда на автомобила.

За максимален комфорт Tucson предлага като опция отопляеми седалки и волан.

Уникално за сегмента е и възможността за вентилиране на седалките.

Освен това Tucson е снабден с електрическа врата на багажника и



най-големия отвор за товари в класа. За върната посока на маршрута се грижи навигационна система, която изчислява както раз-

стоянието, така и времето, необходимо за пристигане. TomTom LIVE осигурява различна информация като трафик, време, информация за камери за скоростта и онлайн търсене на интересни обекти и места.

Що се отнася до сигурността, Tucson е напълно оборудван с всички съвременни системи в тази област. Ако възникне потенциална опасност от сблъсък с друг автомобил или пешеходец, автомобилът задейства система, която може да го спре напълно автоматично. Освен стандартните системи като ABS и ESP се предлага и система за следене на пътната лента, както и система, информи-



раща водача за обект в мъртвата зона. Друга новост е системата, предупреждаваща за трафик зад автомобила - изключително полезна при излизане от паркоместа с ограничена видимост. За безопасността на пешеходците се грижи системата за повдигане на предния капак в случай на инцидент.

За комфорта при управление се грижи друг широк набор от системи. Една от тях е тази за самопаркиране, която автоматично завърта волана на автомобила при паркиране толкова, колкото е необходимо. Водачът контролира процеса единствено с педала на спирачката. За по-спортно усещане може да се превключи на режим „Sport“, който променя начина на превключване на предавките при автоматичната трансмисия. При екстремни офроуд условия водачът може да блокира централния

Изцяло развит и тестван в Европа, новият Tucson предлага отлично пътно повеждане, динамика и удоволствие от шофирането по европейските пътища.

диференциал, като по този начин осигури максимално сцепление на колелата с пътя, или да задейства системата за автоматично спускане на автомобила.

Новият Tucson се предлага с най-широката гама от двигатели в своя клас. Можете да изберете между два бензинови – 1.6 GDi 132 к.с. или турбо-бензиновия 1.6 T-GDi с мощност 177 к.с. За любителите на дизела се предлагат 1.7 CRDi с мощност 115 к.с. или 2.0 CRDi с мощности от 136 или 185 к.с. Двигателите могат да се комбинират с ръчна или автоматична скоростна кутия, като за пръв път в своята SUV гама Hyundai предлага седемстепенна автоматична трансмисия с двоен съединител за някои от тях. Задвижването може да бъде както 4WD, така и само на предните колела при по-малките мощности.

Гравитацията не важи за **Jaguar** **F-PACE**

Представиха най-върховия
практичен спортен
автомобил в света

Изцяло новият Jaguar F-PACE бе показан пред света с грандиозно изпълнение, оспорващо законите на гравитацията, в навечерието на Автомобилния салон във Франкфурт. F-PACE демонстрира динамичните си характеристики, като изпълни най-големия 360-градусов лупинг в света и в чест на 80-ата годишнина на Jaguar озари небето над града с драматичния си силует, вдъхновен от концепта C-X17.

F-PACE е мощен кросоувър, проектиран и конструиран да осигурява пъргавината, реакциите и финеса, характерни за всички автомобили Jaguar, заедно с ненадмината динамика и ежедневна практичност. Разработен с олекотената алуминиева архитектура на Jaguar, изцяло новият F-PACE изпълнява обещанията на революционния концептуален автомобил C-X17 и комбинира изчистени линии, повърхност и пропорции с характеристики, вдъхновени от F-TYPE като мощна задна част, въздухозаборници на калниците и отличителна графика на задните светлини.

Дръзката предна решетка и атлетичният преден капак загатват за потенциала на двигатели като V6 със суперчарджър и 380 к. с. Елементи като елегантните full-LED предни фарове, кованите 22-инчови джанти и късия пре-



Изцяло новата
серия автомобили
F-PACE включва:
F-PACE Pure, F-PACE
Prestige,
F-PACE Portfolio,
F-PACE R-Sport,
F-PACE S,
F-PACE First Edition



ден надвес пренасят визията за дизайна на концептуалния автомобил C-X17 в производството.

Петима възрастни могат да се настанят абсолютно комфортно в изцяло новия F-PACE с просторно място за главата и коленете, а обемът на багажното отделение има впечатляваща вместимост от 650 литра.

Премиум системата InControl Touch Pro е базирана на 10,2-инчов сензорен екран с мощен четириядрен процесор и твърдотелен диск и работи с ултрабърз Ethernet. Резултатът е потребителски интерфейс, който е инстинктивен и изключително бърз с отчетлива и невероятно откликваща графика.

Олекотената алуминиева архитектура дава на проектантския и инженерния екип на Jaguar (днес световно признати за лидери в алуминиевите технологии и дизайн) идеалната отправна точка. От самото начало тя е създадена като модулна структура, така че колелата да се поставят точно там, където е необходимо, за да осигурят пропорциите, динамиката и практичността, характеризиращи мощния кросоувър.

Междусието и следата са различни от всички други автомобили Jaguar. С дължина от 4731 мм и междусие от 2874 мм изцяло новият F-PACE предла-



га финия профил и късия преден надвес, характерни за дизайна на Jaguar, както и изключително просторен интериор.

„Оставайки абсолютно верен на принципите ни за дизайна, изцяло новият F-PACE е мигновено разпознаваем като Jaguar. Той предлага цялото интериорно пространство, което можете да очаквате - и повече - но поради дисциплинирания ни подход към повърхностите, пропорциите и изчистеността на линиите, според мен сме проектирали най-балансиран и привлекателен автомобил в класа. Jaguar F-PACE е съвършеният практичен спортен автомобил“, споделя с гордост Йън Калъм, директор дизайн на Jaguar.

Моделът със задно задвижване с дизелов двигател 180 к. с. и механична трансмисия тежи едва 1665 кг и постига CO₂ емисии от само 129 г/км. С бензиновия двигател V6 с компресор суперчарджър и 380 к. с. на F-TYPE под изваяния алуминиев капак, изцяло новият F-PACE ускорява от 0 до 100 км само за 5,1 секунди, преди да достигне електронно ограничената максимална скорост от 250 км/ч.

„Изцяло новият F-PACE е автомобилът Jaguar, който клиентите по света изискаха от нас да създадем. Целите, които си поставихме, бяха едни от най-

Гамата силови агрегати включва: 2,0-литров дизелов двигател, 180 к. с., с механична трансмисия с RWD/ AWD задвижване и с автоматична трансмисия с AWD задвижване; 2,0-литров бензинов двигател, 240 к. с., с автоматична трансмисия с RWD задвижване; 3,0-литров дизелов двигател, 340 к. с., с автоматична трансмисия с AWD задвижване; два варианта на 3,0-литров бензинов двигател, 340 к. с. и 380 к. с., с автоматична трансмисия с AWD задвижване. Изцяло новият F-PACE вече се произвежда в завода на Jaguar Land Rover в Солхъл, Великобритания, наред със спортния седан Jaguar XE.

трудните, които трябваше да постигаме някога, но съм горд да кажа, че изцяло новият F-PACE постига и дори надминава всяка една от тях. Това е мощен кросоувър с изключителна динамика, който същевременно осигурява плавна и тиха возия. Дизайнът, вдъхновен от F-TYPE, съчетава драматичен външен вид с просторен интериор и изключително голямо багажно отделение. Заедно с изцяло новата ни информационно-развлекателна система, най-усъвършенствената ни система за задвижване на всички колела и изключителна гама технологии за активна безопасност, изцяло новият F-PACE прави от всяко пътуване по-добро и по-удовлетворяващо изживяване“, изтъква Кевин Страйд, директор на автомобилна серия Jaguar F-PACE.

Изцяло новият F-PACE води и световния дебют на Activity Key на Jaguar. Представляваща водоустойчива, удароустойчива гривна с вграден транспондер, тази първа в сегмента технология за носене е в подкрепа на активния начин на живот, тъй като позволява ключовете да са заключени на сигурно място вътре в автомобила - което е безценно, ако ще ходите да карате например сърф или каяк. Заключването на F-PACE с Activity Key ще дезактивира всички ключодържатели, оставени вътре в автомобила.



Мистериозният АМАНСИО ОРТЕГА

ОСНОВАТЕЛЯТ НА МОДНИЯ ГИГАНТ ZARA СТАНА ВТОРИЯТ НАЙ-БОГАТ ЧОВЕК В СВЕТА, НО ЖИВЕЕ СКРОМНО И ИЗВЪН ПРОЖЕКТОРИТЕ

автор: Преслава Георгиева

Оснoвателят на веригата Zara Амансио Ортега вече е вторият най-богат човек в света, заменяйки на тази позиция не някой друг, а самия Уорън Бъфет. Според Bloomberg към юни 2015 г. състоянието на малкоизвестния на широката публика испанец е на стойност 71,5 млрд. долара. И макар богатството на първия в класацията Бил Гейтс понастоящем да достига \$85,5 млрд., за последната година то е намаляло с \$1,1 млрд., докато това на собственик на Zara се е увеличило с \$10,4 млрд.

Личността на Ортега обаче остава загърната в мистерия. 79-годишният бизнесмен ревниво пази в тайна личния си живот и рядко се появява в медиите, като досега е давал интервюта на едва трима журналисти. Всъщност до 1999 г., цели 26 години след основаването на Zara, няма нито една негова публикувана снимка. Затова и най-голямата му публична поява, наложила се заради началото на публичното предлагане на компанията му през 2001 г., заема първите страници на всички финансови медии в Испания.

Ортега живее със семейството си в столицата на област Галисия - Ла Коруня – в Северозападна Испания, където е прекарал почти целия си живот и където е централният офис на компанията му – Inditex. Всеки ден посещава едно и също кафене в града, може да бъде често засечен да се разхожда на площад „Maria Pita“ и се храни със служителите си в столовата на компанията. Макар да е натрупал богатството си от облекла, Ортега не показва никакъв интерес към модата и по-интересно, не смята за нужно да демонстрира лоялност към брандовете си. Затова вероятно е един от малкото хора в света, които не носят и никога не са носили

дрехи, произведени от собствените му компании. Открай време отказва да носи вратовръзка и обикновено се облича в син пуловер, бяла риза и сив панталон.

Говори се, че е работохолик и че излиза във ваканция веднъж на 25 години, че участва активно в процесите на дизайн и производство и че вместо в офиса си, най-често може да бъде открит на работна маса във фабриката, в компанията на дизайнери, експерти по материите и купувачи. И макар през 2012 г. да отстъпва председателското място в борда на директорите на Inditex и до днес пътува почти ежедневно до офиса, който се намира на повече от 20 км от дома му.

Ортега основава гиганта в „бързата мода“ Zara през 1975 г. и без много шум успява да я превърне в най-голямата модна търговска верига на планетата. Днес компанията му Inditex SA, която освен Zara притежава още Pull&Bear, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius, Oysho, Zara Home и Uterqüe, има над 6600 магазина в 88 държави (в 30 от които и с онлайн магазини) на 6 континента и реализира годишни продажби в размер на 18,1 млрд. евро.

Ключът към успеха на бизнес модела, поставил началото на явлението „бърза мода“, се свежда до няколко простички основни принципа: да предлагаш на клиентите онова, което желаят, толкова бързо, колкото искат да го получат, и на цената, която искат да платят.

И докато през последните години много модни търговски марки преместиха производството си в другия край на света с цел да намалят разходите, Inditex задържа по-голямата част от производството близо до базата си в Ла Коруня, което ѝ позво-



Zara - най-голямата модна търговска верига на планетата

лява да реагира бързо на новите тенденции и да доставя стоки до магазините за време, значително по-малко от останалите големи вериги. И до днес магазините на Zara продължават да получават ново зареждане два пъти в седмицата.

Успехът на Ортега е още по-внушителен, имайки предвид нелекото му детство и началото на бизнеса, което той поставя в спалнята си от.. абсолютно нищо. Той е роден в селце в провинция Леон, Северна Испания, през 1936 г., по времето на Гражданската война, в бедно семейство на железничар и домашна помощница. Когато Амансио е на 13 години, семейството се премества в Ла Коруня в търсене на повече възможности за работа и по-добър живот. Момчето напуска училище, за да започне работа едва на 14 години и става чирак в ателието на местен шивач.

На двайсет и няколко години, вече вещь в занаята, Ортега започва да шие вкъщи хавлии за баня заедно с приятелката си, а впоследствие и съпруга Розалия Мера. Малко по-късно добавят и бельо, ангажирайки в производството на продуктите стотици местни жени, които Ортега организира в шивашки кооперативи. Оттогава и до днес, Inditex осъществява производството си близо до дома, което се оказва и едно от най-големите му конкурентни предимства.

Първият магазин Zara отваря врати през 1975 г.,

а името, на което се спират в началото, е „Zorba“, на едноименния филм, но то се преобразува в Zara, след като се оказва, че вече съществува местен бар със същото име.

Веригата се разраства в Галисия, а по-късно в Испания и в целия свят. Ортега основава компанията майка Inditex, която има за цел да управлява нарастващото портфолио от брандове и която понастоящем е вертикален концерн, включващ около 100 компании, свързани с дизайн, производство и дистрибуция.

Ортега държи изключително на дизайна и контрола на качеството и съвсем естествено това се пренася и в магазините, като начинът на излагане на дрехите в тях се тества предварително в специална лаборатория в централата на Inditex. За да гарантира качеството на материите и дрехите, той затваря производствения цикъл – платовете биват завършени и обработени в собствените му фабрики, дрехите се шият в съществуващата от десетилетия мрежа от местни цехове и се продават в магазините от веригата.

Другият ключов фактор в оперирането на бизнеса, който Ортега зорко следи, е безупречната логистика и скоростта. Производственият капацитет е резервиран предварително, а доставката на платове и други материали е в наличност, така че да може един модел да се придвижи от модната ски-



Испанецът притежава
и модните брандове
Stradivarius и Uterque

ца до магазина в рамките на не повече от 10 дни.

Освен това Амансио Ортега е един от първите в модната индустрия, които въвеждат информационните технологии в бизнеса. Първият си компютър той купува през 1976 г., за да следи продажбите, да осъществява контрол на инвентара и да спазва даденото от самото начало обещание, че всеки магазин трябва да може да бъде зареден до 48 часа. Всъщност зареждането на магазините зависи изцяло от техните мениджъри, които са обучени да наблюдават внимателно какво търсят, какво купуват и дори с какво са облечени клиентите.

И до днес магазините от групата се отчитат ежедневно лично на Ортега и го информират какво се продава и какво застоява, както и какви дрехи се пробват, но не се купуват. На база на обратната връзка от клиентите Ортега прави дневни анализи, които от своя страна определят избора на нови колекции.

През 2001 г. Inditex става публична компания, което оставя Ортега с дял от 60%. Двете деца, които има от първата си съпруга, притежават общо 6% от компанията, ала единственият наследник, ангажиран с бизнеса, е дъщерята от втория му брак - Марта Ортега Перез, която се определя и като потенциалния му наследник в Inditex.

Само за последните няколко години продажби-

те са нараснали със 17%, а компанията е открила нови локации с обща площ от над 1 млн. кв. м, като планира да разширява настоящата площ с 10% през всяка от следващите 5 години.

През изминалите десетилетия Ортега инвестира в много странични от тази на основния бизнес индустрии – недвижими имоти, газ, банкиране и туризъм. Притежава най-големия небостъргач в Испания - Torre Picasso в Мадрид, както и луксозния комплекс „Epic Residences&Hotel“ в Маями, дело на известния архитект Луиз Ревуелта. Твърди се, че имотното му портфолио включва общо 26 сгради по цял свят.

Въпреки внушителното си богатство, Ортега никога не е хвърлял пари в скъпи и луксозни предмети, като изключение прави специално изработеният от Bombardier частен джет. Като цяло обаче продължава да стои настрана от светлината на прожекторите, живее тихо и скромно в апартамент и кара Audi R8. Страстен любител на конната езда, Ортега е собственик и на конна база във Финистере, Галисия.

През 2001 г. създава Фондация Amancio Ortega, която започва с инвестиция от \$60 милиона лични средства на Ортега и има за цел да дава възможност за развитие на талантиливи хора в областта на културата, образованието, социалните дейности и науката. □



СОМЕЛИЕР

по призвание



Йордан Кирилчев е сомелиер на 2014 г. Страстта му към виното се появява съвсем случайно. Още от дете той се докосва до гроздобера и процеса на производство на вино и така се поражда интересът му. Впоследствие завършва курс за сомелиери, а към днешна дата работи като сомелиер в ресторант ESTE.

автор: Божидара Иванова

Професията на сомелиера е древна професия. Тя е позната отдавна, а днес това е професията на човека, който се занимава с поддръжката и организацията на напитките в едно заведение. Сомелиерът е тясно свързан с виното и това е основният продукт, върху който трябва да има познания, но това не означава, че не трябва да има такива върху водата, кафето, високоалкохолните напитки и топлите напитки, които се предлагат в едно заведение.

Всеки сомелиер трябва да премине през основни

обучения и да се запознае в детайли как се случва процесът на производство на вината, както и с техниките на дегустиране, познаване на вината и районите, в които се отглеждат лозя. Такъв тип обучение в България предлагат двете Асоциации на сомелиерите, както и отделни хора, които са практикували дълго време тази професия.

„В България има почва за развитие на тази професия, но за съжаление в момента сме много малко хората, които я практикуваме. Както готвачът поддържа кухнята в едно заведение, така и сомелиерът

ВЪПРЕКИ ЧЕ БЪЛГАРИЯ Е ГОЛЯМ ПРОИЗВОДИТЕЛ, ПРОФЕСИЯТА НА ВИНЕН СПЕЦИАЛИСТ ВСЕ ОЩЕ НЕ Е РАЗВИТА И РЕГЛАМЕНТИРАНА, КАЗВА СОМЕЛИЕРЪТ НА РЕСТОРАНТ ESTE ЙОРДАН КИРИЛЧЕВ



поддържа напитките. Все повече собственици на ресторанти правят големи и богати винени листи, а в един такъв момент всеки един от тях има нужда от сомелиер, който да поддържа тези вина, било то като реколта и като наличност, или финансова цифра в самото заведение, защото една винена листа е и в голяма тежест за финансовото състояние на един ресторант“, разказва Йордан Кирилчев.

По думите му на този етап все още няма институция, която да развие тази професия, да я регламентира, да я въведе в списъка с професиите в България, защото ние сме една от големите страни производители на вино и с всяка изминала година производството се увеличава, както и качеството на напитките. Имаме нужда от такива кадри, смята Кирилчев. Задължения на сомелиера са основно да поддържа винения лист от гледна точка на количества, с които разполага ресторантът, от гледна точка на реколти, които постоянно се сменят, контрол

върху сервирането на виното (температура, чаши). Друг много важен момент при работата му е да бъде на разположение по всяко едно време и да може да препоръча вино на клиентите, да им разкаже история за напитката, да съумее да я комбинира с храната така, че да се допълват взаимно.

„Все повече хора в България започват да разбират от вино и да осъзнават, че то е компонент от вечерята и от обяда и върви заедно с храната. Двете неща са взаимносвързани. Всяко едно хранене и всяко едно пиене на хубава напитка е удоволствие“, категоричен е Йордан Кирилчев. Той е на мнение, че един от най-големите проблеми на българските винопроизводители е недостатъчната промоция и популяризиране на вината. Качеството на вината също не е на достатъчно високо ниво.

През 2014 г. Кирилчев става носител на титлата „Сомелиер на годината“ на Асоциация на сомелиерите в България, която впоследствие му дава още повече увереност и желание за работа. „Наградата ми донесе повече увереност в собствения ми възможности. Придобих повече самочувствие, когато разказвам за вино. Знам, че мога да презентирам и да съчетая виното с храните“.

Според Йордан най-хубавото вино е това вино, което доставя удоволствие на клиентите при пиене. „Всеки има свое обоняние и различни вкусови рецептори. Поради тази причина за всеки един човек хубавото вино е различно. Моите любими сортове от белите е шардоне, а от червените – пино ноар. Много харесвам купажните вина – блендовете от бордо – мерло, каберне фран, совиньон блан и други“, отбелязва той.

Сомелиерът споделя, че в българските заведения предимно се предлагат вина от Новия свят – Чили, Аржентина, Нова Зеландия и Южна Африка. „Те са по-разбираеми за хората, тъй като са по-праволинейни в ароматите и вкусовете си и са по-лесни за конумация. Вината от Стария свят са по-комплексни, по-затворени и с многопластови аромати, които излизат един след друг. Вината от Франция и Италия са по-изтънчени и с много по-високи цени“, добавя той. В последните години в България се забелязва тенденция хората да пият вино и да черпят знания и опит. Винената култура на българина започна да се развива, но за съжаление това става с много бавни темпове. България е много малка държава, но ние се намираме в една чудесна част на света, в която могат да се отглеждат лозя. Това е възможно само между определени паралели на географските ширини и ние сме богати точно с това.

Виното е култура, виното е изкуство, спокойствие и любов. В една бутилка вино могат да се срещнат всички тези неща, казва в заключение сомелиерът. **□**

VI

136

СТИЛ



На 17, 18 и 19 септември новата високотехнологична зала EFE Marinela бе домакин на първото издание на Sofia Fashion Week 2015. По време на грандиозното модно събитие бяха представени общо 55 актуални колекции на български и световни модни брандове. В трите дни на мащабното събитие модният парад на красотата и стила премина в многочасови ревята.

ПЪРВАТА вечер бяха представени 12 чужди марки и представителства. Специално за Sofia Fashion Week 2015 от Лондон пристигна дизайнерката Нина Нощдал (Nina Naushdal), която откри модното събитие с впечатляваща детска колекция, последвана от дамска. Бяха показани също колекции на Valentino, Alexander Wang, Ermanno Servino, Balmain, Donna Karan New York, Stella McCartney, Cesare Paciotti, Giuseppe Zanotti, Addidas x Kanye West, All U R, Yves Salomon, Carducci, Lillian Edwards, Flavio Castellani, Estee Lauder, Dirk Bikkembergs и Achilleas accessories.

На **ВТОРАТА** вечер бяха представени креативните български дизайнери, а в бляскавото шоу взеха участие над 20 марки в уникално 4-часово ревя. Horse Fashion Edition, Bloom Stars и Megz предизвикаха фурор във втората вечер на Sofia Fashion Week 2015. Николета Лозанова и малката Никол дефилираха заедно на ревято на Megz. Модният тандем Алекс Арабаджиева-Стайкова и Катя Дунева успяха да грабнат вниманието на всички присъстващи още преди началото на събитието, като се появиха пред EFE Marinela на



SFW

Модна фиеста
в София

SOFIA FASHION WEEK
2015 ПРЕДСТАВИ 55
АКТУАЛНИ КОЛЕКЦИИ
НА БЪЛГАРСКИ И
СВЕТОВНИ БРАНДОВЕ





кон. Вечерта бе закрыта от Златка Димитрова с уникална колекция авангардни, нестандартни и винаги стилни – кожените облекла с марка ENIGMA.

ГАЛА ВЕЧЕРТА на 19 септември бе открита от дизайнерът Албена Александрова с колекция пролет-лято 2015 на модна къща „Рошавата гарга“. Евгения Живкова също показа част от най-новите си творения на тема „Готик и поп-арт“. Жана Жекова се представи с изящна официална колекция. Специални гости бяха световните дизайнерки Nina Naustdal и Nicole Coste. Свои колекции показаха също JOVANI, Rose Fashion House, Desizo Monni, Paloma Fashion с дизайнер Поля Кинова, Stoyan Radichev, Aggressor, M'SUIT, Federico Borlandelli, Milano, Princess Fashion Studio, Illuminee, PK Fashion Studio, Jana Konjagiulova, I.Chervenkova, SSG и Елена Брусарска показаха атрактивен пърформънс с бижута.



Акcesoари представиха също Sea of Silver & Gold, Desire Mark, Anelia Art Design и Ava View.

SOFIA FASHION WEEK 2015

успя да постигне главната си цел, а именно – да даде възможност на български и чуждестранни дизайнери, модни производители и предприемачи да лансират своите най-нови идеи и произведения, своите последни артикули и продукти. **U**





Благотворителност ЗА ЛОПУШАНСКИЯ МАНАСТИР

ФОНДАЦИЯ „КРЕМЕНА И КИРИЛ ДОМУСЧИЕВИ“
СЪБРА БЛИЗО 50 000 ЛЕВА ЗА РЕМОТ НА ХРАМА

Ежегодната благотворителна вечер, организирана от фондация „Кремена и Кирил Домусчиеви“, се състоя на 24 септември в луксозния столичен ресторант „Есте“. Гостите направиха щедри дарения и участваха на търг, като събраните средства са в размер на близо 50 000 лева. Сумата ще бъде дарена на Лопушанския манастир, който се нуждае от ремонт на куполите. Сред над 50-те гости имаше видни представители на бизнеса, изкуството и други изявени личности. Водещ на събитието беше Стефан Щерев, а официални спонсори - верига магазини „Пикадили“ и винарска изба „Черноморско злато“. За изисканото меню се погрижи главният готвач на ресторант „Есте“ Димитър Дамянов, а за напитките – Сомелиер на годината 2014 Йордан Кирилчев. За

гостите бе предвидено превъзходно осемстепенно меню и напитки в унисон с изисканата храна.

Всеки от поканените можеше да участва на благотворителен търг с предмети, предоставени от гостите. Уникална руска икона на Богородица, изработена от 24-каратово злато и дарена от Боян Томов, беше купена от Кремена Домусчиева за 8000 лева. Фирма „Vayk Wines“ осигури две бутилки колекционерско малцово уиски – 21-годишно и 25-годишно. Първата бутилка от изискания алкохол отиде при Николай Вълканов за 1100 лева, а втората – при Борислав Малинов за 2000 лева. Висококачествено и единствено по рода си бренди от 1956 г. от винарна „Черноморско злато“ бе разиграно срещу сумата от 7000 лева. Първокласен модел велосипед,



Снимки HiLife



дарен от завод „Балкан“- Ловеч, бе представен със стартовата оферта от 600 лева и стана притежание на Светлин Стоянов срещу 3000 лева.

Най-голям интерес на търга предизвика възможността шеф Димитър Дамянов, инициатор на благотворителната вечеря, да бъде личен готвач на някой от гостите срещу сумата от 3000 лева. Заради големия интерес бяха разиграни още две вечери. Сред победителите, които ще опитат уникалните специалитети на шеф Дамянов в домовете си, е Боян Томов, който дари 3500 лв.

Ако събраните средства не достигнат, фондация „Кремена и Кирил Домусчиеви“ ще доплати необходимата сума за ремонта на манастира. [□](#)

Лопушанският манастир „Св. Йоан Предтеча“ се намира в Стара планина, на 21 км от Монтана, и е национален паметник на културата. На мястото му е имало друг манастир, построен още през Второто българско царство, и впоследствие напълно разрушен по време на турското нашествие. До възстановяването на манастира в средата на XIX в. няма никакви сведения за неговата дейност, освен преданието, че няколко пъти е опожаряван и разграбен.

През 1850-1853 г. Лопушанският манастир е възобновен от чипровските монаси Дионисий, Герасим и Геден. Тогава са изградени и днешната съборна църква, жилищният корпус, дворната порта, оградата и дворната чешма. Манастирът впечатлява със своя градеж, пропорции, архитектура и каменни пластини. Храмът съхранява един от най-красивите иконостаси в Северна България, истинска филигранна изработка в най-добрите традиции на Самоковската школа.

КРИСТО И ЖАН-КЛОД:



ПЪРВА ИЗЛОЖБА
В БЪЛГАРИЯ НА
СВЕТОВОИЗВЕСТНИЯ
ТВОРЧЕСКИ ТАНДЕМ

140
ГALERIA

ГОЛЯМОТО ЗАВРЪЩАНЕ



Един майстор на мостове знае как да построи мост, архитектът знае как да построи небостъргач. А при нас всеки проект е толкова различен, че трябваше да откриваме всичко наново, казват Кристо и Жан-Клод



Витрина, 2013

автор: Яна Колева

Изложбата „Кристо и Жан-Клод: Графики и обекти“ е събитие в столичния културен афиш, което не бива да се пропуска. Експозицията радва и с факта, че Христо Явашев, добил световна слава като Кристо, направи това своеобразно завръщане в родината по повод своята 80-годишнина и след близо 60 години, откакто е напуснал страната.

Това е първата изложба в България на именития творчески тандем. До 22 ноември може да я

разгледате в Софийската градска художествена галерия. Организира се със съдействието на Кристо. Той поискал плановете на галерията и сам подредил експозицията.

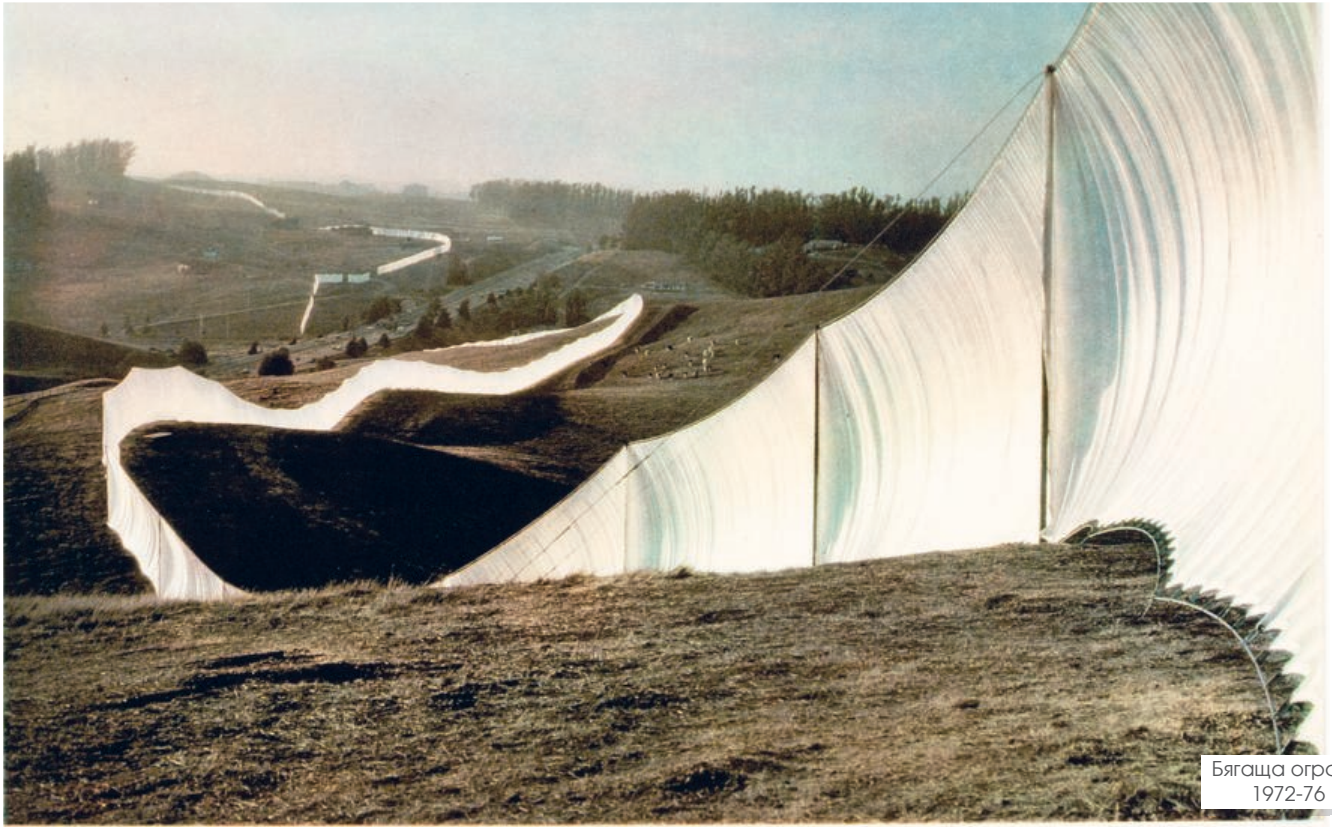
Ретроспекцията на творчеството включва 130 оригинални номерирани отпечатъци и тиражни обекти на Кристо и съпругата му Жан-Клод, както и фотографии на техни творби от Волфганг Волц, които обхващат периода от 1963 до 2014 г. Колекцията е съставена лично от Кристо. Изложбата показва и редица замисли, останали нереализирани, но които задълго са били като творческа треска за двамата автори.

Изложбата дава възможност хронологически да се проследи съвместната работа на Кристо и Жан-Клод, довела до създаването на някои от най-значимите проекти в съвременното изкуство: Опакованият Райхстаг в Берлин, Опакованият мост Понт-Ньоф в Париж, Чадърите в Япония, Бягщата ограда в Калифорния, Вратите в Централ парк в Ню Йорк, Моста (пейка на арабски) - проект за Обединените арабски емирства от 1977 г., Над реката - проект от 1992 г. за река Арканзас, щата Колорадо.

Кристо и Жан-Клод владеят формата и пространството и в това може да се убе-



Завеса в долината, 1973



Бягаща ограда
1972-76

ди всеки, пристъпил прага на Софийската градска художествена галерия. „Хората не се замислят, че цялото пространство принадлежи на някого. По улицата някой е решил какъв да бъде тротоарът. Като спрете на „Бродуей“, друг е решил къде да е светофарът, всяко каре, всяко пространство е регламентирано от урбанистите, пълно е с регулации, спецификации. Ние не мислим за това, но всяко наше движение 24 часа в денонощието е контролирано от пространството. Това засяга чувствително

нашата работа с Жан-Клод. Когато отидем на едно място за наш проект, ние заемаме това място за известно време и създаваме „нежно безпокойство“, казва Кристо.

Проектите на Кристо и Жан-Клод са истинска провокация за окото, за емоциите, за мисълта. Тяхната подготовка отнема години, а реализирани, на живо най-често те може да се видят само за дни. [U](#)



Желязната завеса - Стена от петролни варели, ул. Висконти, Париж, 1968



Долен Манхатън опакован, 1973



САН ДИЕГО

най-хубавият американски град

143

СЪС СВОИТЕ
100 КМ КРАСИВИ
ПЛАЖОВЕ, МОДЕРНИ
И СТАРИНИ
ЗЕЛЕНИ КВАРТАЛИ
ТОЙ ПРЕДЛАГА
ЗАБАВЛЕНИЯ ПРЕЗ
ЦЯЛАТА ГОДИНА

автор: Преслава Георгиева

Представете си над 100 км плажна ивица, потънала в слънце и окъпана в синия океан, в комбинация с целогодишно мек климат със средна температура от 22 градуса и ще разберете защо Сан Диего е признат за най-хубавия град в Америка и е една от най-известните дестинации за забавления на открито в света. С население от около един милион и половина души, Сан Диего е вторият по големина град в Калифорния и осмият по големина в САЩ. Разположен на самата граница с Мексико, оттук до град Тихуана в Баха Калифорния може да се стигне за по-малко от 40 минути.

Двигателите на икономиката на Сан Диего са туризмът, международната търговия, корабостроенето, военната индустрия, биотехнологиите, компютърните науки и електрониката. Благодарение на Калифорнийския университет в



САН ДИЕГО

Сан Диего и няколко изследователски института в района, тук се правят редица открития и разработки в областта на биотехнологиите. Сан Диего е дом на втория по големина биотехнологичен кластер в Съединените щати след Бостън, в който се включват над 400 биотехнологични компании.

Заради мекия климат, красивите плажове и множеството туристически атракции и исторически паметници, ежегодно градът се посещава от над 30 милиона души, които носят на местната икономика повече от 8 милиарда долара. В близост се намират и базите на военноморските сили на САЩ, на пехотата и бреговата охрана, както и най-голямата флотилия в света.

История

Най-старите обитатели на тези земи са индианските племена сан диегито, ла хоя и кумейаи. Първият европейец, посетил района през 1542 г., е португалският мореплавател Жуан Родригес Кабрийо, който нарича тези земи „крайбрежието на Нова Испания“ и ги обявява за испанска територия. Жуан Кабрийо нарича града Сан Мигел, а 60 години по-късно той бива преименуван на Сан Диего, на името на католическия светец Сан Диего де Алкала.

През май 1769 г. испанският пътешественик Гаспар де Портола създава тук първото европейско селище в днешна Калифорния, а през юли същата година францисканският монах Хуниперо Сера основава Мисия „Сан Диего де Алкала“. След като Мексико печели своята независимост от испанската империя през 1821 г., Сан Диего става част от новосъздадената мексиканска провинция Алта Калифорния (Горна Калифорния). В резултат на победата на САЩ в Мексиканско-американската война през 1848 г., по силата на Договора от Гуадалупе Идалго, Мексико отстъпва територията на Алта Калифорния (включително Сан Диего) на САЩ. Щатът Калифорния става официално част от САЩ през 1850 г. и през същата година Сан Диего бива обявен за град и седалище на новоучредения окръг Сан Диего.

Първоначално градът се намира в подножието на Президио Хил, в района, където в момента е старият град, но мястото се оказва не особено подходящо, предвид отдалечеността му от океана. През 1850 г. Уилям Хийт Дейвис поставя началото на строежа на Новия град в района на залива, който продължава повече от едно десетилетие. Скоро бизнесът и населението започват да се преместват в новата част и тя се превръща в икономически и административен център. Въпреки това, до осъществяването на железопътна връзка през 1878 г., Сан Диего остава относително откъснато от света градче.

Градът включва 52 отделни области, в някои от които има по няколко от общо над стоте квартала. Централната част

на града е разположена на залива Сан Диего, а паркът Балбоа обхваща няколко плата и каньони на североизток, заобиколени от по-старите, гъсто населени райони.

Сан Диего е една от десетте дестинации с най-добри климатични условия според Годишника на земеделските производители и един от двата града с най-добър летен климат в Америка, определени от The Weather Channel. Климатът в Сан Диего се характеризира с мека зима и топло, сухо лято, средни температури над 21 градуса и слаби валежи, главно през зимните месеци.

Културни събития и атракции

Сан Диего е дом на голям брой популярни музеи, сред които Музеят на изкуствата, Природонаучният музей, Музеят на кинематографичните изкуства, Авиационният и космически музей, Музеят за съвременно изкуство и други. Морският музей предлага уникална колекция от исторически кораби, най-колоритният сред които „Star of India“ е и най-старият действащ кораб от този тип. Тук ще откриете и шхуната Californian, пилотския катер Pilot, парния ферибот Berkeley, парната яхта Medea, руската подводница Б-39, повечето от които извършват преходи около пристанището на Сан Диего.

Любителите на сценичните изкуства могат да посетят някое от представленията на Симфонията на Сан Диего, която се помещава в Symphony Towers, или на Операта на Сан Диего в Civic Center Plaza, призната за една от 10-те най-добри опери в САЩ. В многото театри в града, сред които Old Globe в Парка Балбоа, университетският La Jolla Playhouse, Joan B. Крос и Lyceum, са създадени немалко пиеси и мюзикъли, носители на наградата „Тони“.

Забележителности и развлечения

Да се забавлявате в Сан Диего не изисква много средства. Всъщност, много от нещата, които можете да видите и направите тук, са абсолютно безплатни и достъпни целогодишно.

Със своите музеи, красиви градини и световноизвестната зоологическа градина на Сан Диего,





БАЛБОА ПАРК



КВАРТАЛЪТ GASLAMP

145

паркът Балбоа оглавява списъка на забележителностите в централната част на Сан Диего. Неговите 1200 акра го правят най-големия градски парк в САЩ. Освен разнообразните възможности за развлечения, паркът разполага и с дълги пешеходни алеи и поразително красиво озеленяване.

Балбоа парк е разделен на три секции, като най-много атракции са съсредоточени в централната му част. Основната атракция тук е зоологическата градина с повече от 3000 обитатели, на които са осигурени условия на живот, подобни на тези в естествената им среда. В немалкото на брой музеи можете да откриете редица произведения на европейски майстори от ренесанса до модернизма, индиански артефакти и много други. Общинското голф игрище заема по-голямата част от източния край на парка, а в западния му край се намират амфитеатърът Starlight Bowl, Кукленият театър Мари Хичкок, Павилионът за органи, в който се помещава най-големият орган в света, и огромна тревиста площ, идеална за разходки, спорт и пикници.

Мишън Бийч е плажен район, разположен на пясъчен насип между Тихия океан и залива Мишън, и е чудесна дестинация за слънчеви бани и спорт на открито – конна езда, сърфинг, колоездене, скейтборд, волейбол, баскетбол и много други. В парк Мишън Бийч се намират две от най-известни-

те забележителности на Сан Диего – водният парк SeaWorld и Белмонт парк.

SeaWorld Сан Диего е основоположник на едноименната верига паркове и представлява тематичен животински парк, който включва океанариум, външен аквариум и парк за морски бозайници. Сред обитателите на парка са множество екзотични видове риби, корали, делфини, косатки, тюлени и морски лъвове, видри, пингвини и бели мечки, а програмата предлага забавления и шоу програми за всеки вкус. Белмонт парк е исторически крайбрежен увеселителен парк, разположен на залива Мишън, който предлага атракции, запазили се още от основаването му през 1925 г., като скоростното дървено влакче и вътрешен басейн.

Друг плаж, който си заслужава да посетите, е Коронадо. Макар и не толкова популярен, колкото Мишън Бийч, той предлага идеални условия за плаж, изобилие от живописна природа и изглед към великолепни имения, разположени на Оушън булевард. Точно над плажа ще откриете и хотел „Дел Коронадо“ - 120-годишна национална историческа забележителност.

Старият град на Сан Диего предлага на посетителите възможността да се докоснат до ранната история и да научат повече за живота в града по време



СТАРИЯТ ГРАД

и някои от най-популярните нощни клубове в града.

Друг известен квартал, който си струва да посетите, е Ла Хоя. Разположен на едноименния залив, това е най-скъпият квартал в Сан Диего и един от най-скъпите в цяла Америка, със средна стойност на къщите около 2 милиона долара. Тук се намират Калифорнийският университет в Сан Диего, голям брой институти, известното голф игрище Тори Пайнс, както и най-високата точка Монт Соледад, на която има огромен кръст и откъдето се открива прекрасна гледка към града, а в ясно време - и към Мексико. Част от живописната брегова линия на залива е превърната в резерват, в който могат да се видят препичащи се на слънце тюлени, пеликани и скални катерици.

Сан Диего разполага с немалък брой големи търговски центрове, много от които в района Mission Valley. В Стария град ще откриете разнообразие от магазини за местни занаятчийски и арт произведения, а в квартал Хилкрест - луксозни модни бутици. В Мишън Бийч, от друга страна, ще намерите редица магазини за антики, както и специализирани сърф магазини. Сийпорт Вилидж е още една известна дестинация за шопинг и релакс. Разположен на яхтеното пристанище и в съседство с Конгресния център, този търговски комплекс е съвкупност от кокетни магазинчета, които предлагат както сувенири и занаятчийски произведения, така и известни брандове като Crazy Shirt и Del Sol. Комплексът предлага разнообразни опции за хапване и обширни зелени площи за почивка. Неслучайно Сан Диего е наричан най-хубавият град в Америка. Слънчев, красив, забавен, зелен и с дъх на океан и такос, той има да предложи по много на всеки, който има щастието да го посети, независимо какъв вид почивка или забавления търси. □

на мексиканския и ранноамериканския му период от 1821 г до 1872 г. Тук ще откриете реставрирани оригинални исторически сгради, реконструирани обекти, както и сгради от началото на XX в., построени в същия стил. Историческият парк включва пет оригинални кирпичени сгради, музеи, сувенирни магазинчета, както и няколко ресторанта. Площадът Historic Plaza остава специално място за събирания и исторически насочени активности.

Сан Диего предлага отлична селекция от ресторанти, кафенета, барове и нощни клубове, подходящи за всеки вкус и бюджет и концентрирани в централната част на града и в кварталите Хилкрест и Ла Хоя. Заради близостта си до Мексико, Сан Диего носи немалка доза южноамерикански дух и атмосфера и е дом на множество известни мексикански ресторанти. Азиатската, френската и италианската кухня също са много популярни. В много от заведенията, които остават отворени до ранните часове на деня, звучи и музика на живо. Многобройните коктейл барове по протежението на плажа предлагат идеално място за завършек на вечерта.

Кварталът Gaslamp е разположен в централната част на Сан Диего и обхваща 16 улици, изпълстрени със сгради във викториански стил, в които понастоящем се помещава разнообразие от магазини, художествени галерии, ресторанти и кафенета, както



ЗООЛОГИЧЕСКАТА ГРАДИНА

Ослепителен.

5
ГОДИНИ
ГАРАНЦИЯ

Сега с FordCare: 5 години гаранция и
5 години безплатно сервизиране



НОВИЯТ FORD MONDEO

Време е за автомобил с характер.

Новото Mondeo предлага повече от само изумителен дизайн. Насладете се на емблематичното за всеки Ford удоволствие от шофирането, многократно награждаваната EcoBoost технология, изключителния комфорт и впечатляващите иновации. И сега шофирайте безгрижно в продължение на 5 години, благодарение на безплатното сервизно обслужване и 5-годишната гаранция. Заявете тестово пътуване в най-близкото дилърство на Ford или на ford.bg.

FordCare включва безплатни регулярни технически обслужвания съгласно сервизния план на автомобила до 5 г. или 100 000 км, което настъпи първо. За повече информация, обърнете се към Вашия дилър на Ford. Ср. разход на гориво от 3,6 до 7,3 л/100км; CO2 емисии от 94 до 169 г/км. Снимката е с илюстративна цел.

МОТО-ПФОНЕ

София „Люлин“ - (02) 984 22 50; София „Младост“ - (02) 817 88 88; Пловдив - (032) 606 606; Варна - (052) 680 200; Бургас - (056) 880 137; Русе - (082) 845 235; Стара Загора - (042) 623 938; Габрово - (066) 808 423; Монтана - (096) 300 131; Добрич - (058) 602 647; Шумен - (054) 861 352; Благоевград - (073) 884 025; Велико Търново - (062) 616 000; Хасково - (038) 601 170; Плевен - (064) 885 222; Пазарджик - (034) 441 248; Смолян - (0301) 810 85.



Go Further



We add performance to your business

Хювефарма® ЕООД е международна фармацевтична компания, с повече от шестдесет годишна традиция и опит във ветеринарната и хуманна медицина.

- Производствени бази в Европа и САЩ
- Портфолио с над 95 продукта
- Дистрибуция в над 90 страни

Водещ производител на ензими и ензимни комплекси за храни и фуражи, с пълен спектър от коксидиостатици, ваксини и фуражни добавки, Huvepharma® предлага и широко портфолио от ветеринарни продукти и активни фармацевтични субстанции.

Ключови фактори за успеха на компанията са иновативността в разработването на нови продукти и технологии, умелото прилагане на науката в практиката, и не на последно място - въвеждането на нови решения съобразени с актуалните пазарни нужди.

www.huvepharma.com

HUVEPHARMA EOOD • 3^а 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