

ИКОНОМИКА

брой 75

юли 2017 г. / цена 5 лв.

**ТЕХНОЛОГИЧНАТА
РЕВОЛЮЦИЯ
ЗАПОЧНА**

**БЪДЕЩЕТО
НА БАНКИТЕ**

**КОНКУРЕНТИТЕ
НА БИТКОЙН**

**СВОБОДАТА
ДА УСПЕЕШ**

Карел Крал:

**РАБОТИМ
С ПЛАН И
ЗА ЕТИКА
В БИЗНЕСА**

ISSN 1314-376X



9 771314 376006 >

ИНДИВИДУАЛЕН ПОДХОД

КЪМ ВАШИТЕ КОРПОРАТИВНИ ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ НУЖДИ



AIS

Advance Insurance Solutions Broker JSC



СВЪРЖЕТЕ СЕ С НАС

+359 2 963 0551 www.ais.bg
ул. Николай Хайтов 3^а, етаж 4, София 1113

5

ГОДИНИ

КМЕТ НА ГОДИНАТА

www.kmeta.bg

С подкрепата на:



Lucky BANSKO
Spa & Relax
APARTHOTEL * * * * *



OPEL



ОРГАНИЗАЦИЯ ЗА ОПОЛЗОТВОРЯВАНЕ НА ОПЛАЩАЩИ ОТ ОПЛАКОВКИ



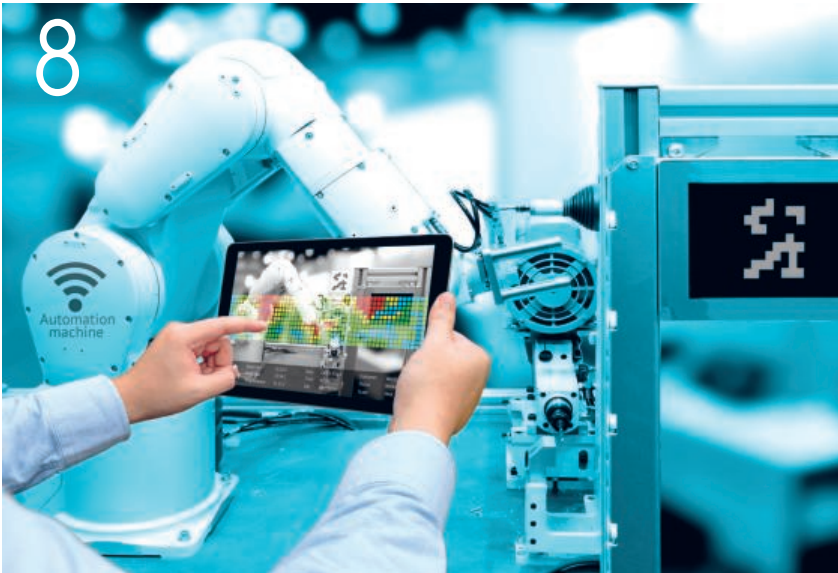
ECONOMIC.BG

AGRESSIA

МЕТРОРЕКЛАМА

СПИСАНИЕ
ИКОНОМИКА





20



46



58



66



74

БРОЙ 75

- 8 ТЕХНОЛОГИЧНАТА РЕВОЛЮЦИЯ ЗАПОЧНА
- 20 КАРЕЛ КРАЛ: РАБОТИМ С ПЛАН И ЗА ЕТИКА В БИЗНЕСА
- 28 20 ГОДИНИ С ТЕСНИТЕ ОБУВКИ НА ВАЛУТНИЯ БОРД
- 32 УМЕРЕН РАСТЕЖ НА СВЕТОВНАТА ИКОНОМИКА
- 34 ДОБРЕ ДОШЛИ В БЪДЕЩЕТО НА БАНКИТЕ
- 36 КОНКУРЕНТИТЕ НА БИТКОЙН
- 38 АНТОАНЕТА БАРЕС: УСКОРЯВАМЕ ИНВЕСТИЦИИТЕ С НОВИ ПРОЕКТИ И ПАРТНЬОРСТВА
- 42 ЕРАТА НА ГЛОБАЛИЗАЦИИТЕ
- 46 ТРЪМП В БЛИЗКИЯ ИЗТОК: РАЗДЕЛЯЙ И ВЛАДЕЙ!
- 50 ЗАВРЪЩАНЕТО НА ЛЕЙБЪРИСТИТЕ
- 54 ОБЕДИНИТЕЛЯТ НА ГЕРМАНИЯ И ЕВРОПА
- 56 Д-Р ИНЖ. БОРЯНА МАНОЛОВА: ОСТАНЕТЕ В БЪЛГАРИЯ
- 58 КАРИЕРНАТА РЕВОЛЮЦИЯ
- 60 СВОБОДАТА ДА УСПЕЕШ
- 62 ЕЛЕНА ДРЕЧЕВА - ВЛАДИМИРОВА: СИВАТА ИКОНОМИКА Е БИЧ, С КОЙТО ВСИЧКИ ТРЯБВА ДА СЕ БОРИМ
- 64 ЕМИЛИЯ ТАДЖЕР: ПО-ТРУДНА Е РАБОТАТА С ХОРА, ОТКОЛКОТО С ЦИФРИ
- 66 ИМА ЛИ ДВОЕН АРШИН ЗА КАЧЕСТВОТО
- 72 СВЕТЛАНА БОЯНОВА: ЗАЕДНО ДА НАРЕДИМ ПЪЗЕЛА ЗА ЗЕМЕДЕЛИЕТО
- 74 ЛЕКОВИТОТО ЗЛАТО НА БЪЛГАРИЯ
- 78 ИНЖ. КРАСИМИР ПАПУКЧИЙСКИ: ЖП ИНФРАСТРУКТУРАТА Е ГОТОВА ДА ПОЕМЕ ПОВЕЧЕ ТОВАРИ
- 82 ДРАГОМИР КУЗОВ: СЛЕЗТЕ ОТ КОЛИТЕ И КАРАЙТЕ ВЕЛОСИПЕДИ
- 84 ГРАДЪТ ДИША
- 86 ТЕОДОРА АТАНАСОВА: РОДНИЯТ ПАЗАР ОТЕСНЯВА ЗА МЕНИДЖЪРИТЕ



- 90** АДЕО РЕСИ: БЪЛГАРИЯ МОЖЕ ДА Е ЦЕНТЪР ЗА СТАРТЪП ИНОВАЦИИ В ЕВРОПА
- 94** ЩЕ СТАНЕ ЛИ ПАРИЖ НОВИЯ СТАРТЪП ХЪБ НА ЕВРОПА
- 96** С TICKET ОКОЛО СВЕТА
- 98** БЪЛГАРИЯ ЩЕ СЕ СДОБИЕ С МРЕЖА ОТ ТЕХНОЛОГИЧНИ ПАРКОВЕ
- 100** ЕВРОПА НА БЕЗПЛАТНИЯ МОБИЛЕН ИНТЕРНЕТ
- 102** ЕДНО ПО-РАЗЛИЧНО РАЛИ
- 104** БЪЛГАРИЯ В КОСМОСА
- 106** NASA ЩУРМУВА СЛЪНЦЕТО
- 108** ВЪЗПЛАМЕНЯЕМИЯТ ЛЕД РАЗПАЛВА ЕНЕРГИЙНИ ФАНТАЗИИ
- 110** БЪЛГАРСКИЯТ МАНЧЕСТЪР И НЕГОВИТЕ СЪЗДАТЕЛИ
- 113** НАЙ-ИЗТЪНЧЕНИТЕ ВИНА В БЪЛГАРИЯ СЕ ПРАВЯТ В СЪРЦЕТО НА ТРАКИЯ
- 114** ГРАДЪТ С МИРИС НА ГАЗ И ПАРИ
- 118** ПОД ЗВУЦИТЕ НА СВАТБЕНИЯ МАРШ
- 124** ХОТЕЛ С ТРОПИЧЕСКА ГОРА
- 132** В ОКОТО НА КОМАРА
- 134** КИПЪР СПАСЯВА ЦЪРКВИ И ДЖАМИИ
- 140** РИНКОН - СЪРФИНГ МЕКАТА НА ПУЕРТО РИКО



РЕДАКЦИОННО

НЕВЕНА МИРЧЕВА,
главен редактор



ДОБРЕ ДОШЛИ В КИБЕРЕРАТА

Егва ли ще сгрешим, ако кажем, че киберерата е близо. Светът ни вече е дигитален в толкова значима степен, че скоро и самите ние, хората, ще сме свързани постоянно с машини. Засега най-силно Четвъртата индустриална революция се усеща в производството. Автоматизацията настъпва, а глобалният обем от данни в световен мащаб расте главоломно и милиарди машини обменят помежду си информация. Човечеството сякаш няма избор, освен да се подготвя за света на бъдещето, в който все повече ще ставаме едно с машините и изкуствения интелект.

За етиката в бизнеса и отговорното поведение на компаниите разговаряме с изпълнителния директор на ЧЕЗ България Карел Крал, който е и лице на юлската ни корица.

За горещия месец сме подготвили още приятни летни четива - за перспективите пред лековитото злато на България - билкоството, за сватбения бизнес, за големите габровски индустриалци от Възраждането и след Освобождението, за качеството на храните, за технологичните новости, разработени от български компании.

Приятно четене!

Избират „Най-добра българска фирма“

За поредна година конкурсът „Най-добра българска фирма на годината“ ще отличи най-успешните български компании. Инициатор на проекта е Fibank (Първа инвестиционна банка), а мисията на конкурса е да фокусира общественото внимание върху примерите за устойчив бизнес, откроявайки добрите бизнес идеи и практики. Могат да участват фирми, които имат български капитал, български мениджмънт и представляват български бранд – и трите условия са задължителни. Категориите, в които ще се състезават компаниите, са: микро и малка фирма, средна и голяма фирма, както и стартиращ бизнес. Ще бъде присъдена и специална награда на публиката.

Фирмите, които желаят да се



включат в надпреварата, е необходимо да попълнят електронен въпросник, който може да бъде наме-

рен на сайта на конкурса. Заявки за участие се приемат до 15 октомври 2017 г.



Започна конкурсът Mtel Media Masters 2017

Стартира седмото издание на журналистическия конкурс Mtel Media Masters 2017, който има за цел да отличи най-добрите материали в областта на новите технологии, иновациите и науката. Представителите на медиите могат да кандидатстват в срок от 15 юни до 2 октомври 2017 г.

Те подават своите кандидатури през онлайн платформата на конкурса, където могат директно да качват своите материали, публикувани или излъчени между 1 октомври 2016 и 2 октомври 2017 г. Професионални партньори и организатори на Mtel Media Masters отново са Центърът за развитие на медиите и фондация „Медийна демокрация“. Конкурсът ще отличи материали в три категории: печатни, електронни и интернет меди. Във всички тях ще бъдат определени по двама победители – в подкатегории кратки и дълги форми.

Elevator Lab подкрепя финтех стартъпи



Райфайзен Банк Интернешънъл (РБИ) обявява старта на нова програма на банката – Финтех Акселератор, наречен „Elevator Lab“. В него могат да се включат финтех стартъпи от Австрия и от Централна и Източна Европа, които вече са активни на пазара с техните първи продукти и услуги и имат подходящо финансиране. Селектираните участници ще бъдат поканени във Виена за четири месеца за допълнителна разработка на техните идеи и концепции в сътрудничество с експерти от РБИ. Бюджетът надхвърля 200 000 евро. Периодът за кандидатстване е до 31 юли 2017 г. през официалния уебсайт www.elevator-lab.com.

Обмяна на Валути

ВАЛУТИ ЗА ВСЕКИ ВКУС

Атрактивни курсове за обмяна
В клона до Вас



Научи повече на www.postbank.bg | ☎ * 7224



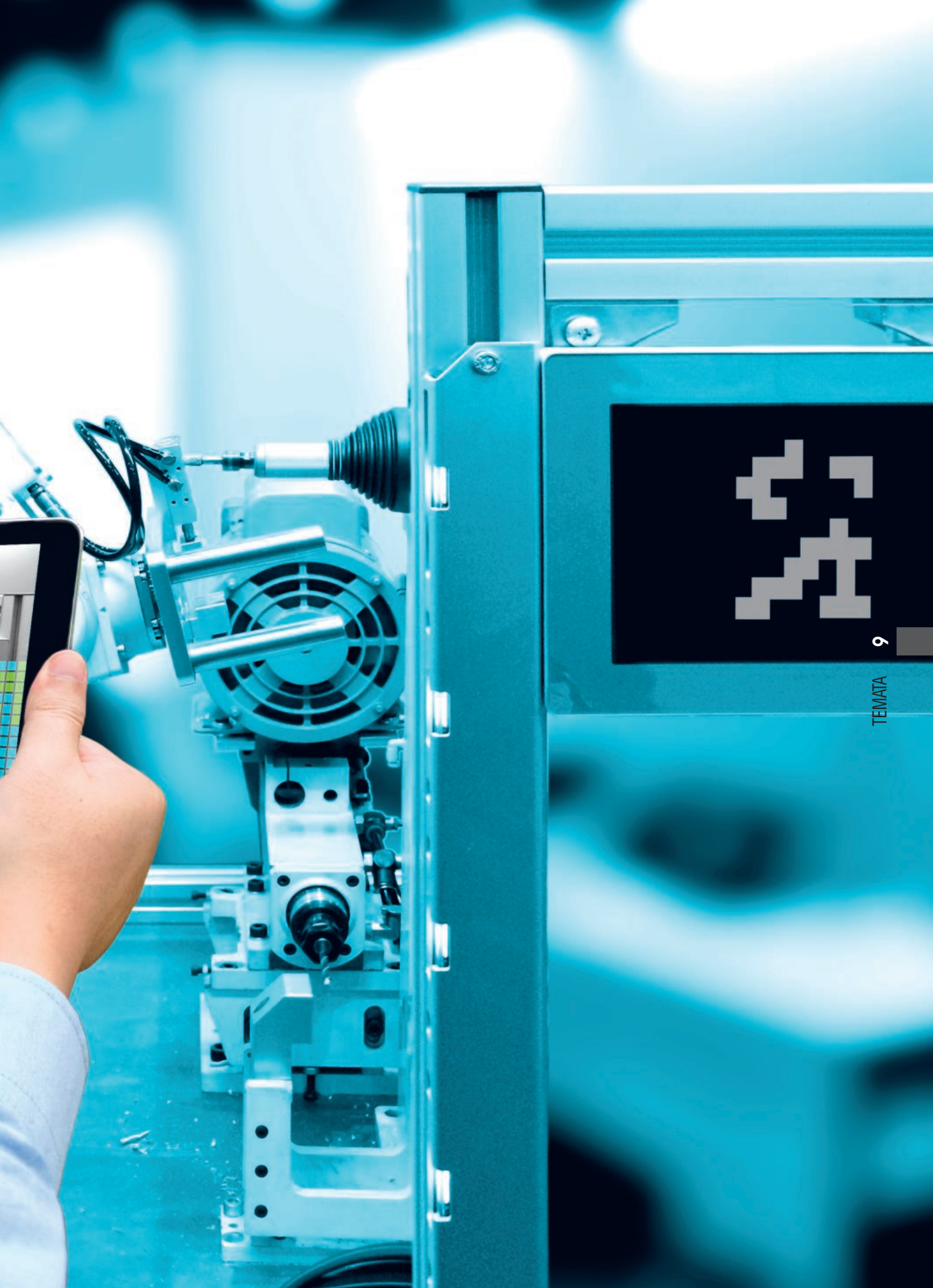
Решения за твоето утре

ТехноЛОГИЧНАТА революция започна

ТЕМАТА 8

Automation
machine





ПРОМЯНАТА ВЕЧЕ СТАВА
ВЪПРЕКИ ХОРАТА И ОТ
ТЯХ ЗАВИСИ **САМО ДА**
ПРЕВРЪЩАТ НЕДОСТАТЪЦИТЕ
В ПРЕДИМСТВО

•
•
•
•
•
•
•
•
•
•

автор: **Татяна Явашева**

Промените днес стават все по-неусетно и засягат производството, потреблението и свързаността. И всичко това е следствие от взаимодействието на физическия и цифровия свят. Така стъпка по стъпка влизаме в ерата на Четвъртата индустриална революция. Създава се широка мрежа от хора, предмети и машини, които изграждат изцяло нова среда. Виждаме как производители, учени, а и правителства работят заедно, за да развият и да реализират визията за бъдещето, въплътена в



концепцията за Индустрия 4.0.

Свързаност

Нарастващата дигитализация и свързаност променят цялата производствена верига. Автоматизацията е присъща характеристика. Същевременно глобалният обем от данни неспирно расте. В резултат на всичко това в бъдеще милиарди машини, системи и сензори по света постоянно ще обменят информация помежду си. Това не само ще позволи на компа-

ниите да увеличат ефективността на производството си, но и ще им дава по-голяма гъвкавост и адаптивност към изискванията на пазара.

Предстоящото

Информационните и комуникационните технологии все по-силно влияят на всяко производство и се създават продукти от нов тип, съобразени и с глобалната свързаност и автоматизацията на процесите. Все още е рано да се каже как точно ще

изглеждат умните градове и заводите на бъдещето, но доскоро смътните очертания на предстоящото започват да имат все по-ясен облик. Дали сме готови за такова време е един напълно излишен въпрос. Тъй като промяната вече става и въпреки хората. От тях зависи само да превръщат недостатъците в предимство.

Трима предприемачи представят своята визия за новото лице на технологиите.





Илиян Стоянов е съосновател на стартиращата компания *blowrap.io*, специализирана в разработването на хардуер и софтуер за приложение на Internet of Things (IoT - интернет на нещата) пазара. Миналата година фирмата, в която работят български хардуерни и софтуерни инженери, живеещи в САЩ, Испания и България, започна да изгражда в София пилотна LoRaWAN мрежа за IoT.

Илиян Стоянов:

Киберерата е на около 2-3 години разстояние

Г-н Стоянов, имплантирали сте си чип в ръката и ви определиха като първия български киборг. Защо избрахте тази нова технология?

- Това определение се появи в медиите, защото изглежда атрактивно. Реално всеки пациент с някаква форма на електроника в тялото - байпас, изкуствено сърце, помпа за инсулин или друго, отдавна ме е изпреварил. Иначе технологията не е нова и от няколко години тя е във формат, годен за имплантиране в хора. Подобни чипове се използват за маркиране на домашни любимци и по-едри бозайници. Решението го бях взел преди 3-4 години, но или нямаше време, или липсваше достатъчно смел съучастник, който да направи пиърсинга.

- Какви са плюсовете и минусите на такъв имплант?

- Плюсовете са малкият размер и сравнително безболезнената процедура по имплантирането. Използва се в системи за физически и софтуерен достъп, разплащане, както и да споделиш с някого паролата за Wi-Fi достъп до рутера. Недостатък е, че е изцяло пасивен и сам не може да комуникира с външния свят. Предполагам недостатък е, че като всяка процедура по модификация на тялото би могло да се инфектира. Недостатък е на летищни терминиали, които обръщат особено внимание на сигурността, както и ако се налага да се прави ядрено-магнитен резонанс, но това са гранични случаи и в повечето ситуации

изискват просто да предупредя предварително.

- Вероятно вградените чипове ще превърнат хората в истински киборги и ще им спестят усилията да учат...

- Хората и в момента са киборги, ако са обхванати от някое от медицинските приложения. Иначе технологии от типа на BCI (brain computer interface) също се ползват при пациенти, които са изцяло обездвижени. Надявам се подобни технологии да не ни спестят ученето. Реално такива интерфейси биха ни дали още по-бърз и удобен достъп до информация, но обикновеното запомняне на информацията не ни дава особено преимущество, защото човекът е полезен, когато успява да види връзките между наученото и надгражда върху придобитите знания. Въображението, дори обикновената практична хитрост, или както биха я нарекли в САЩ - street smarts, не могат да се свалят от нито една база, без значение дали мозъкът ни е свързан в глобалната мрежа. Колкото до BCI чипове, аз съм твърдо „за“ и винаги съм искал да съм постоянно свързан.

- В зората на какво технологично време сме и колко бързо според вас то ще стане реалност?

- Това трудно би могло да се определи, но мога да споделя с какво се сблъсквам в ежедневието си, което най-вероятно е различно от това на 99,9998% от хората и звучи като сценарий за продължение на Blade Runner или

⋮ ПРИ ТЕХНОЛОГИИТЕ НЯМА ФАНТАСТИКА,
⋮ А ВСИЧКО Е ДОСТИЖИМО ОТ НАУКАТА



Ghost in the Shell. Като изключим всекидневната работа по създаването и усъвършенстването на технологии, свързани с IoT, редовно ми се налага да се занимавам с технологии за автономни подвижни средства - автомобили, камиони, малки и големи UAVs, земеделска техника. Често се налага комуникацията и данните със и от тези източници да се пренасят върху blockchain технологии. Постоянно се подобрява енергийната ефективност на заобикалящата ни среда, падат цените на възобновяемите енергийни източници. Почти всеки ден комуникирам с хора от различни части на света, които правят в домашни условия все по-прецизни 3D принтери и CNC машини, за да могат да създават роботи, често вдъхновени от насекоми или безгръбначни. Някои от тези роботи са просто демонстрация на технологичния напредък, други имат реални приложения при бедствия, аварии и т. н. Виждате, че отново сме погледнали към Космоса - the next frontier. Личното ми усещане е, че сме на ръба на взаимодейст-

вие на всички тези технологии, и макар в момента да е период на галопираща еволюция, абсолютната технологична, биологична и кибернетична революция е може би на около 2-3 години разстояние от нас.

- Всяка голяма технологична новост в началото е изглеждала като фантастика. Кои са някои от вашите фантастични идеи, за които сте убеден, че рано или късно ще станат реалност?

- Що се отнася до технологията, няма фантастика, а всичко е достижимо от науката. Натрупваме нови данни и знания със зашеметяваща скорост. Автономни превозни средства, аугментирани човешки тела с машини, прелиращ дрон или космическа колония са възможни и сега, ако имаме добра правна рамка и достатъчно средства. Иначе бих класифицирал личните си идеи в три раздела - бизнес, идеология и егоизъм. Бизнес приложението би изглеждало като система, която постоянно идентифици-

ра и класифицира space junk-a в орбитата около Земята. Това е сфера, която е с потенциален мултимиларден пазар заради предстоящия бум на космическите проекти. Идеята ме тормози от около 20 години. Що се отнася до идеологията, искам чисти океани. Има сериозно раздвижване в сектора, брандове като G-Star и Adidas вършат страхотна работа. Егоистичните - бих искал да стигнем до точка, в която ще мога да прехвърля поне 50% от работния си процес на AI, за да ми остане време да се занимавам с първата си голяма любов - киното.

- Вече правим все по-уверени стъпки за създаването на умни градове. Как във вашите представи изглежда технологична София?

- Ще прозвучи песимистично, но не си представям Со-



фия като технологичен град. София има и историческа обремененост - рязката миграция от планова икономика към свободен пазар е довела до грешки в растежа, някои поправими, други не. На този етап ще съм доволен, ако столицата стане град с добре изграден обществен транспорт, с интегрирана и изцяло автоматизирана система за пътния трафик. На следващ етап виждам подобряване на енергийната ефективност, покривни ВЕИ инсталации, геотермални помпи, умни системи за отчитане на ток, вода, газ и сгради, които комуникират помежду си. Редица големи европейски градове са изправени пред подобни предизвикателства, но решението в Амстердам, Берлин или Барселона ще е значително по-лесно, защото преди поне половин век са предвидили скоростта на растежа.

- Какво от революционно новите си визии реализирате чрез основаната от вас компания blowrap.io?

- blowrap.io е все още малка компания с ограничен ресурс, но работим в три посоки. Правим собствен хардуер, с който изграждаме мрежи за свързаност на IoT устройства, правим тези устройства и изграждаме малки пилотни инсталации с тях, като се опитваме да натрупваме данните в собствена система и да ги предоставяме на open data принцип. Имаме ясен план за развитие и, трупайки знания, си отваряме пътя към все по-интегрирани и високотехнологични системи. Имаме няколко основни принципа, върху които изграждаме хардуера и софтуера си. Единият е, че всяко устройство трябва да има високо ниво на сигурност и криптография - нещо, което засега се пренебрегва в IoT света. При избора на хардуерна технология за устройствата трябваше да решим какви криптографски методи да използваме. Чипът, който избрахме, ни дава висока сигурност и ниска консумация на енергия, същевременно дава и възможност бързо да мигрираме върху bitcoin blockchain. Някои от експериментите ни със собствени радиокомуникационни решения ни отварят вратите към предаване на сигнал на огромни разстояния.

- В България имаме ли потенциал да сме фактор в технологичната промяна?

- Държавните граници вече не са граница. Аз съм технологичен номад. Има изключително умни

хора както в България, така и навсякъде по света. Всичките са фактор в технологичната промяна и няма съществено значение къде са родени.

- Какво казвате в отговор на страховете, че технологиите може да се обърнат срещу хората?

- Този въпрос е философски, а не технологичен. Да, имаме доказателства, че това се случва и идеален пример е Опенхаймер. Но разбирам въпроса като препратка към страховете на Стивън Хокинг и дори на Елон Мъск, че изкуственият интелект вещае края на човечеството. За да завършим разговора в подобаващ научнофантастичен стил, бих казал, че докато прилагаме трите закона на роботиката на Азимов, сме в безопасност.

... ПРИНЦИП В BLOWRAP.IO Е ВСЯКО УСТРОЙСТВО
... ДА ИМА ВИСОКО НИВО НА СИГУРНОСТ И
... КРИПТОГРАФИЯ, А ТОВА СЕ ПРЕНЕБРЕГВА В IOT СВЕТА



ОБЩИНСКА БАНКА

ИНВЕСТИЦИОНЕН КРЕДИТ

Град с история

- **Преференциален лихвен процент**
- **Без такси за проучване и анализ**
- **Безплатна застраховка „Живот“**

Инвестиционният кредит „Град с история“ се предоставя на физически лица за финансиране на укрепителни, консервационно-реставрационни и ремонтни работи на недвижими културни ценности.

телефон за клиенти:

www.municipalbank.bg

0700 1 58 85



Жечко Кюркчиев е управител на ТЕСИ ООД. В началото на 90-те години заедно с брат си Красен Кюркчиев създават компанията „Фикосота“, която впоследствие започва да произвежда отоплителна техника и бойлери под марката ТЕСИ. Дейността се разраства, създава се и дружество в сферата на бързооборотните стоки, управлявано от Красен Кюркчиев. Жечко Кюркчиев поема изцяло „Фикосота“, която през 2007 г. приема името на продуктите си - ТЕСИ. В момента ТЕСИ е част от „Фикосота холдинг“ и има пет завода - три в Шумен и два в Смядово. В тях се произвеждат широка гама от електрически бойлери, отоплителни уреди за дома, високообемни бойлери. Компанията изнася своята продукция в над 50 държави на 4 континента.

Жечко Кюркчиев:

Внимателно слушайте своите клиенти

Жечко Кюркчиев, кое ви дава подтик да разработвате нова технологична визия за традиционните електрически уреди за дома?

- Мисията на TESHY е не само да е в крак с модерните технологични постижения, а дори първа в сектора да ги внедрява. Ние се водим от нуждите на съвременния човек и нашата българска компания успява първа да въведе подобни технологии в бита не само на българите. Уредите, които осигуряват топла вода и създават комфорт през зимата, са най-енергоемките в бита. А това винаги се отразява както на бюджета на домакинството, така и на околната среда. Тенденциите в последните години еднозначно показват, че единственият начин да дадем повече на своите клиенти е като създаваме решения, които са по мярка на техния финансов интерес, но същевременно повишават вече достигнатото ниво на комфорт.

- Съвсем наскоро ТЕСИ представи първия в света бойлер, управляван от разстояние чрез мобилно приложение. Първи в света - защото вие първи се сетихте или защото бяхте най-бързи?

- Държим още едно първенство – преди три години на пазара беше представен нашият електрически конвектор с такава технология, внедрена в производството и директно управляваща уреда, без допълнителна конзола или устройство. Този успех даде зелена светлина и за електрическите бойлери, а те са много по-сложен продукт от конвектора. При електрическия бойлер, управляван и от разстояние, може и да не сме първи в света, но със сигурност сме първи в Европа. Вероятно не бяхме единствените, които се сети-

ха за тази иновация, но бяхме бързи в осъществяването на идеята IoT технологиите да имат реален ефект в управлението на най-енергоемката част от домакинството.

- Твърдите, че отлично разбирате от какво се нуждае съвременният човек. Но как преди да направите голямата инвестиция, валидирате, че продуктът ще се появи в точното време?

- В ТЕСИ винаги заставаме в позицията на нашия потребител и се стремим да предоставим в максимална степен онова, което очаква от уредите. ТЕСИ е първо маркетингова и след това индустриална компания. Ние и преди сме имали подобни стъпки на определени пазари, с които сме доразвивали очакванията и сме ги дефинирали и комуникирали така, че потребителят да осъзнае ползата от тях. В този случай също не може да сме сигурни за точния момент, но времето, в което живеем, е това, с което се съобразяваме.

- Да разбираме ли, че правите голяма инвестиция за развой, без да сте напълно убедени, че пазарът е узрял за нея?

- Няма „точен момент“ за иновациите – те стават факт и карат света да се движи напред. Вярвам, че българският пазар е точно толкова готов, колкото са световните пазари. Но ние не само познаваме световните тенденции, но и ги изпреварваме.

- Навлизаме все по-уверено в ерата на Индустрия 4.0. Как трябва да изглежда развойният център на една



ВРЕМЕТО, В КОЕТО ЖИВЕЕМ, Е ТОВА, С КОЕТО СЕ СЪОБРАЗЯВАМЕ ПРИ СЪЗДАВАНЕТО НА ТЕХНОЛОГИЧНИ НОВОСТИ



компания, която трябва да направи дигиталната трансформация в своя бизнес?

- Така, както изглежда развойният център на ТЕСИ. Но искам да отбележа, че нивото на оборудване и обзавеждане е само много важна част, но не най-важната, когато говорим за промяна. Промяната се носи най-вече от хората и затова в ТЕСИ винаги обръщаме внимание, че трябва да бъдем готови и дори да търсим промяната, защото това ни води към развитие.

- Вашата препоръка – как бизнесът да се движи с точната стъпка по отношение на технологии, за да е в правилното време на правилното място?

- Всеки трябва внимателно да слуша своите клиенти и да прави това, което би искал да бъде направено за него

в качеството му на потребител, а и още малко в повече.

- Кой всъщност е най-силният фактор, който ви задава темпото на технологичната промяна?

- Стремехът ни е да станем най-добри в категориите, в които работим, и да получим това признание не от някой друг, а от нашите потребители.

- Технологичните новости привличат интереса на потребителите, но за тях е важно също уредът да има дълъг и безпроблемен живот. Как гарантирате точно това?

- Да, всеки уред трябва да има и висока надеждност. Иначе е невъзможно да спечели доверието на потребителите по цял свят. Затова използваме компоненти от доказани производители с гарантирано качество, упражняваме непрекъснат качествен контрол както на входа при доставката на материали и суровини, така и на изхода, проверявайки готовата продукция.. Но водонагревателните уреди също имат нужда от периодична поддръжка и профилактика. Отговорност на потребителя е да спазва препоръките, описани в ръководствата за употреба, за да осигури дълъг и безпроблемен живот на продукта.

- Факт е, че много от компаниите днес се стремят да създадат уред, който да работи само в рамките на гаранционния срок. В ТЕСИ създавате ли технологии, които да гарантират дълъг живот на уреда? Държите ли обратна връзка с клиентите?

- Това твърдение е широко разпространено сред потребителите, но ние не го споделяме. Ако даден продукт дефектира непосредствено след изтичане на гаранционния период и се налага покупката на нов уред, клиентът едва ли ще избере продукт от същия производител. Но никой не е застрахован от настъпване на неизправност в произвежданата от него продукция и затова продуктите имат гаранционен период. За да осигурим качество на сервизните услуги, провеждаме ежемесечни проучвания на удовлетвореността на клиентите. Така директно от потребителя получаваме обратна информация за качеството на продуктите и тяхната функционалност.

- Кое е следващото, в което ще сте първи в света? Стои ли пред вас задачата да сте лидер в технологичните новости?

- Работим по проекти, които ни дават надежда отново да сме първи. ТЕСИ е лидер и имаме амбицията да вдигаме летвата, за да запазим водещата си позиция.



· АВТОМАТИЗАЦИЯТА ВСЕ
· ПО-УВЕРЕНО ЩЕ НАВЛИЗА,
· КАТО ТЯ ВЕЧЕ Е В ПОМОЩ
· ДОРИ ПРИ УПРАВЛЕНИЕТО
· НА РЕПУТАЦИЯТА

Александър Кръстев:

Желанието за растеж движи технологичния напредък

Г-н Кръстев, кой според вас е двигателят на технологичните промени днес?

- Пазарите глобално търсят растеж, цялата ни икономика се основава само и единствено на ежегоден растеж. Това определено е основният двигател на технологичния напредък - от една страна, оптимизация на процеси и разходи, от друга, намиране и добавяне на стойност в съществуващи вертикали, които предлагат възможности за промяна. В основата на това, разбира се, се търси по-висока възвръщаемост на ресурса, който в момента е в излишък и е крайно евтин.

- Какво е вашето кратко определение за Индустрия 4.0?

- Смятам, че Индустрията 4.0 е вече факт, въпрос на време е тя да бъде навсякъде и във всичко - виждам много високи нива на автоматизация, все по-широкото навлизане на AI (изкуствен интелект) и ML (machine learning) във всички индустрии, както и поемането на прости функции, изпълнявани досега от човека.

- Кой според вас е необратимият тренд на промените и кое ще е неизбежно за всеки бизнес в скоро време?

- Автоматизацията и цялостната промяна в подхода, чрез който бизнесът се движи. Все повече ще расте необходимостта за всеки бизнес да използва колкото се може

повече данни за собствените си процеси, както и максимално много информация за клиентите и конкурентите си, ако иска да продължи да се развива добре.

- Разкажете за Reputize и технологията, която разработвате?

- В Reputize използваме и развиваме няколко технологии, които целят да постигнат точно това за хотелите, които са наши клиенти. Използваме автоматичен семантичен анализ и категоризация на свободен текст, който след анализ показваме в цифри, за да може даденият бизнес да си направи изводи и да вземе мерки, докато не е станало твърде късно. Използвайки Big Data, които са публично достъпни, ние концентрираме голяма част от усилията си в създаването на база данни, като добавяме канали за комуникация с гостите на хотелите, с които работим. Част от тази комуникация е автоматизирана и това създава много повече информация, с която хотелът разполага за клиентите си, и която може да използва по нов начин. Автоматизацията също така помага на мениджмънта на хотела да се справя с растящия обем данни.

- В какво е златното зрънце на идеята репутацията да се управлява по технологичен начин?

- Автоматизацията дава възможност за активен подход при решаване на проблеми на място и то минути,

Александър Кръстев е оперативен директор и съосновател на Reputize - стартъп, регистриран в Лондон през 2013 г. и осигуряващ инструменти за управление репутацията на хотели и ресторанти. През 2016 г. фирмата става част от акселератора на Techstars и METRO Груп - Германия. Александър Кръстев започва кариерата си в директните продажби в САЩ, където работи 4 години, докато е студент. После започва работа в Адеко България, където ръководи някои от първите проекти на Google в над 10 държави в Европа. След това отговаря за софтуерното обслужване, предоставяно от над 180 души, базирани във Виетнам, София и Коста Рика, за клиенти на HP, като Shell, Bank of America, BMW.

след като са възникнали.

- Как валидирате доколко пазарът е готов за това, което ще му предложите?

- Няма лесен начин. Започваме да го продаваме и виждаме реакцията на пазара. Като цяло на повечето хора все още им е трудно да разберат стойността, но все по-бързо това се променя.

- Засега чрез вашата разработка се управлява репутацията на хотели. Ще създадете ли аналогичен софтуер и за други индустрии?

- Да, ресторантите са естественото продължение и вече сме започнали да работим с няколко ресторанта. В интерес на истината това дойде като търсене от самите тях.

- Какви успехи имате към момента? На какви пазари работите?

- За около година и половина работим с около 800 хотела, доста добре сме позиционирани на пазара в България и Гърция, но имаме клиенти също и в Индонезия, Малай-

зия, Южна Африка, както и в Италия, Малта, Испания.

Мисля, че сме първият български проект, който е приет в акселератора на Techstars и METRO Груп, а те приемат средно 1,7% от компаниите, които кандидатстват.

- Как се предпазвате от увлечението да създавате технологии заради самите технологии?

- Лесно, тъй като се стремим да си плащаме заплати. Винаги слушаме какво казват клиентите ни, за да можем да предоставим услуга, която им доставя стойност. Стремим се да развием продукта си, за да увеличим и стойността за клиентите, но и за самите нас.

- Предприемачът трябва да умее да вижда напред. Вие за какво бъдеще работите?

- В момента работим за бъдеще, в което гостите на хотели и ресторанти ще са доволни и ще получават услуга, реципрочна на това, за което плащат. Същевременно хотелите, а и ресторантите ще успяват да достигат до тях директно, без да плащат високи комисиони на посредници.



· ЧЕЗ ГРУП СЛЕДВА СТРАТЕГИЯТА
· СИ ЗА РАЗВИТИЕ, РАБОТИМ ЗА
· ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА НА ПРОЦЕСИТЕ
· И НЕ ПРОДАВАМЕ БИЗНЕСА СИ В
· БЪЛГАРИЯ НА ВСЯКА ЦЕНА

Карел Крал:

РАБОТИМ С ПЛАН И ЗА ЕТИКА В БИЗНЕСА

ИНТЕРВЮ 20

Карел Крал е регионален мениджър на ЧЕЗ за от България 1 октомври 2015 г. Роден е в Чехия през 1974 г. Завършил е икономически науки в университета в Пилзен, Чехия. В продължение на близо 20 години работи в сферата на финансовите консултации, телекомуникациите, информационните технологии и енергетиката. Започва кариерата си през 1996 г. като финансов консултант в Deloitte Central Europe. През 1998 г. навлиза в телекомуникациите, където отговаря за различни аспекти на финансовия контрол. Работил е в редица международни компании в Румъния, Чехия, Словакия, Унгария и Албания. От 2009 г. той е част от управленския екип на ЧЕЗ Груп, като от януари 2013 г. е главен финансов директор на ЧЕЗ Груп в Румъния.



Г-н Крал, ЧЕЗ стъпи на българския пазар преди почти 12 години. Как се разви компанията за това време?

- Много неща променихме, след като ЧЕЗ Груп придоби 67% от трите електроразпределителни дружества в Западна България. При стъпването на българския енергиен пазар очаквахме либерализацията да стане в кратки срокове и бяхме подготвени за това. Ключова промяна настъпи в края на 2012 г., когато ЧЕЗ Разпределение и ЧЕЗ България станаха публични дружества. Днес те са единствените сред електроразпределителните компании и обществените снабдителни, които са публични. Това е предимство за клиентите и акционерите, защото се осигурява по-голяма прозрачност на цялата дейност. Наши акционери, освен мажоритарния собственик ЧЕЗ АД, са най-големите български пенсионни фондове и физически лица.

- В годините назад имаше критики, че повечето услуги се предоставят от ЧЕЗ в Прага...

- Това има своята бизнес логика, тъй като се постигат ценови ползи от споделената експертиза и от синергията на дейностите. Към днешна дата една от значимите промени е предоставянето на по-голямата част от споделените услуги за двете компании от ЧЕЗ България и създаването на нова компания ЧЕЗ ИКТ. Тази изцяло българска компания е дъщерна на ЧЕЗ Разпределение и осигурява всички ИКТ услуги за дружествата ни в България. В нашата група тук влиза също ЧЕЗ Трейд, както и новосъздадената ЕСКО компания. Градим бизнеса си, като непрекъснато подобряваме обслужването на клиентите на регулирания и на свободния пазар.

- Какъв е приносът на ЧЕЗ в нашата страна?

- Обслужваме електроразпределителната мрежа на Западна България, включително столицата и доставяме електроенергия на над 2 млн. клиенти. ЧЕЗ Трейд бе сред първите, заработили на свободния пазар, и остава лидер в продажбите на електроенергия за големи потребители. В очакване на пълната либерализация на пазара първи въведохме стандартизираните товари профили, за да улесним излизането на клиентите на свободния пазар. Акциите на нашите дружества се търгуват активно на българската фондова борса. Присъствието ни в България има съществен принос за развитието на целия енергиен сектор. Няколко цифри красноречиво показват, че за тези 12 години ЧЕЗ внесе

в българската икономика над 2 млрд. лв. под формата на инвестиции в мрежата, обслужване на клиентите, данъци, осигуровки и такси. Само инвестициите в мрежата са за над 1 млрд. лв. Аз съм в България от октомври 2015 г. През 2016-а инвестирахме 90 млн. лв., а за 2017 г. сме планирали над 130 млн. лв. инвестиции, което е най-високото ниво, откакто сме в страната.

- Кое е доказателството, че инвестициите са добре разчетени?

- Доказателство за добрата ни работа беше и последната тежка зима с продължителни периоди на много ниски температури и липса на централно парно отопление на редица места, когато в нашия регион нямаше значими смущения на електроснабдяването. Получихме и признанието на местните власти и областните управи по време на ежегодните срещи с кметовете на общини в Западна България. Доказахме, че въпреки трудностите от регулаторен характер, пред които е изправен бизнесът ни през годините, ние инвестираме разумно, далновидно и прагматично.

- Как изглежда добрият работодател днес?

- Всеки работодател по подразбиране трябва да е коректен към своите служители – да плаща навреме заплатите и осигуровките, да спазва изискванията за условията на труд, както и всички нормативни изисквания, свързани с трудовоправните взаимоотношения. Добрият работодател мисли за бъдещето. Той инвестира не само в повишаване квалификацията на своите служители, но и в ориентирането, обучението и професионалната квалификация на младите хора. Освен че имаме собствен учебен център за нуждите на служителите, разработихме стажантска и стипендиантска програма и участваме в проекта „Домино“, като подпомагаме две паралелки по електротехника в София и Плевен. Активно участваме и в инициативата „Образование 2030“. Тази година изграждаме уникален технически учебен център, който представлява умален модел на електроразпределителната мрежа. Две от компаниите ни - ЧЕЗ Разпределение и ЧЕЗ Трейд, са носители на международния стандарт Investors in People. Той е признат в 80 страни и е гаранция, че компаниите прилагат най-добрите практики за развитието на човешкия потенциал.

- Какво означава компаниите в енергетиката да

⋮ ПРИСЪСТВИЕТО НА ЧЕЗ В БЪЛГАРИЯ ИМА
⋮ СЪЩЕСТВЕН ПРИНОС ЗА РАЗВИТИЕТО
⋮ НА ЦЕЛИЯ ЕНЕРГИЕН СЕКТОР





Нормалното функциониране на енергийната борса е абсолютно необходимо - доставчиците трябва да има откъде да купят нужното количество на цена, която е прозрачна и пазарна. Освен това е нужно да се помисли за уязвимите потребители. Според мен подкрепата трябва да бъде директна - от държавния бюджет за потребителите, а не през цената. Когато подкрепата е директна, се избягват административни трудности, грешки и всичко, което би усложнило процеса. Ролята на държавата е да намери най-подходящия начин, без да се изкривяват цените и пазарът.

В едно от последните изявления на Съвета на европейските енергийни регулатори (CEER) ясно се казва да се избягва кръстосаното субсидиране и всеки да „плаща мрежовите тарифи и справедливия дял от таксите и налозите“. Смисълът на това е пазарът да стане пазар, напълно прозрачен и без „подпомагане“ чрез цените.

- Известно е, че тече процедурата по продажба на бизнеса на ЧЕЗ в България – при това положение какво е бъдещето на групата в нашата страна и имате ли инвестиционни намерения?

- Процедурата е в ход, но това не означава, че е взето решение за продажба на всяка цена. Затова за нас в България остава задължението да работим не само по текущите си планове за инвестиции и обслужване на клиентите на свободния и регулирания пазар, а и по дългосрочната стратегия за развитие на бизнеса. Насочваме се към дигитализация на процесите, свързани с електро-разпределителната мрежа и съоръженията по нея. Вече стартира процедура за избор на доставчик на електромери с дистанционно отчитане, но говорим и за възможности за дистанционно управление на мрежата, с което се съкращава времето за реакция. В ход е изпълнението на 5-годишния план за подмяна на съоръжения 110 KW от инфраструктурата със стратегическо значение в столицата.

- Как виждате развитието на ЕСКО компаниите, специализирани в енергоспестяващи услуги, и как ЧЕЗ ще се включи?

- За нас българският енергиен пазар е не само място, където продаваме електроенергия и поддържаме и развиваме километри мрежа и даден брой подстанции и елементи от енергийната инфраструктура. Стремим се при подходящи условия да предоставим по-широка гама от продукти. Новото ни начинание е в т. нар. ЕСКО бизнес. Неотдавна регистрирахме юридическо лице

ЧЕЗ ЕСКО. Като начало имаме готовност на първия етап да инвестираме около 11 млн. евро в ЕСКО услуги или проекти. Направихме оценка на пазара и имаме някои първи потенциални проекти.

- Какво ще е бъдещето на енергетиката, върху която влияят европейските директиви, устойчивото развитие, дигитализацията, смарт мрежите и пре-дизвикателствата на климатичните промени?

- В дългосрочен план производството от възобновяеми енергийни източници ще е преобладаващото. Но дотогава ще мине още доста време. Очаквам да се развие и малък обем производство от отделни производители, присъединени към мрежата. Ще настъпят сериозни промени в начина на работа на мрежата, в начина, по който се разпределя енергията. Това ще изисква внедряването на новите технологии в управлението на мрежата. В ЧЕЗ се подготвяме да сме в крак с времето и изискванията за дигитализация. Навлизането на високите технологии в енергийния бизнес и енергетиката налага промени в концепциите за управление, поддръжка и развитие на мрежата и елементите от електроенергийната инфраструктура. С либерализацията на пазара регулаторът ще влияе по-слабо върху крайната цена за клиентите. За мрежовите услуги ще са необходими ясни правила. Трябва да бъдат признати и разходи - например за енергийна ефективност, които сега не намират отражение в цената. Тенденцията в европейски мащаб е в структурата на тарифите да се увеличава частта на различните такси и налози, свързани с прилагането на определени политики в енергетиката и околната среда. По данни на европейската асоциация на фирмите от електроиндустрията EURELECTRIC за периода 2008-2015 г. средно за ЕС увеличението на таксите и налозите е 71%. Делът на мрежовите услуги се запазва сравнително постоянен, като средно за страните от ЕС цената е 5,4 евроцента за киловатчас. В България цената е наполовина, а това пряко влияе на възможностите за развитието на мрежата.

- С какво нашата страна ви очарова?

- Освен храната и виното, за които всички споменават, в България има прекрасни възможности за зимни и летни спортове. За мен като запален голфър условията за този спорт са изключителни.

- На кой свой принцип не изневерявате?

- Човек трябва да е почтен във всичко. С този принцип не бих направил компромис.

· НАВЛИЗАНЕТО НА ВИСОКИТЕ
· ТЕХНОЛОГИИ В ЕНЕРГИЙНИЯ БИЗНЕС
· НАЛАГА ПРОМЕНИ В КОНЦЕПЦИИТЕ ЗА
· УПРАВЛЕНИЕ, ПОДДРЪЖКА И РАЗВИТИЕ НА
· ЕЛЕКТРОЕНЕРГИЙНАТА ИНФРАСТРУКТУРА



20 ГОДИНИ С ТЕСНИТЕ ОБУВКИ НА ВАЛУТНИЯ БОРД

ПРЕДИ ДА СЕ ОТКАЖЕМ ОТ ПАРИЧНИЯ СЪВЕТ, ТРЯБВА ДА СИ ОПРАВИМ ДЕФЕКТИТЕ И ДА ПОСТИГНЕМ ЗНАЧИТЕЛЕН РАСТЕЖ, ИНАЧЕ СКОРО НЯМА ДА ВЛЕЗЕМ И В ЕВРОЗОНАТА

автор: **Татяна Явашева**

Вече 20 години България е във валутен борд. Той беше въведен на 1 юли 1997 г., а до него се стигна, след като националната ни валута драстично се обезцени и един долар се разменяше срещу близо 3 хил. лв. Българите по джоба си разбраха що е то хиперинфлация, когато за твърде кратко време спестяванията и доходите им се стопиха. Тогава паричният съвет дойде като усмирителната ризница за всички валутни игри и като възможност за стабилизиране на икономиката. Шокът беше толкова голям, че временната мярка стана постоянна. Хората загубиха доверие, че нашите политици и централни банкери може да водят добра монетарна политика и да спазват добра финансова дисциплина. Всички свикнаха с „тесните обувки“ на валутния борд и преобладаващата част от населението вече не иска и да чуе за отказ от паричния съвет и за въвеждане на плаващ валутен курс, преди влизането на страната в еврозоната, особено след фалита на КТБ. За жалост, случилото през 2014 г. само затвърди усещането, че страхо-

вете съвсем не са неоснователни и по аналогия с известна поговорка, вече 20 години действа принципът „Вържи валутния курс, да е мирна държавата.“

Левът е предпочитан

20 години България е в условията на валутен борд. Колко още – попита риторично проф. д-р Гарабед Минасян. По повод този своеобразен юбилей той направи анализ на плюсовете и минусите на валутния борд, а Институтът за ново икономическо мислене организира дискусия по темата. Според него на паричния съвет се гледа като на свещена крава, която не бива да се закача до влизането на България в еврозоната. Българите обаче проявяват сдържаност за приемането на еврото и скорошно проучване на Евробарометър показва, че едва 38% от нашето население е за преминаване към общата европейска валута. Същевременно делът на левовите депозити расте и при домакинствата, и при предприятията. Също така около 80% от кредитите на гражданите са в левове, при



бизнеса процентът е по-нисък, но той също се увеличава стремглаво. Проф. Минасян не дава обяснение на този феномен. Отдава го на това, че еврото за нас е прекалено скъпо.

Опасности

Размерът на левовите в обращение също се увеличава и вече е достигнал 14 млрд. лв., като за 14 години нарастването е с две трети. Населението предпочита левовите, но и сивата икономика се развива в левове, а не в евро. Според проф. Минасян наличието на толкова много пари в обращение е ликвидна бомба, която не се знае в кой момент може да гръмне и да окаже влияние върху икономиката. През 2014 г. видяхме, че сме били на ръба на големия срив на прословутата финансова стабилност, посочва още ученият. Всъщност обаче „бомбата“ с фалита на КТБ според нас направи хората още по-предпазливи. Този случай бе приет като потвърждение, че в България продължава да има мощно задкулисие и нищо старо

не е забравено. Именно това кара преобладаващата част от населението да е „за“ оставане на валутния борд, който не позволява обезценка на лева. „Ако българското общество се задоволява повсеместно със съществуването на „лоши“ банкери и политици, то трябва да се примири и с опашкарското си качество на живот в ЕС“, казва проф. Минасян.

Бедният храни богатия

Данните сочат, че България поддържа големи валутни резерви и вместо те да покриват за поне три месеца вноса на стоки и нефакторни услуги, ние имаме запаси за поне десет месеца. Добре ли е това – е резонният въпрос. Отговорът е – НЕ! Според проф. Минасян всеки мост се проектира така, че да може да поеме три пъти по-високо натоварване от максимално очакваното. Той може да е и десет пъти по-здрав, но това е въпрос на далеч по-висока цена. Подсигуряването с валутни резерви за десет месеца блокира национален ресурс. БНБ го стопанисва и тя

инвестира в ДЦК на развити държави. Но доходността вече е паднала катастрофално през 2016 г., а през тази тя дори е отрицателна. Така с високия валутен резерв финансираме икономиките на богатите държави, а в същото време чувстваме силен глад за инвестиции.

Цвете в саксия

България е с най-ниското равнище на цените в ЕС, навсякъде за нас е по-скъпо, а за всеки европеец тук е твърде евтино. Туризмът се развива и това според проф. Минасян е несанкциониран износ на национален доход. Според него „лекарството“ на паричния съвет има висока цена, тъй като то не дава възможност на икономиката да се развие. Сега по негови думи нашият мениджмънт е като цвете в саксия и му липсва усещането за риск. Бизнесът не съпоставя цени и ефективност. И затова неговото заключение е, че паричният съвет не е свещена крава, а всичко трябва да се дискутира, нищо не е предопределено и вечно, всичко се променя.

Болният не е оздравял

Проф. Митко Димитров от Института за икономически изследвания обаче е на мнение, че основната причина, заради която се стигна до валутния борд, не е преодоляна. При преминаване към плаващ валутен курс има мощни среди, които ще искат да се възползват, без да се интересуват как това ще повлияе на икономиката. Сам по себе си отказът от валутен борд няма да ни накара да намерим

вярното решение за растеж на икономиката и за повишаване благосъстоянието на хората.

Как да дърпаме юздите

Не ни трябва изкуствени юзди, категоричен е проф. Гарабед Минасян. Но проф. Митко Димитров предупреждава: „Виждаме, че нещата не вървят, както ни се иска. Има дефекти и докато те не бъдат оправени, паричният съвет не бива да отпада. Икономиката може да расте и в условията на валутен борд, мерки може да се набележат, но трябва воля те да бъдат осъществени“. Той е на мнение, че при влизането на страната в еврозоната някои от негативите на борда ще отпаднат. Но за да получим покана да се присъединим, има много изисквания, които страната трябва да покрие, а те основно са свързани с работата на институциите. Впрочем управляващите изразиха желание за влизане на страната ни в ERM II, т. нар. чакалня за еврозоната. Но както по всичко личи, еврозоната на този етап не постила червен килим за желаещите да са в нея. Според икономиста Румен Гълъбинов ERM II не е място, в което се чака, а това е време, през което се работи по реалната конвергенция. Факт е, че България е далеч под равнището от 70% от БВП на глава от населението спрямо средните стойности за еврозоната, което другите държави имаха към момента на присъединяването си към единната валута. Тогава? Няма начин да няма начин да ги догоним. Въпросът е да увеличим темпото и да бягаме във вярната посока.



КАМПАНИЯ

организирана от КРИБ
и списание “Икономика”

БИЗНЕС *на* СВЕТЛО

С подкрепата на:



УМЕРЕН РАСТЕЖ НА СВЕТОВНАТА ИКОНОМИКА

ОСНОВНИТЕ ДВИГАТЕЛИ СА КИТАЙ И ИНДИЯ. В САЩ ПОЛИТИКИТЕ НА ТРЪМП СЕ ОЧАКВА ДА ПОВЛИЯТ ПО-АКТИВНО ЧАК ДОГОДИНА, А ЕС ИМА ДА СЕ СПРАВЯ С ПОПУЛИЗМА И БРЕКЗИТ

автор: **Бисер Манолов**

Традиционно анализаторите се активират след приключване на полугодieto. И тази година не прави изключение в това отношение. Сбъднаха ли се прогнозите за развитието на глобалното стопанство? Какви са очакванията до края на годината? Ще станем ли свидетели на обръщане на възходящия тренд на развитие? Ще продължи ли доминиращата роля на САЩ на световната икономическа сцена? Това са постоянните въпроси, на които те се опитват да намерят правилните отговори от известно време.

И така, какво се случи през първото полугодие на 2017 година? Определено може да се каже, че бе изключително спокойно с очаквано развитие на икономическите процеси. На средногодишна основа и на база резултатите за първото полугодие, очакванията са, че световната икономика ще отбележи ръст от 2.7%. В началото на годината прогнозите се движеха около нивото от 2.9%. За пореден път най-голям принос за темпа на икономически растеж имат държавите, спадащи към нововъзникващите пазари, сред които са Китай, Индия, Русия. На среднопретеглена основа те ще отбележат ръст от 4.1%. Най-впечатляващо е представянето на Индия - за 2017 година добавената стойност в икономиката ще надхвърли 7.2%. Китай продължава икономическата си политика по трансформация на икономиката си от експортно ориентирана в базирана предимно на вътрешно потребление. Точно поради тази причина темповете на икономическо развитие намаляват. През 2017 година икономиката ще порасне с 6.5%, което е с 0.4% под нивото ѝ от 2016 година.

САЩ също бележат известно отстъпление в развитието на своето стопанство. През първото полугодие се забелязва незначителен спад в потреблението, което икономистите обясняват със започналия цикъл на повишаване на лихвените проценти. Интересно е да се спомене, че се забелязва значително увеличение на капиталовите разходи в сектор Енергетика, става дума най-вече за капиталови вложения за добив на шистов газ. Това може да бъде обяснено с относително стабилните цени на петрола през 2016 година и значително усъвършенстване на технологиите за добив

на шистов газ. Може да се каже, че този процес е една от причините за продължаващия спад на цените на петрола през цялото първо полугодие на 2016 година. Пазарът на труда в САЩ, според специалистите, се движи на ръба на почти пълната заетост, но от друга страна, увеличаване на заплатите и производителността няма. Заявената програма на президента Тръмп по отношение намаляване на корпоративните данъци и заявената „грандиозна“ програма за нови инфраструктурни проекти ще задвижи колелото на по-съществен икономически растеж най-рано през второто полугодие на 2018 година. Да не забравяме също така, че курсът на разхлабена парична политика от страна на Федералния резерв на САЩ е приключил. Нещо повече, от началото на следващата година Федералният резерв заяви, че ще започне политика по намаляване на огромния размер на активите си, които към момента са около 4.5 трилиона долара.

Икономическите перспективи пред Европа, и по-специално за държавите, спадащи към еврозоната, за 2017 година са умерено оптимистични. Очакванията са за ръст около 1.7%. От друга страна обаче, за 2018 г. и 2019 г. макроикономистите предвиждат добавена стойност с около 1.5%. За поредна година Европа не може да се справи с безработицата. Средно за първото полугодие тя са движи около 9.5%. Това са само 2.5% под най-високото и ниво от 2013 година. Разхлабената парична политика предполага, че вътрешното потребление ще продължава да расте. Исторически ниските лихвени нива до известна степен провокираха активирането на капиталовите инвестиции, но те са далеч от предкризисните нива от 2008 година. Важно е да се отбележи, че според икономистите основната несигурност на Стария континент е предизвикана от политическия популизъм, който трайно се установи на европейската сцена. Все още не могат да бъдат пресметнати и ефектите от Брекзит за европейската икономика като цяло, тъй като преговорите между страните тепърва започват.

Както вече споменах, китайската икономика ще отбележи по-нисък ръст през 2017 година в сравнение с 2016 го-



дина. Продължава обаче процесът по свиването на търговския излишък. През 2016 година експортът превишаваше импорта само с 1.8%. Въпреки политиката на затягане на паричното предлагане от страна на Китайската централна банка, кредитната експанзия все още номинално надвишава ръста на БВП. Важно е да се отбележи, че инфлацията при цените на производителите отбелязва рязко покачване през първото полугодие на годината. В средносрочен план това означава относително по-високи лихвени нива. Китайската валута се стабилизира спрямо основните валути както поради високите лихви, така и поради строгия капиталов контрол. Според някои анализатори, ако БВП на Китай се изчислява на база индекса на покупателната сила, то китайската икономика вече е изпреварила тази на САЩ. Според традиционния подход на изчисляване обаче, БВП на Китай за 2016 година е 11.3 трилиона долара, докато този на САЩ - 18.6 трилиона долара.

За първи път от три години насам руската икономика ще отбележи положителен икономически ръст през 2017 годи-

на в размер на 1.3%, което е твърде недостатъчно за поддържането на високо ниво на държавните разходи, без това да има негативни дългосрочни последствия за състоянието на публичните баланси.

Бразилската икономика също ще излезе от състояние на будна кома. През 2016 година тя се сви с 3.6%. През 2017 година очакваният ръст е в размер на 0.3%. Политическата несигурност в най-голямата латиноамериканска страна продължава да тежи върху икономическия сектор, което прави перспективите негативни.

На база резултатите за първото полугодие на годината, изглежда че световната икономика се движи с умерен икономически растеж. Инфлацията продължава да бъде значително под средноисторическите нива. Цените на петрола са под сериозна ценова преса. Чудех се, ако само за един месец политическите елити „изчезнат“, какъв ръст ще да отбележи световната икономика. Бас държа, че отговорът е – невиджан!

ДОБРЕ ДОШЛИ В БЪДЕЩЕТО НА БАНКИТЕ



- НОВИТЕ ТЕХНОЛОГИИ ЩЕ ПРОМЕНЯТ
- ОБЛИКА НА ФИНАНСОВИТЕ
- УСЛУГИ, **НО ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА**
- **НЕ Е САМОЦЕЛ И БАНКОВИТЕ**
- **КЛОНОВЕ НЕ СА ОТЖИВЕЛИЦА**

34

автор: Яна Колева

ТРЕНД

Банкирането е необходимо, но не и банките – тази крилата фраза на Бил Гейтс е добро въведение в темата за бъдещето на банките, когато постоянната промяна е неизменен факт. Апологетите на криптовалутите говорят за модел на криптофинанси, което е нещо различно от наличието на национални валути и класически банкови институции. Кое е в сферата на фантастиката, кое е близка реалност и кое вече е факт, какъв модел на взаимоотношение между конкуриращите се в някаква степен банки и финтех компании ще се наложи, как стои въпросът с регулациите на финансовите пазари и адекватни ли са те в условията на единен дигитален пазар, на дигитална икономика и дигитално общество. С очакване тези въпроси да получат макар и частични отговори председателят на Асоциация „Банка на годината“ Валентин Панайотов откри финансовия форум „Иновации“, състоял се в първата половина на юни.

Вълната на дигитализация

Дигитализацията върви навсякъде, технологиите са неразделна част от нашия живот. И всичко, което в сферата на финансовите услуги правим, е с фокус върху нуждите на клиента. Българите са на първо място в ЕС по използване на мобилните си телефони, друг положителен елемент е, че 74% от тях са доволни от нивото на дигитализация в България, като 91% изявяват желание за нови дигитални услуги. Иновациите невинаги са свързани с въвеждане на нови технологии, а често се прилагат само иновативни подходи, които създават улеснения, посочи Ваня Манова, мениджър на Mastercard за България и Македония. Новите технологии не са самоцел, а са средството да имаме достъп до парите си по всяко време и през различни канали, увери Левон Хампарцумян, главен изпълнителен директор

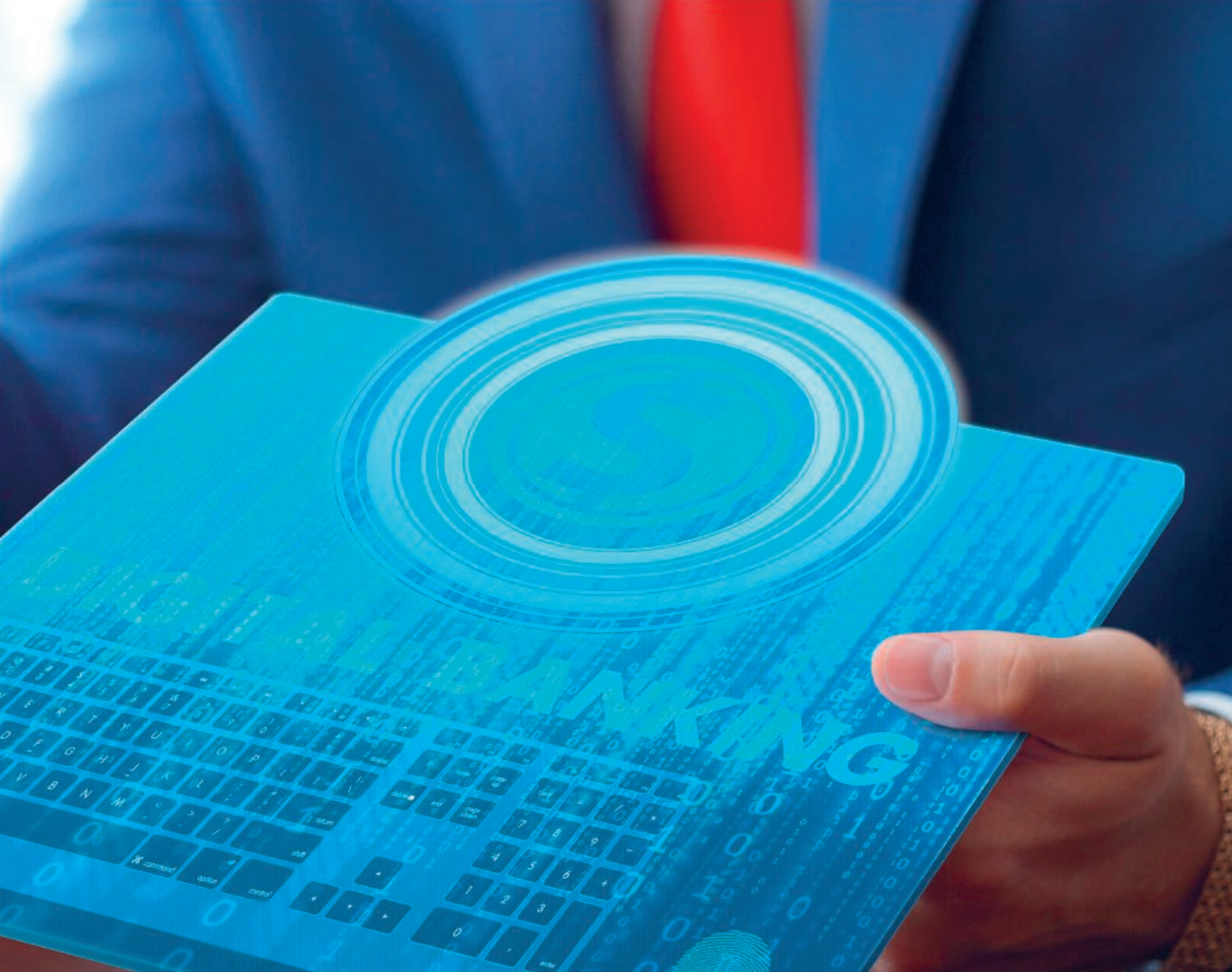
на УниКредит Булбанк. „Работим по чат бота, разработваме дигитални канали в системи като Messenger и Viber за разплащания в реално време между р2р участници в тези системи“, съобщи изпълнителният директор на Първа инвестиционна банка Светослав Молдовански. Неговите очаквания са проектът да се реализира до една година. Целта на тази услуга е да срещне бизнеса с клиентите там, където са потребителите – в приложенията за чат.

Настъплениемто на технологиите

Финансовият сектор бе сред първите, които започнаха да въвеждат новите технологии. В част от полето на банките в последните години все по-уверено навлиза нов играч и сериозните финтех компании вече искат да бъдат регулирани, за да има по-голяма сигурност за техните клиенти. Другият важен аспект е, че преди 5-6 години банките гледаха на финтех компаниите като на конкуренти, с които ще се борят за място. Но напоследък самите банки започват да се кооперират с финтех фирми, за да изберат най-надеждните, с които да работят съвместно. Затова и пейзажът не е черно-бял: силни регулации за банките и никакви регулации за финтех, е мнението на Софи Бертин, основател и изпълнителен директор на Parnima Consulting.

Посоката

Финтех компаниите и небанковите финансови институции основно се концентрират в три направления – трансакции, разплащания и р2р. За изминалата година небанковите финансови институции отчитат ръст от 16% на отпускнатите от тях кредити на домакинства, като те вече надхвърлят 2 млрд. лв. към края на март 2017, което показва, че те съвсем не са за подценяване. Ние ще вървим



в партньорство и симбиоза с финтех компаниите, от което ще печелят и двете страни, посочи Петя Димитрова, главен изпълнителен директор и председател на УС на Пощенска банка. Това по нейни думи е посоката и продуктите, които ще бъдат създадени, ще са от полза за крайния клиент.

Участниците в дискусиата се обединиха около мнението, че технологиите ще се развиват, но банките ще останат като стожер на доверието. „Аз също смятам, че банковите клонове не са отживелица. Те по-скоро ще се дигитализират и ще се приспособяват към новата среда. Вървят трансформации, но именно банките в момента са тези, които вдъхват доверие на клиентите поради регулациите си, тъй като те са го градили със столетия. А финтех компаниите са само от няколко години и те не може да се конкурират с банките на същото това поле“, каза още Петя Димитрова.

Без каубои

Щом финтех стават фактор на пазара, идва ред да се създадат правила за защита на потребителите и равни условия за всички играчи. Но и тук се стига до философския въпрос дали първо трябва да се даде време на финтех регулации, или вече и за тях да има рамка. Засега Европейският парламент предвижда да се направи изследване, което да установи дали са нужни регулации за финтех, информира евродепутатът Ева Майдел. Според нея финтех компаниите посочват правната несигурност като най-голяма спънка за развитието си. Но тя постави и въпроса, че свърхрегулациите също са пречка за финансовия пазар.

Преди да се пристъпи към регулации за финтех, трябва да се дефинира що е то финтех, препоръча Кристоф Де

Мил, изпълнителен директор „Финанси“ на СИБАНК. Според него регулациите за финтех ще създадат равнопоставеност с банките, иначе конкуренцията е нелоялна. Освен това те ще защитят крайния потребител, тъй като никой не иска каубои в света на финансите. Ако се правят регулации за финтех, те не трябва да са свързани с техните технологии, а да обхващат приложенията на тези технологии, както и тяхното поведение, смята bankerът.

Доверието

Финансовите услуги са бизнес, свързан с доверие, напомня Левон Хампарцумян. Според него финтех компаниите обират нисковисящите плодове, какъвто е бизнесът с транзакции и разплащания, докато банковата дейност и финансовото посредничество са нещо по-сложно. И неговият риторичен въпрос е: Бихте ли направили голям превод през финтех компания, за която не знаете какъв ѝ е капиталът? Тя може да е базирана на някой слънчев остров. Той е убеден, че за по-сложни транзакции е важно доверието, репутацията, системите за регулиране на този бизнес, които във финтех все още липсват. Изпълнителният директор на Банка ДСК Диана Митева е на мнение, че дигитализацията е само средство да се подобри клиентското преживяване. Според скорошно изследване на Visa във Великобритания се оказва, че клиентите имат по-голямо доверие да предоставят биометричните си данни на банки, отколкото на държавни институции.

Финансовото посредничество – дали през банки или през друга институция – ще продължи да съществува и то ще е базирано на доверие, вярват bankerите. А дали всички банки ще вземат „завоя“ към новото нормално, предстои да видим.

КОНКУРЕНТИТЕ НА БИТКОЙН

автор: **Александър Александров**

Дори и да не се интересувате от темата за криптовалутите, през последните месеци вероятно и вие сте чули за главоломното поскъпване на най-популярната сред тях – биткойн. През май тя успя да се задържи устойчиво над психологическата граница от 2000 щ. долара и дори се доближи до 3000 щ. долара. В резултат на това мнозина ИТ специалисти, инвеститори и други собственици на тази виртуална валута увеличиха своето състояние, а един младеж дори натрупа цяло състояние, благодарение на предвидливостта си да закупи голям брой биткойни, когато цената им е била ниска. Никак не е зле за валута, която дори не съществува в реалния свят.

Точно така – bitcoin (биткойн) представлява виртуална валута, известна още като криптовалута, която съществува единствено като дигитална информация на вашия компютър, в онлайн хранилище или флашка. Тя е напълно децентрализирана, не се регулира от никакъв държавен орган по света и може да бъде създавана чрез сложни изчисления, изискващи работата на мощна компютърна конфигурация. Този процес вече се наложи с името „добиване“ (mining) и през последните месеци стана причина редица компании да започнат да изкупуват огромен брой видеокарти от пазара.

Както вече сме писали в сп. „Икономика“, биткойн функционира благодарение на технологията за отворено и напълно прозрачно въвеждане на информацията, наречена blockchain (блокчейн), която позволява в една децентрализирана база да се поддържа информация за всички трансакции с тази виртуална валута. През последните години отвореният характер на тази технология и възможността всеки да я използва за създаването на собствени криптовалуты доведе до появата на огромен брой нови

ВИРТУАЛНИ ПЛАТЕЖНИ СИСТЕМИ

развиващи се напълно независимо една от друга. Бит-

койн обаче запази ролята си не просто на техен модел на подражание, налагащ новата тенденция, а на практика се превърна в стандарт за всички останали криптовалуты.

Днес в света има няколкостотин подобни виртуални парични единици, като според някои анализатори актуалният им брой достига над 700. Всички те се опитват да се позиционират като подобрени или поне отличаващи се по нещо версии на биткойн. Някои от тях са по-защитени и с голяма степен на анонимност, други са по-лесни за добиване от биткойн, а трети имат специфични цели, ограничени до конкретни индустрии и приложения. Все още е рано да се каже как ще се развие този иновативен пазар. Сигурното е, че криптовалутите ще продължат да съществуват още дълги години и влиянието им върху обществото ни ще се увеличава. Вероятно само някои от тях обаче ще се превърнат в явления с глобално значение, докато други може би ще изчезнат или просто ще продължат да



КОИ СА ДРУГИТЕ НАЙ-ПЕРСПЕКТИВНИ КРИПТОВАЛУТИ, КОИТО СИ СТРУВА ДА СЛЕДИТЕ ПРЕЗ СЛЕДВАЩИТЕ МЕСЕЦИ



Bitcoin и Ethereum

се използват за много специфични и понякога - незаконни цели.

По-долу ще ви запознаем с най-перспективните нови криптовалути, които според анализаторите в сектора „дигитал във врата“ на биткойн.

Ethereum

Ethereum (Етериум) е относително нов проект, но според мнозина има огромен потенциал и не е изключено в бъдеще да надмине по стойност дори самата биткойн. Както вече сме писали, Ethereum е създадена през 2015 г. като децентрализирана софтуерна платформа за „умни договори“ (smart contracts) и разпределени приложения – т.нар. Dapps. Идеята е на нейна база да се създават различни приложения, автоматизиращи процеси и бизнеси, които ще са напълно защитени от всякакъв контрол, измами и каквото и да е външно влияние.

Litecoin

Litecoin (Лайткойн) е една от първите алтернативни на биткойн криптовалути. Създадена е още през 2011 г. от завършилия Масачузетския технологичен институт Чарли Лий, който е бивш инженер в Google. Тя е базирана на глобална платежна мрежа с отворен код, която подобно на биткойн не се контролира от никакъв централен орган.

Сред предимствата ѝ е, че има по-висока скорост за генериране на блокове в blockchain базата, което съответно води и до по-бързо потвърждаване на транзакциите. Litecoin вече се е наложила в такава степен, че според мнозина ако биткойн е своеобразното злато на виртуалния свят, то лайткойн със сигурност е среброто.

Zcash

Това е друга децентрализирана криптовалута с отворен код, създадена едва в края на миналата година. Води се за по-сигурна версия на биткойн, което се изразява в запазване в тайна на редица важни детайли за транзакциите, включително името на изпращача, получателя и сумата. Въпреки това използва blockchain за съхраняване на информацията. Според нейните създатели, ако биткойн е http протокола на криптовалутите, то Zcash (Зикеш) е аналог на по-сигурния протокол https. Това от своя страна увеличава и вероятността тази валута да се използва и за престъпни цели, което би могло да прави инвестициите в нея по-несигурни.

Dash

Силно засекретена криптовалута, която предлага почти пълна анонимност. Тя работи на база на децентрализирана мрежа, която прави транзакциите почти непроследими. Създадена е от компютърния специалист Ивън Дъфийлд преди няколко години и първоначално се разпространява под името Darkcoin, но през март 2015 г. се ребрандира.

Peercoin

Това е друга виртуална валута, която се базира на принципите на биткойн, но използва различна технология за верифициране на новосъздадените чрез „минодобив“ парични единици. Това по същество означава, че при нея колкото повече виртуални „монети“ е създадено дадено лице, толкова по-лесно ще създава нови в бъдеще. За разлика от биткойн, тя няма и горна граница на паричните единици, които биха могли някога да бъдат създадени. Факт, който вероятно ще постави редица предизвикателства пред бъдещото ѝ развитие, ако тя оцелее през следващите години.

Антоанета Барес:

УСКОРЯВАМЕ ИНВЕСТИЦИИТЕ С НОВИ ПРОЕКТИ И ПАРТНЬОРСТВА

УПРАВЛЕНИЕ 38



Антоанета Барес е юрист и изпълнителен директор на „Национална компания индустриални зони“ ЕАД. Тя има над 15 години професионален опит в областта на правото и управлението на проекти в различни сектори от икономиката. Заемала е ключови и ръководни позиции в търговски компании, включително от ИТ сектора и държавните институции. Има магистърска степен по право и е докторант по икономика към Стопанския факултет на Софийския университет „Св. Климент Охридски“.

СТРАТЕГИЧЕСКА ЛОКАЦИЯ, ДОСТЪП ДО ИНФРАСТРУКТУРА И НАЛИЧИЕ НА РАБОТНИ КАДРИ - ТОВА СА НАЙ-БАЗОВИТЕ ИЗИСКВАНИЯ НА ИНВЕСТИТОРИТЕ

Г-жо Барес, по какви актуални проекти работи в момента „Национална компания Индустиални зони“ ЕАД (НКИЗ)?

- Приоритетно изграждаме зоните, които са в процес на развитие – Икономическа зона София – Божурище и Индустиален и логистичен парк – Бургас. Към зоната в Божурище има засилен инвеститорски интерес, така че търсим нови терени около София. Предвиждаме и развитието на нови проекти в района на Кърджали, където има заявен интерес от турски компании.

Работим активно с много общини за реализиране на съвместни проекти, които да привлекат свежи инвестиции. Насочили сме усилията си приоритетно към община Видин, където имаме зона, но виждаме потенциал за развитието на нови проекти. Вярваме, че в партньорство с общината ще можем да привлечем стратегически инвеститори. Този регион се ползва с допълнителни стимули по Закона за насърчаване на инвестициите (ЗНИ), тъй като нивото на безработица е над средното за страната. Наблягаме на това предимство и промотираме Северозападния регион при всеки контакт с инвеститори.

- Какви мерки са необходими за привличането на повече инвестиции в страната, които са във вашите компетенции?

- Стратегическа локация, достъп до инфраструктура и наличие на работни кадри – това са най-базовите изисквания на инвеститорите.

Това, което зависи от НКИЗ и ще подобри условията, които предлагаме на инвеститорите, е изпреварващо изграждане на основната инфраструктура в индустиалните ни зони. Подходът ни сега е изграждане на този гръбнак от основни трасета при конкретен инвестиционен интерес. Предвид законовите разпоредби, включително в ЗОП и административни процедури, времето за проектиране и изграждане на тази инфраструктура невинаги е оптималното за инвеститорите. Това е така не само в зоните на НКИЗ, но и при всички проекти на зелено и може да забави реализацията им, което пък има негативно финансово отражение върху инвеститора.

За да намалим тези рискове и да ускорим реализацията на инвестиционните проекти в зоните на НКИЗ, започваме да изграждаме изпреварващо основната инфраструктура. Идеята е да вървим успоредно – докато инвеститорите се сертифицират в Българска агенция за инвестиции, ние изграждаме основните трасета. Това ще осигури нужния достъп, за да могат инвеститорите да започнат да строят, а паралелно с тях ние да доизграждаме останалите връзки. В момента времето, нужно за проектиране, получаване на съответните разрешения и изграждане на инфраструктурата е минимум година. Изпреварващият подход ще ни позволи да съкратим това време наполовина.

Стартирахме също инициатива в подкрепа на инвеститорите за намиране на квалифицирани кадри, което е сериозен проблем. Идеята е в партньорство с университети от цялата страна да изградим база данни с броя студенти,

които се обучават във всяка специалност. Така ще можем да предоставяме на инвеститорите предварителна справка за възможностите да обезпечат човешкия ресурс, както и директен контакт с университетските кариерни центрове за наемане на кадри. Инвеститорите ще могат да правят и заявки към университетите, така че те да произвеждат нужните специалисти. Вече водим разговори с университетите.

- Каква е вашата визия за управление на НКИЗ и за ролята на индустиалните зони за икономическото развитие на страната?

- Индустиалните зони са сериозен инструмент за привличане на инвестиции, но той не може да бъде прилаган локално за определени местоположения и дейности. Идеята е такъв вид индустиални зони да се реализират с по-сериозната подкрепа на държавата, с оглед на подходяща локация и инфраструктурна обезпеченост. За една индустиална зона е важно да има достатъчно подходи към основната пътна мрежа и градски транспорт, а това е в компетенциите на общините и държавата. Имаме добра комуникация с общините, но понякога липсата на финансиране е пречка за осигуряването на тази свързаност.

От гледна точка на нормативната уредба, трябва да се предвиди индустиалните зони да могат да бъдат обособени като специфични отделни територии от затворен тип. Така комфортът на инвеститорите ще може да бъде осигуряван от една компания, която следва да извършва цялостно и качествено обслужване на зоната – охрана, почистване, поддържане на инфраструктурата и т.н. Сега сме изцяло зависими от общината и доставчиците на комунални услуги, чиято собственост е изградената от нас инфраструктура. Когато тази инфраструктура започне да се руши, а собственикът ѝ не инвестира в нейното поддържане, инвеститорите се обръщат към нас. Ние не можем да направим нищо, защото разходването на средства на НКИЗ би било държавна помощ.

Работим и за създаването на консултативен бизнес съвет към НКИЗ с участието на работодателските организации. Целта е да обединим усилия за подобряване на инвестиционния климат в страната и решаване на възникнали казуси при инвеститори в зоните. В същото време работодателите ще действат като мозъчен тръст за подпомагане дейността на компанията. С БТПП и БСК говорихме за възможността да окажат подкрепа за правно регулиране на индустиалните зони у нас.

С АИКБ обсъдихме идеята за съвместно промотиране на стари индустиални предприятия, собственост на техни членове, които по същество са индустиални зони. Това са огромни предприятия с готова инфраструктура, складови бази, производствени мощности, които през годините частично или изцяло са спрели да работят. Те се опитват да възобновят работа, но в такива големи мащаби е трудно. Тези предприятия са възможност за инвеститори, които не искат да строят на зелено, а търсят готови помещения.

- Необходими ли са допълнителни стимули за инвеститорите, с които държавата да се ангажира?



- ЗНИ предвижда един много сериозен пакет от стимули за сертифицираните инвеститори, който успява да привлече техния интерес. Това, което би дало допълнителен стимул на инвестиционните процеси, е решаване на проблемите, засягащи достъпа до квалифицирана работна ръка, инфраструктурата, както и оптимизиране на административните и законови разпоредби чрез адекватна нормативна уредба за дейността на индустриалните зони.

- Атрактивни ли са индустриалните зони за инвеститори и какви са техните предимства?

- Индустриалните зони се превръщат все повече в предпочитано място за редица инвеститори. Причините за това са много – зоните на НКИЗ предлагат стратегическа локация с бърз достъп до главни европейски транспортни артерии, както и големи пристанища по Дунава и Черно море. Предоставяме техническа инфраструктура, изградена според изискванията на инвеститорите и отговаряща на международните стандарти. НКИЗ предлага интегрирани услуги за подпомагане инвестиционния процес и персонално съдействие на инвеститорите. Като държавна компания, ние прилагаме и междуинституционален подход, който помага на инвеститорите при разрешаването на казуси на ниво местна и държавна администрация.

- Какви инвестиции са привлечени в индустриалните зони на НКИЗ до момента и какви са вашите амбиции напред?

- Привлечени са най-вече инвестиции в сферата на логистиката, но амбициите ни са да търсим баланс и да привличаме повече производствени предприятия, където младите и квалифицирани хора да намират своята

реализация.

До момента в Икономическа зона София – Божурище сме привлекли общо 19 инвеститори от секторите автомобилна промишленост, високи технологии, складова и логистична дейност, като 18 от тях са сертифицирани по ЗНИ. Очаква се реализираните инвестиции да са близо 350 млн. лв., а разкритите работни места над 1050. Половината от тези инвеститори успяхме да привлечем през последните две години.

Индустриален и логистичен парк Бургас също се развива динамично – има договори с 12 български компании предимно от леката промишленост. Общият размер на инвестициите им възлиза на 11 млн. лв., като ще бъдат разкрити над 290 работни места.

В свободните зони във Видин и Русе работят над 70 компании, тепърва ще развиваме Транзитна зона – Варна, която е ново допълнение към портфолиото на НКИЗ.

- Работите в тясна връзка както с държавни институции, така и с местна власт. Какво може да се подобри в работата ви с тези администрации, за да се подобрят и условията за инвеститорите?

- Всички сертифицирани инвеститори следва да получават съкратени срокове за административно обслужване. Администрациите трябва да се стараят наистина да спазват този ангажимент за по-бързо обслужване. НКИЗ като компания, която работи с инвеститорите и създава условия за тяхното привличане, следва също да получава доста по-съкратени срокове.

СПИСАНИЕ ИКОНОМИКА — ПРЕДСТАВЯ —



Търсете луксозното издание в книжарници Siela



ЕРАТА НА ГЛОБАЛИЗАЦИИТЕ

автор: **Владимир Митев**

Това е актът за раждане на многополярния свят“, заяви Франсоа Делатр – френският посланик в ООН, след като американският президент Доналд Тръмп обяви решението си да се оттегли от Парижкото климатично споразумение. Бизнесменът политик заяви, че на по-късен етап ще търси завръщане към него, но при по-добри за Щатите условия. Страните, подписали международноправния документ, обаче са категорични, че подобно преговаряне не е възможно. Нещо повече, те имат намерение да засилят сътрудничеството си по реализацията на договора.

Именно в този дух бе срещата на китайския премиер Ли Къцян с германския канцлер Ангела Меркел, която се проведе веднага след анонса на Тръмп. Дискусиите в Берлин потвърдиха ангажимента на Китай и Германия, а също и на ЕС като цяло, в подкрепа на споразумението, предвиждащо ограничаване на парниковите емисии в света.

Китай продължава да е най-големият източник на парникови газове на планетата. От години обаче той води последователна политика за насърчаване на зелената енергия. Неотдавна Пекин обяви, че е отменил изграждането на над 100 ТЕЦ-а на въглища и планира да инвестира поне 360 млрд. долара в проекти за възобновяеми енергийни източници. Очаква се още до края на 2020 г. той да изпълни изискванията за намаляване на емисиите, по принцип зададени за 2030 г.

Азиатският гигант е воден в тази политика от вътрешни стимули. Населението е все по-недоволено от лошото качество на въздуха, водите, от замърсяването на почвата в резултат на ударната индустриализация от последните десетилетия. Китай все още отговоря за около половината от световното потребление на въглища.

Но зад активността на Китай в международен план за подкрепа на Парижкото споразумение за климатичните промени стои и логиката на една сила във възход, коя-



Лидерите на 195 държави подписаха през декември 2015 г. Парижкото споразумение за климата, от което Тръмп иска да изтегли САЩ

то все повече усеща, че глобализацията работи в неин интерес. „Безотговорното изтегляне от климатичното споразумение ще пропилее ограничените американски дипломатически ресурси, а американският егоизъм и безотговорност ще станат ясни за света и ще сринат лидерската позиция на Щатите в света“, написа китайският вестник *Global Times* в безкомпромисен редакционен коментар.

В същия дух генералният секретар на ООН Антонио Гутереш подчерта, че вакуумът съществува само във физиката, но не и в геостратегически план. „Което означава, че ако една страна реши да не присъства – говоря за страни с голяма международна тежест като САЩ или Китай – ако тази държава реши да остави празно място, със сигурност някой друг ще го заеме.“

Не е нужно да се разсъждава много, за да се разбере кой се задава на хоризонта като кандидат за световен лидер. Това е Китай. Докато САЩ дават признаци за оттегляне от международната търговия, азиатският колос проведе през май среща на върха с държавните лидери на 28 страни, които имат отношение към инициативата „Един пояс, един път“ за инфраструктурно свързване на Азия и Европа. Гигантският проект обхваща 65 държа-

ОТТЕГЛЯНЕТО НА САЩ ОТ ПАРИЖКОТО СПОРАЗУМЕНИЕ ЗА КЛИМАТИЧНИТЕ ПРОМЕНИ ОТВАРЯ ПРОСТРАНСТВО ЗА КИТАЙ ДА СЕ УТВЪРДИ ОЩЕ ПОВЕЧЕ КАТО ПЕЧЕЛИВШ ОТ СВЕТОВНАТА ИКОНОМИЧЕСКА ИНТЕГРАЦИЯ. ТО ВОДИ И ДО НАРАСТВАНЕ НА МНОГОПОЛЯРНОСТТА В МЕЖДУНАРОДНИТЕ ОТНОШЕНИЯ, В КОЯТО ВСЕКИ РЕГИОН ЩЕ ИМА СВОИТЕ ГЛОБАЛНИ ПРОЕКТИ

ви, в които живеят 60% от световното население и които дават около 1/3 от глобалния БВП. Само един китайски партньор по проекта – Китайската банка за развитие, е обещала 890 млрд. долара за 900 проекта от инициативата.

Изглежда, че Китай дълго време се е подготвял за момент като този, когато би могъл да оглави глобализацията. Възобновяемата енергия е част от китайската визия за световно устройство. Неслучайно в началото на юни президентът Си Цзинпин заявява, че неговата страна трябва да пази околната среда „така, както човек пази очите си“, и да се отнася към нея, „както човек се отнася към живота си“.

Раздалечаването между САЩ и ЕС (Германия) изглежда също благоприятства Китай. Отношенията с ЕС в областта на икономиката традиционно са белязани от спорове. Европейските държави твърдят, че предоставят на азиатския колос възможност за инвестиции и достъп до пазарите на ЕС, но те са затруднени в навлизането в китайската икономика, където Пекин брани своите интереси.

Ала на пресконференцията с Ли Къцян самата Ангела Меркел заяви: „Китай е станал по-важен и по-стратегически партньор. Ние живеем във времена на глобална несигурност и виждаме, че имаме отговорност да разширим нашето партньорство в различни зони и да се борим за свят, базиран на правото.“ При последвалата визита в Берлин, спирка на Ли Къцян в Брюксел за срещата на върха ЕС-Китай, съвместен документ изрази „най-високата политическа отдаденост“ към приложението на всички аспекти от споразумението в Париж, както и решимост „значително да бъдат увеличени“ политическото, техническото, икономическото и научното сътрудничество по въпросите на климатичните промени и чистата енергия.

Европейското благоразположение към Китай означава още чуждестранни капитали от Азия. Според съвместния проект за наблюдение на китайските глобални



Китай , която все повече залага на зелена енергия, се очертава новият печеливш от глобалната интеграция

„Правилни“ съобщения идват и от Индия. Броени дни след като Тръмп обяви оттегляне от климатичния договор при свое посещение в Елисейския дворец, премиерът на Индия Нарендра Моди също изрази подкрепата си за споразумението от Париж. Индийският министър-председател дори заяви готовност да продължи да работи „над и отвъд Парижкото споразумение“.

Времето, в което Китай можеше да бъде изолиран, като че ли остава назад. На дневен ред е сътрудничество и конкуренция между различните регионални концепции за глобализацията. Докато в първите месеци от управлението си Тръмп залага върху развитието на военния сектор и върху редуцирането на държавния контрол над икономиката, включително над финансовия сектор, ЕС и Азия виждат възможности за взаимно утвърждаване чрез търговия и инвестиции.

Глобализацията не спира заради това, че Тръмп е в Белия дом, тя само навлиза в нова фаза, описана като многополярност от френския дипломат Делатр. Той всъщност по-скоро се опасява, отколкото да се радва на случващото се. Според французина оттеглянето на САЩ от международните им ангажименти

„може да доведе до завръщането на старите сфери на влияние, като вече добре познаваме тежките последствия от това“.

Но държавите от групата БРИКС (Бразилия, Русия, Индия, Китай и Република Южна Африка) на свой ред от години се борят именно за многополярност, тъй като познават добре тежките последствия от това в света да има единствен хегемон. Оттеглянето на САЩ от споразумението за климатичните промени е просто още един знак, че глобализацията навлиза в нов етап, в който различни глобализационни проекти се борят за надмощие.

инвестиции, които се развива от The American Enterprise Institute и The Heritage Foundation, между 2005 г. и 2016 г. Китай е инвестирал 164 млрд. долара в Европа срещу „едва“ 103 млрд. долара в САЩ. Дистанцирайки се от Щатите, ЕС сигурно ще се ориентира дори още повече на Изток. Това се вижда и по заявеното желание на еврокомисаря по търговията Сесилия Малмстрьом да приключи в най-скоро време преговорите по създаването на зона за свободна търговия между ЕС и Япония. Двустранната търговия възлиза на близо 126 млрд. евро и очевидно подобно споразумение се вписва в намеренията на Брюксел да се утвърди в международните отношения, гледайки на Изток.

ГОЛЯМАТА
БАНКА
В ПОДКРЕПА
НА ВАШИЯ
БИЗНЕС

ПРЕФЕРЕНЦИАЛНИ
ЛИХВИ И
ОБЛЕКЧЕНИ
ИЗИСКВАНИЯ
ЗА ОБЕЗПЕЧЕНИЯ

Бизнес кредити по
ОП „Инициатива за МСП“

Бизнес кредити с гаранционен
механизъм по програма InnovFin



InnovFin
SME Guarantee

Инициатива за МСП: МСП трансакциите се ползват с подкрепа от Европейския съюз по линия на Оперативна програма „Инициатива за МСП“ 2014-2020 с финансиране от ЕФРР, „Хоризонт 2020“, както и съфинансиране от Европейския инвестиционен фонд и Европейската инвестиционна банка.

InnovFin: Кредитите се предоставят при условията на Гаранционен механизъм за МСП „InnovFin“, с финансова подкрепа от Европейския съюз по линия на финансовите инструменти на програма „Хоризонт 2020“ и Европейския фонд за стратегически инвестиции (ЕФСИ), създадени по линия на Инвестиционния план за Европа. Целта на ЕФСИ е да спомогне за финансирането и осъществяването на инвестиции в производство в Европейския съюз и да осигури увеличен достъп до финансиране.



ТРЪМП В БЛИЗКИЯ ИЗТОК: РАЗДЕЛЯЙ И ВЛАДЕЙ!

автор: Владимир Митев

Докато беше в Белия дом, Барак Обама залагаше на промени в Близкия изток чрез интегриране на политическия ислям – или другояче казано – на участието на ислямистката организация „Мюсюлмански братя“ в управлението на редица държави в региона. Арабската пролет, която САЩ поддържаха, в край-

на сметка се провали, сподавена от съвместните усилия на Саудитска Арабия и Израел, чиито ръководства бяха в хладни отношения с Обама, решил да подаде ръка на техни регионални противници – съответно „Мюсюлманските братя“ и Иран. Само че по времето на Обама Израел продължи да получава щедра американска военна помощ, а



Ако изолацията на Катар не бъде прекратена скоро, в Близкия изток може да протекат нови пренареждания на балансите

саудитският крал остана важен събеседник за предишния американски президент, който дори му се поклонил при тяхна среща.

Политиката на Обама до последно не беше проиранска или прокатарска („Мюсюлмански братя“ са базирани в Катар). Той просто играеше с всеки срещу всеки в Близкия изток. Същото нещо прави Доналд Тръмп, откакто посети Саудитска Арабия, за да сключи договор за военни доставки на обща стойност от над 360 млрд. долара за период от 10 години. Популярната политика от времената на Римската империя – „Разделяй и владей!“, бе приложена в спора между Саудитска Арабия и Катар, който избухна броени седмици, след като Рияд си купи спокойствие, ангажирайки се да прехвърли на Щатите сума, която е около 60% от валутните резерви на страната към май 2017 г. Рияд обвини Доха, че подкрепя тероризма, имайки предвид поддръжката на емирството за ислямистката организация „Мюсюлмански братя“ и отношенията му с Иран.

КАТАРСКАТА КРИЗА ПОКАЗВА, ЧЕ СЕГАШНАТА АДМИНИСТРАЦИЯ В БЕЛИЯ ДОМ ИЛИ Е ЛЕСНА ЗА КУПУВАНЕ ОТ ОНЕЗИ, КОИТО СА МНОГО БОГАТИ, ИЛИ ПРИБИРА ИМПЕРСКИ ДАНЪК ОТ БЛИЗКИЯ ИЗТОК, КАТО ПРОТИВОПОСТАВЯ ЕДНИ ДЪРЖАВИ НА ДРУГИ

В същия ден, в който държавният секретар Рекс Тилърсън призова страните в региона да нормализират отношенията с Катар, тъй като това вреди на бизнеса, на пресконференция Тръмп нарече малкото емирство, където е базирана телевизия „Ал-Джазира“, „спонсор на тероризма“. Няколко дни по-късно Катар обяви, че е сключил сделка с Щатите за закупуването на 36 бойни самолета на стойност 12 млрд. долара. По време на изслушване за военния бюджет за 2018 г., запитан от американската сенатска комисия за въоръжените сили каква точно е американската позиция относно емирството, военният министър Джеймс Матис отвърна спокойно, че и двете гледни точки – на Тръмп и на Тилърсън, са в сила. Именно Матис е водил преговорите с Катар за продажбата на бойните самолети.

Какво означава това? От една страна, САЩ продават оръжие на държава, която американският президент нарича „спонсор на тероризма“. От друга – очевидно администрацията на Тръмп разбира принципа „Америка на първо място“ най-вече като поръчки за американски оръжия. Тое е, екипът на бизнесмена политик е отворен към своята „продажба“ на всякакви държави и интереси, които имат значителни финансови средства. Трети поглед към казуса може би ще разкрие, че Щатите само привидно са „купувани“ с пари от мюсюлманския свят, срещу който Тръмп иначе се бори. Вашингтон по-скоро прибира имперски данък от Близкия изток, служещ, за да осигури спокойствие на местните господари.

В подкрепа на тезата идва и фактът, че през юни Иран сключи договор за 3 млрд. долара за закупуване на пътнически самолети от Boeing, който е в добавка към вече сключен договор с американската компания за летателни машини на стойност над 16 млрд. долара. Иранците също осъзнават, че слабото място на Тръмп са работните места в Щатите и се надяват чрез споразуменията с Boeing да попречат на нови затягания на санкциите срещу себе си. Изглежда всички в Близкия изток, а и в Азия знаят, че според популярния израз „САЩ са най-добрата демокрация, която може да се купи с пари“.

По-съществена обаче е катарската покупка на изстребители (или плащане на имперски данък), тъй като след нея вероятно Саудитска Арабия и Обединените арабски емирства ще трябва да помислят сериозно върху възстановяване на отношенията си с Катар. Особеното на емирството е, че то води по-независима външна политика от други арабски държави в Персийския залив. Инвестира значително във Великобритания и Франция, държи акции в големи руски компании, общува с Иран и се твърди, че има неофициални връзки с Израел. В същото време Катар е тясно свързан с Турция, доколкото се смята, че Реджеп Ердоган и неговата Партия на справедливостта и развитието са нещо като турска секция на „Мюсюлмански братя“. Неслучайно



Доналд Тръмп изпълнява танца на победата в Саудитска Арабия, след като договори военна сделка за милиарди. Третият от ляво надясно на снимката е крал Салман ибн Абдулазис ал Сауд, по време на местен обичай – танц с мечове, в който се включи и американският президент

Турция гласува да изпрати 3000 свои войници в емирството след началото на международната криза в Персийския залив. Въздушен мост от Турция пък доставяше важни продукти на катарските граждани.

За избухналия скандал около Катар се изтъкнаха като причина съмненията на Рияд за сближаване на емирството с Ислямска република Иран. Това обаче не е новина. Иран поддържаше арабската пролет, тъй като видя в нея нещо подобно на своята Ислямска революция – овластяване на политическия ислям. Отношенията между Техеран и Доха съществуват отдавна, като те не са изключение – страни като Оман и Кувейт също развиват отношения с Иран независимо от противопоставянето между него и Саудитска Арабия в региона. Фактът, че Катар и Ислямската република поддържат противоположни лагери в Сирия, не пречи те мирно да споделят и ползват едновременно най-голямото находище на природен газ в света „Южен парс“. Когато става въпрос за международни отношения, Иран, а и Катар по-скоро следват прагматична линия, докато Саудитска Арабия е по-склонна към крайности, една от които е военната й авантюра в Йемен, създава хуманитарна катастрофа.

Ако кризата с Катар не бъде прекратена в близко бъдеще, остава отворена възможността в Близкия изток да протекат нови пренареждания на балансите между трите оси – доминираната от Саудитска Арабия (където са още Обединените арабски емирства, Бахрейн, Египет и страни като Судан), групата държави, в които „Мюсюлмански братя“ действат свободно – като Катар, Турция и Тунис, и шиитската ос, начело с Иран.

До неотдавна бившият лидер на „Хамас“ – Халед Мешал, живееше в Доха, като той се премести там от предишната си база в Сирия в знак на солидарност с каузата на „Мюсюлмански братя“ във войната в Сирия и за да се дистанцира от Иран. Само че в средата на юни „Хамас“, начело с новия лидер Исмаил Хания обяви, че предстои делегация на организацията да посети Иран. Това преориентиране очевидно е било провокирано от случващото се с

Катар и показва, че тежестта на Иран в региона продължава да расте, независимо от опитите на Израел, Саудитска Арабия и Щатите да го изолират.

Терористичният акт, който разтърси Техеран през юни и доведе до смъртта на 17 души, не провокира Иран да отвърне незабавно и шумно нападението, за което отговорност пое „Ислямска държава“. Но в средата на месеца ирански сили изстреляха ракети по терористичния халифат в Сирия. Мярката се вписа в поредната ескалация между страните във войната там, довела до свалянето на сирийски изтребител от САЩ.

В международен план обаче Иран очевидно изчаква противоречията в Близкия изток да заработят в негова полза. Признаци за това не липсват. Проправителственият турски вестник „Сабах“ цитира външния министър Мевлют Чавушоглу да казва: „Ние знаем, че страна, която е осигурила 3 млрд. долара във финансова подкрепа за опита за преврат в Турция е положила усилия да отхвърли правителството ни по незаконен начин. На всичкото отгоре това е мюсюлманска държава“. Услужливи анонимни източници от външното министерство бързо поясняват, че става въпрос за Обединените арабски емирства. Именно ОАЕ, заедно със Саудитска Арабия и Кувейт, подкрепят военния преврат в Египет, който свали президента от „Мюсюлмански братя“ Мохамед Морси през 2013 г. Те обявиха, че отпускат помощ от 12 млрд. долара за египетските военни, след като те си върнаха властта в Кайро.

И през 2013 г., и днес „Мюсюлмански братя“ не дават покой на консервативните арабски петролни монархии от Персийския залив. Те се боят, че популярната подкрепа за това политическо движение може да разтърси режимите им с искания за реформа. Всички тези регионални противоречия съществуват от много време, но тяхната радикализация сега се дължи и на идването на Доналд Тръмп в Белия дом. Политиката „Разделяй и владей!“ е взела много жертви, но е направила и някои империи особено богати и могъщи - за известно време.



ECONOMIC.BG
ИКОНОМИЧЕСКИЯТ ПОРТАЛ

WWW.ECONOMIC.BG

ЗАВРЪЩАНЕТО НА ЛЕЙБЪРИСТИТЕ

БРИТАНСКИТЕ
ПАРЛАМЕНТАРНИ
ИЗБОРИ ОТНЕХА
ВЛИЯНИЕ НА
КОНСЕРВАТОРИТЕ
И ПРЕЛЯХА
ПОДКРЕПА НА
ЛЕЙБЪРИСТИТЕ.
МЕЖДУВРЕМЕННО
ЛОНДОН ОБЯВИ,
ЧЕ 3 МИЛИОНА
ЕВРОПЕЙЦИ,
ЖИВЕЕЩИ В
МОМЕНТА НА
ОСТРОВА, ЩЕ
ИМАТ ПРАВО ДА
ОСТАНАТ ТАМ И
СЛЕД БРЕКЗИТ

.....

ПОЛИТИКА 50

© Shutterstock

автор: Владимир Митев

Великобритания е страна, в която електоратът обикновено не изненадва политиците. Референдумът за Brexit обаче внесе смут за британците – особено за тези, които живеят извън родината и са в ЕС. Но предсрочните избори от 8 юни 2017 г. възвърнаха жизнеността у британския избирател. На тях той показа, че е способен да развие собствено мнение за управлението на страната.

Вестник Guardian долови, че най-споделяните статии в навечерието на изборите не са дело на големите вестници или медии в страната. Всъщност, в социалните мрежи и между хората са се разпространявали като вирус публикации на политически блогове, които нямат претенция за професионализъм. Но в същото време те са говорили на езика на народа, забивайки жилото си в елита и най-вече в управляващата Консервативна партия и в нейния лидер Тереза Мей.

Министър-председателката свика предсрочни избори през април в момент, когато нейната партия имаше крехко мнозинство от 331 депутати в 650-местния парламент (при 326 необходими за успешно прокарване на решения). По онова време проучвания ѝ даваха преднина от поне 20% пред опозиционната Лейбъристка партия с лидер ветеранът социалист Джеръми Корбин. Но веднага след анонса електоралните нагласи започнаха да се променят.

Лейбъристите излязоха със силен манифест – „За многото британци, а не за малкото“, в който акцентираха на социалната отговорност на държавата чрез достъпни за всички обществени услуги, разширяване на демокрацията, повече сигурност и национализация, базирана на британския интерес. Забележително бе влиянието на лейбъристите сред младите. Единствените избиратели, които са били въодушевени при гласуването на тези избори, са били именно привържениците на Джеръми Корбин.



Изборите във Великобритания разбъркаха политическия пъзел на фона на стартиращите преговори за Брекзит

Срещу тях консерваторите противопоставиха кампания, описвана като най-слабата в продължение на десетилетия. Британската десница бе допълнително затруднена от няколко терористични нападения, случили се в предизборния период, които извадиха наяве факта, че верни на политиката на икономии, консерваторите са намалили средствата за силите за сигурност.

Именно краят на орязванията провъзгласи чрез манифеста си Корбин. Той не спечели изборите, но резултатът на лейбъристите е най-добрият от 1997 г. насам и добави 30 депутатски мандата към техния актив. В същото време консерваторите намалиха парламентарното си влияние до 318 места и така изгубиха мнозинството си. За да управлява оттук нататък, Мей прибегна до подкрепата на токсична политическа сила – северноирландските юнионисти, които имат 10 депутати. Юнионистите се родяват с фашистки организации, подобни на поддръжниците на Партията на не-

зависимостта за Великобритания на Найджъл Фараж.

Да са техен съюзник, е компромис, който вероятно ще струва скъпо на консерваторите. Очаква се ключови моменти от консервативния манифест – като например правилото пенсиите да растат с най-високия процентен показател от ръста на инфлацията, на заплатите или 2,5%, да отпаднат. Неприязънта към малката партия на юнионистите сигурно ще засили народното недоволство от консерваторите.

В крайна сметка Мей се яви на тези избори с амбицията да засили вътрешната си подкрепа в страната и така да има повече сила за преговорите с Брюксел относно Брекзит. Сега тя излиза от тези избори отслабена, с „отровен“ партньор в британския парламент и се засилва усещането за нестабилност в британската политика.

На срещата на върха на лидерите на ЕС на 22 юни Мей

вече направи първата конкретна стъпка в преговорите с Брюксел. Тя обяви, че над три милиона европейски граждани, живеещи в Обединеното кралство, ще получат правото да останат там за постоянно след Брекзита и ще бъдат третираны като британски поданици.

Премиерът обеща, че всички европейци, които са дошли на Острова преди активирането на клаузата за напускане на ЕС, ще имат право да получат статут на уседнали след петгодишно пребиваване. Освен това децата и съпрузите на вече уседналите във Великобритания ще имат право да се присъединят към тях, поясни Мей, която не желае „да разделя семейства“. Консерваторката добави още, че е „жизненоважно“ всяко споразумение да е реципрочно, т.е. в случая ЕС да даде на един милион британски граждани, живеещи в континентална Европа, същите права, които имат европейците на Албиона.

Мей обаче отказа датата, отвъд която европейските граждани да не получават повече право да останат в Обединеното кралство, да съвпада с момента на британското напускане на ЕС. Според британския премиер това трябва да се дискутира. Особеност е, че след тази дата европейските граждани ще имат още две години право на свободно придвижване и едва след това ще трябва да получат разрешение за работа, за да останат, или да се върнат в родината си.

Британският лидер не е съгласна и Европейският съд да продължи да се произнася относно правата на европейските мигранти във Великобритания след Брекзита. „Ангажиментът ни към европейските граждани ще бъде записан в европейското право и ще бъде реализиран от нашите високоуважавани съдилища“, каза Мей. Висш представител на Великобритания, цитиран от Telegraph, добавя: „Ще се отнасяме към европейските мигранти, сякаш те са британски граждани по отношение на здравеопазването, образованието, социалните помощи и пенсиите.“

Германският канцлер Ангела Меркел е определила иде-

ите на Мей като „добър старт“, но е добавила, че до октомври има още много въпроси и детайли за дискутиране.

Междувременно британските избори показаха, че обществото на Острова не е застинало и е на път да осъзнае по нов начин своите интереси. Годишите на икономии доведоха многократно до социални протести на студенти и на други пострадали от оряванията категории граждани. Но въпреки това дълго време в страната липсваше ентусиазъм в политиката. Сега изглежда, че Джеръми Корбин, хулен от противниците дори в самата си партия като неизбираем, е върнал на стотици хиляди британци смисъла да участват в политиката. Младите и отчуждените от политиката масово го подкрепят. На вота от 8 юни той привлече гласове и на зелените, на либералите и дори на шотландци и британци, гласуващи по принцип за националистическите си партии. Така лейбъристите се утвърдиха като истинска британска партия, преодоляваща националните разделения в Обединеното кралство.

В същото време Тереза Мей очевидно не е успяла да убеди публиката със своя опит „да завие вляво“, който предприе през есента на 2016 г. Тогава в Бирмингам в широкодискутирана реч след Брекзита британският премиер даде заявка, че ще се съобразява с интересите на всички британски поданици, борейки неравенството и неправдата.

Сега Мей отново обявява, че ще служи на общия интерес на Великобритания – този път чрез коалицията си с юнионистите: „Ние продължаваме да работим с нашите приятели и съюзници от Демократичната юнионистка партия. Нашите две партии са имали силна връзка в продължение на много години и това ми дава увереността, че ще можем да работим заедно в интересите на цялото Обединено кралство.“

Изборите от 8 юни обаче показаха, че нарастващ брой британци виждат другояче общия интерес. И може би затова британската политика, а и британското общество сигурно все по-често ще поднасят изненади, включително за своя политически елит.

Тереза Мей (вляво) и Ангела Меркел разговарят по време на срещата на върха на европейските лидери на 22 юни 2017 г., на която бяха представени началните идеи за преговори по излизането на Великобритания от ЕС



КОРАБОПЛАВАНЕ С ТРАДИЦИИ ОТ ВЕКОВЕ



**NAVIGATION
MARITIME
BULGARE**

www.navbul.com

**НАДЕЖДЕН
ПАРТНЬОР**

**B Ū L G A R I Y A
B U L G A R I A**

**В МОРСКИЯ
ТРАНСПОРТ!**



ОБЕДИНИТЕЛЯТ НА ГЕРМАНИЯ И ЕВРОПА

автор: **Илия Лазаров**

Едва ли съществува човек, който да се интересува от обществения живот и да не е чувал името Хелмут Кол. Дългогодишният германски канцлер и лидер на Християндемократическия съюз (ХДС) е фундаментална фигура в световната политика през 80-те и 90-те години на ХХ век. Той има ключова роля за обединението на Германия и е един от архитектите на съвременна Европа.

Макар израснал в епохата на нацизма, Кол е яростен противник на тоталитарната идеология. По-големият му брат загива във Втората световна война, а самият Хелмут е едва на 15, когато Германия преживява ужаса на капитулацията и разделението.

Животът на Кол е динамичен и многообразен. Младешките му години са посветени на науката, бизнеса, а впоследствие и на политиката. Навсякъде жъне успехи. През 1959 г. става най-младият депутат, след това и председател на ХДС. Препреминава през всички нива на политиката, докато през 1982 г. достига до най-високото стъпало – канцлер на Германия.

16-те години на поста го превръщат в най-дълго служил министър-председател на страната след Ото фон Бисмарк. Но Кол никога не е бил просто политически ръководител на държавата, а фактор в историята. Голямата му мечта и цел е обединението на Германия.

В поредица от сложни външно- и вътрешнополитически ходове, Кол извървява дългия път към обединението на разделената си родина. Блестящ политик и дипломат, той се възползва от историческите обстоятелства и успява да убеди всички в ползата от сливането на Западна и Източна Германия. На 3 октомври 1990 г. се слага край на разделението, а Кол се превръща в герой.

Канцлерът изгражда ефективни отношения с лидерите на тогавашния свят: Роналд Рейгън, Маргарет Тачър, Франсоа Митеран, Михаил Горбачов, поставяйки основите

на обединението на родината си, но и превръщайки се в двигател за развитието на обединена Европа.

В един неспокоен исторически период Кол играе ролята на мост между Изтока и Запада. Има ключов принос за падането на Берлинската стена и прекратяването на Студената война.

Кол е визионер и бащинска фигура за германците. След обединението на родината си, той се заема да премахне огромните различия между богатата ФРГ и почти фалиралата ГДР. Канцлерът полага огромни усилия и поема сериозни рискове, работейки върху икономическото и социалното сближаване на двете Германияи.

Въпреки възраженията на редица експерти, включително и тогавашния председател на Бундесбанк Карл Ото Пьол, Кол изравнява обменния курс на източната и западната валута, а оттам и заплатите, лихвите и цените. Всичко това струва много скъпо на икономиката на ФРГ, но дава надежда за по-добър живот на хората от източните провинции и е силна предпоставка за обединението на нацията.

„Германия нямаше да е същата без заслугите на Хелмут Кол. Дълго ще се впечатляваме от неговата и на екипа му решимост да използват историческия шанс за обединението на Германия. Това е висша държавност в името на хората и на мира“, казва настоящият канцлер Ангела Меркел.

Самата Меркел дължи политическата си кариера на Кол. Той ѝ проправя пътя в политиката, а отначало всички я наричат „момичето на Кол“. В името на приемствеността и равноправието, той иска следващият канцлер да бъде жена от Източна Германия. Меркел признава, че съдбата ѝ се е променила радикално благодарение на Кол.

Но Кол променя не само нейната съдба, но и тази на десетки милиони европейци. След като обединява родината си, той се заема да направи същото и с Европа. Кол вижда Източна и Западна Европа като част от общия европейски



проект. Той стимулира разширяването на ЕС и активно съдейства в преговорите за членство с държавите от бившия Източен блок. По време на управлението му са приети фундаментални принципи като критериите от Маастрихт и Копенхаген.

Заедно с френския президент Франсоа Митеран, канцлерът е движеща сила за европейската интеграция. Двамата са инициаторите на Договора от Маастрихт, превърнал Европейската икономическа общност в Европейски съюз. Споразумението е сред най-важните в историята на обединена Европа – то регламентира ролята на европейските институции, общата външна и вътрешна политика, икономическата и валутна интеграция. Договорът определя компетенциите на ЕС в редица важни области като културата, здравеопазването, защитата на потребителите, трансевропейските мрежи, индустриалната политика и др.

Кол е моторът на изграждането на ЕС в съвременния му вид. Той има огромен принос за въвеждането на еврото и създаването на еврозоната, успявайки да убеди дори най-скептичните германци и европейци да преминат към единната европейска валута.

Българите също има за какво да бъдем благодарни на Хелмут Кол. Той бе голям приятел на демократична България. Без неговата подкрепа едва ли щяхме да се присъединим към ЕС толкова бързо и днес да сме граждани на Европа.

Западните Балкани също му дължат много. След разпадането на Югославия Кол съдейства за международното признаване на Хърватия, Словения и Босна и Херцеговина. Играе важна роля за прекратяването на войната в Босна.

Усилията на политика донасят свободата както на източноевропейците, така и на източноевропейците. „Кол формира съдбата и историята на нашия континент, като обедини хората на Изтока и Запада“, отбелязва председателят на Европейската комисия Жан-Клод Юнкер.

Канцлерът е един от емблематичните държавници в следвоенна Европа, оставяйки белег върху германската, европейската и световната история.

Новината за кончината му на 16 юни 2017 г. предизвика вълна от реакции от световния политически елит. Водещи лидери от миналото и настоящето изказаха съболезнования и изтъкнаха изключителните му заслуги. Но той ще липсва не само на елита, а и на обикновените хора, чийто живот е направил по-добър.

Всички хора са подвластни на събитията и на историята. Но малцина създават събитията и променят историята като Хелмут Кол. Европа и днес има огромна нужда от хора като него – смели в мечтите си, балансирани в поведението си и решителни в действията си. Приносът му е неизмерим, а името му никога няма да бъде забравено. Кол винаги ще бъде помнен като обединителя на Германия и архитекта на съвременна Европа.

Д-р инж. Боряна Манолова:

ОСТАНЕТЕ В БЪЛГАРИЯ

НАЦИОНАЛНАТА СТАЖАНТСКА ИНИЦИАТИВА ДАВА ДОСТЪП НЕ САМО ДО РЕАЛНИЯ БИЗНЕС, НО И ДО МЕНТОРСТВО, НАПЪТСТВИЯ И СЪВЕТИ

От години бизнесът в България бие тревога, че недостигът на квалифицирани служители нараства застрашително и е на път да се превърне в проблем номер едно за компаниите в страната. Според проучвания близо 40% от работодателите у нас сочат като основно затруднение липсата на квалифицирана работна ръка. Особено сериозно е положението в сектора на туризма, услугите, производството, но трудности в намирането на подготвени кадри изпитват дори и перспективни и добре платени браншове като високите технологии, в сферата на които работи и Siemens. Очаква се този проблем да се задълбочава, излагайки на риск икономическия растеж на България. Това се дължи както на демографския срив и на емиграцията, така и на понякога късащата се връзка между образованието и реалните нужди на бизнеса. Върху тези проблеми трябва да се работи с обединените усилия на държавата, бизнеса, образователните институции, а и на самите младежи.

Стажантската инициатива „Оставаме в България“ на Съвета на жените в бизнеса в България е насочена именно към младите хора, които тепърва навлизат на пазара на труда. Тя цели да предостави възможност на умни и амбициозни младежи да направят своите

първи стъпки в кариерата

да докажат своите качества и способности, да получат възможности за развитие, подходяща среда и стимул за реализация в страната. Патрон на инициативата е българският евродепутат Ева Майдел. Това е програмата с най-широк профил на възможности за стаж във всички икономически сектори у нас – финанси, енергетика, публична администрация, здравеопазване, производство, високи технологии, услуги. Компаниите, които членуват в Съвета на жените в бизнеса в България и я подкрепят, предлагат над 1200 места за стажанти, а статистиката показва, че около 30% от преминалите стажа остават на постоянна работа.

Тази година третото издание на Националната стажантска инициатива отправя предизвикателство към всички желаещи да участват. Младежите трябва да подготвят материал на тема „Портрет на успешен човек, когото познавам“. Спряхме се на тази тема, защото успехът има различни

измерения. Вярваме, че ще успеем

да провокираме младите хора

да осмислят какво за тях е успехът, към какво се стремят и какво искат да постигнат през следващите години.

Участниците сами избират формата, под която да участват - презентация до 10 слайда, видеорепортаж до 2 минути, комикс, постер, есе или друго. Крайният срок за кандидатстване е 15 август 2017 г. Сред наградите в конкурса са посещения в компаниите членове на съвета, кариерно консултиране от водещи HR мениджъри, ваучери и други, а отличеният с първа награда ще получи покана от Ева Майдел за посещение и стаж в Европейския парламент в Брюксел. Но не по-малко важно е, че избраните ще получат достъп до менторство, напътствия и съвети от опитни колеги по време на стажа си.

Предидните две издания на инициативата ни срещнаха с прекрасни младежи – умни, амбициозни, креативни, желаещи да се развиват. Те затвърдиха дълбокото ми убеждение, че младите хора в България са също толкова компетентни и мотивирани, колкото и връстниците им в останалите страни по света. И резултатите от международни конкурси и състезания показват, че често българските младежи са сред най-добрите. Това, което липсва, е по-тясната връзка между образованието и нуждите на бизнеса. Много често образователните институции произвеждат кадри, от които икономиката реално не се нуждае, и обратно – не осигуряват специалисти, от които бизнесът има остра необходимост. Така се стига до абсурдната ситуация младите професионалисти и работодателите да не могат да намерят

пресечна точка

Бизнесът има най-голям интерес проблемите в средното и висшето образование да бъдат преодоляни. Затова и компании като Siemens работят активно с университети и професионални гимназии. Имаме дългогодишни отношения на партньорство с Техническият университет в София, Русенския университет „Ангел Кънчев“, висши учебни заведения във Варна, Шумен, Габрово. Наши експерти участват в разработването на учебните програми и в оценяването на



Д-р инж. Боряна Манолова е главен изпълнителен директор на Siemens България. Професионалния си път започва в Агенцията по заетостта към Министерството на труда, след което е избрана за регионален директор на Агенцията за чуждестранни инвестиции с център в град Русе. Между 1998 и 2007 г. тя успешно управлява бизнеса в България на „Атлас Конко Лифтърн“, част от шведската група Atlas Copco. Председател е на УС на Съвета на жените в бизнеса в България.

студентите. В част от университетите с оборудване, дарено от Siemens, са създадени лаборатории, които позволяват да се усвояват практически знания и умения още на студентската скамейка.

Възможностите за стаж

които предлагаме, са пряк път към започването на кариера. Стажантите, избрала да направят първите си стъпки при нас, получават възможност за усвояване на практически знания и умения, както и шанс да останат на работа в Siemens България. Много от настоящите ни служители са започнали именно като стажанти, затова за нас е важно да имаме директна връзка с образователните институции.

Но бизнесът не може да се справи с недостига на кадри със собствени сили и ресурси, ако държавата не провежда активна и целенасочена политика. Добра стъпка в тази

насока е въвеждането на т. нар приоритетни направления, сред които математиката, информационните технологии, инженерните специалности, архитектурата, металургията. Целта е да бъдат ограничени неефективните професионални направления и насърчени онези, които отговарят на изискванията и нуждите на реалната икономика. Приветстваме тази крачка към преодоляване на затрудненията с намирането на подготвени кадри от бизнеса и същевременно към намаляване на младежката безработица в България.

Моят съвет към младите хора е: „Мили момчета и момичета, останете в България, защото това е добро място да се реализирате като личности и професионалисти. Не спирайте да се развивате, да учите, да търсите и да покорявате нови върхове. Защото към успеха водят много пътища, но всички те тръгват от стремежа към самоусъвършенстване“.

КАРИЕРНАТА РЕВОЛЮЦИЯ

автор: Яна Колева

Очакваме младите хора по най-добър начин да се включат на пазара на труда, но трябва да им помогнем да разкрият своите заложби и да ги подтикнем смело да следват мечтите си. Фондация EduCompass си е поставила тази цел и нейните създатели съдействат за цялостната трансформация на 15-25-годишните чрез неформално образование, свързано с ефективното кариерно ориентиране, развитието на предприемачески и комуникационни умения, лична увереност и нагласи за професионално израстване.

Началото

Събрахме се хора с интересен кариерен път и стремеж да създаваме стойност, да получаваме удовлетворение от това, което правим, но и да имаме стил на живот, който отговаря на положените от нас усилия. Основвахме фондацията EduCompass, след като осъзнахме, че сме вървели по трудния начин, платили сме със загубата на време и средства, докато сами намерим себе си. Затова решихме да дадем подкрепа на младите хора, за да вървят уверено напред, разказва Елица Костова, директор на фондацията. Самостоятелно или в партньорство EduCompass организира работилници, разработва програма за кариерно ориентиране, организира „Компас клуб“ за амбициозни младежи, които искат един ден да станат добри професионалисти. В

момента набират ученици и студенти, които търсят подкрепа в кариерната си ориентация. Първите срещи ще са през септември.

Как

Career rEvolution е система за кариерно ориентиране, изграждане на нагласи за успех и предприемачески дух. Включва иновативни елементи като „Играта на живота“ - трансформационен процес, чрез който младите откриват своята мисия. Често в тази игра се включват и актьори, използват се принципи от сугестопедията. Младежите влизат във „филма“ и този сценарий им помага да преживеят трансформацията, след което започва процесът на осъзнаване какво искат да постигнат в своя живот. Ползва се методът учене чрез преживяване - младежите работят по реални проекти - и всеки си прави самооценка кое е било лесно, но и интересно за него, в кое е добър. След това си поставят лична кариерна цел и кариерен план. Младежите сключват т. нар. Споразумение, с което поемат ангажимента да работят усилено за реализиране на своя потенциал.

Инструменти

Чрез ролеви игри и реални проекти младите хора търсят отговорите на въпросите какво искам да давам, какво полу-

ФОНДАЦИЯ EDUCOMPASS
ПОМАГА НА МЛАДИТЕ ХОРА
В ПРОФЕСИОНАЛНОТО
ОРИЕНТИРАНЕ И ИМА
АМБИЦИИТЕ ДА СТАНЕ
ИНКУБАТОР ЗА ТАЛАНТИ

чавам и какво преживявам, като така се прави „снимка“ на моментната професионална нагласа. Тренингите им осигуряват инструменти, чрез които да останат търсещи личности и когато направят своя кариерен избор, да имат набора от въпроси, които постоянно да си задават, за да имат увереност дали са на прав път. За профилирането се ползват различни инструменти, сред които и Хюман Дизайн, което дава на младежите познание как да развият потенциала си. Тренингите създават универсални умения, които ще са полезни на участниците в тях и занаяпред.

Сила

Неувереността е социален феномен, характерен и при децата. Затова се ползва методът за връщане на личната сила. Младежите се научават винаги да връщат фокуса към себе си и към онова, което им харесва. В обученията на EduCompass те разкриват своите най-ценни страни, като виждат и опасността да загубят личната си сила, когато за тях мнението на другите стане по-важно. Така те се научават да се фокусират върху нещата, които имат най-голяма стойност за тях.

Предприемачи

Веселин Зефиров е оперативен директор на EduCompass. Извън фондацията се занимава с корпоративно банкиране, а в нея с доброволен труд е ангажиран с предприемаческата програма: „Голям проблем на младите е липсата на смелост да преследват мечтите си, затова е важно да преодолеят съмненията и страховете си. Обученията развият предприемаческата нагласа и аз насърчавам младежите да бъдат активни във всичко, с което се заемат. Предприемачеството не е само начин за придобиване на доходи, а е инициатива, която ги учи да създават свои проекти и да са напълно ангажирани с всичко, с което се захванат“.

Финансиране

EduCompass търси финансиране за програмата за кариерно развитие и разчита бизнесът да я спонсорира. „Младите хора не се раждат научени и ако искаме да има работна сила, която да създава висока добавена стойност, трябва да сме активни като бизнес и като общество и да ги подкрепим в усилията им за развитие“, обяснява Елица Костова. Основателите на фондацията очакват компании, ангажирани с корпоративна социална отговорност, да подкрепят EduCompass в амбицията им да създадат инкубатор за таланти.



Да намериш своето призвание

Мит е, че призвание означава да се занимаваш само с неща, които ти харесват. Затова по време на обучението се прави мандала на призванието, като се гледат два аспекта - това, което ще ти носи доходи, и онова, което поддържа пламъка в мен и подхранва личната ми сила. „Дори когато работим за заплата или за репутация, имаме нужда да останем насаме със себе си и със страстта си. Понякога те съвпадат, но в EduCompass се стремим да помагаме на младежите да развият също така и своите предприемачески и лидерски умения“, казва Елица Костова.

Призванието обаче има и друго измерение, свързано с отговорността на хората от фондацията, за които работата с младите е мисия и напълно доброволен труд. Иът Ислър е ученик в Англо-американското училище в София и е участник в програмата на Херцога на Единбург в ниво Сребро. Той споделя: „Елица Костова е мой наставник, тя е невероятен учител, приятел и вдъхновяващ ментор. Допитвам се до нея, когато работя по моите проекти, и тя винаги ми оказва голяма подкрепа, като ми помага да осъзная и колко важно е доброто управление на времето“.

СВОБОДАТА да УСПЕЕШ

ПРОВАЛЪТ Е ПРОВЕРКА КОЙ ИМА
КАЧЕСТВАТА ДА СТИГНЕ ДО ВЪРХА

автор: Яна Колева

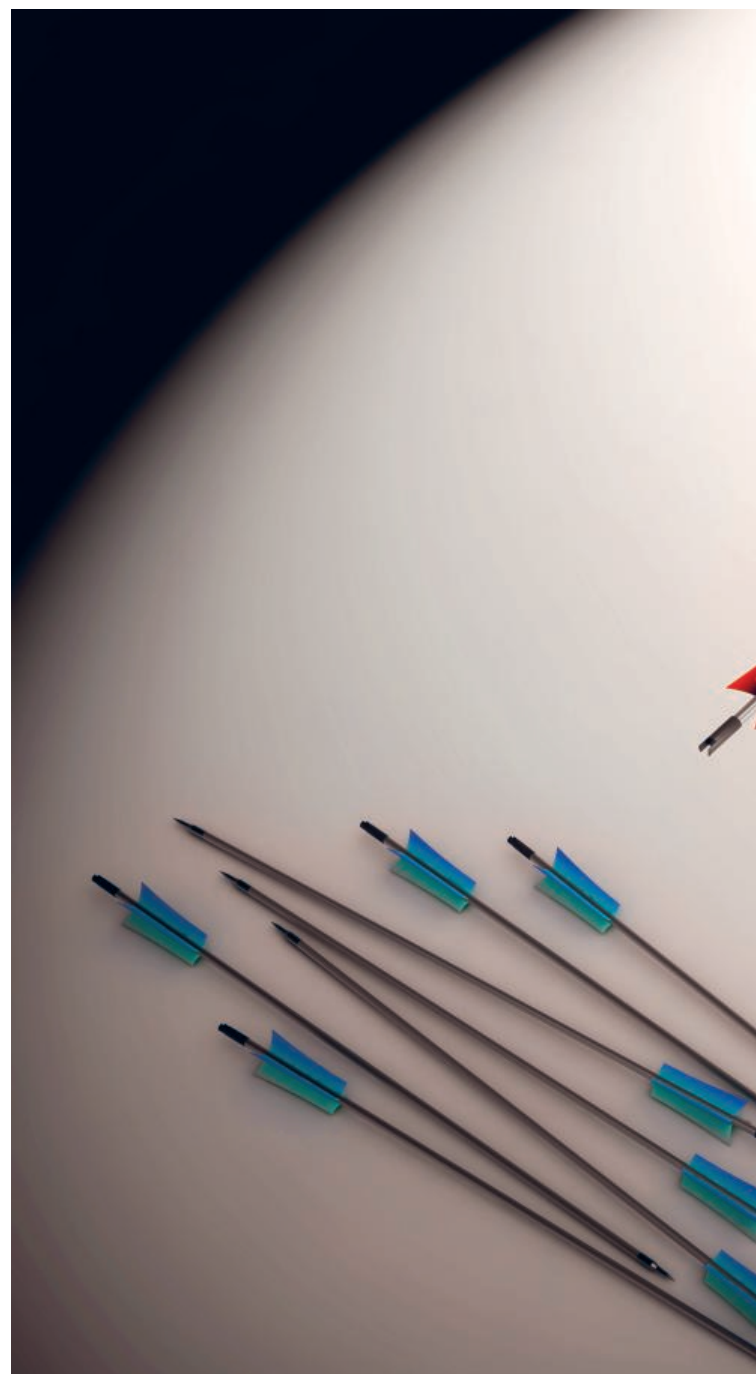
Свободата да се провалиш води до най-големите успехи – в това създателят на „Фейсбук“ Марк Зукърбърг увери абсолвентите от Харвард в своята неотдавнашна реч пред тях. Според него всеки трябва да получи свободата, необходима да следва целите си. Предприемачеството дава този шанс, то е двигател на развитието, а и днес е лесно да се пробват нови идеи.

Посока

„Фейсбук“ не бе първото нещо, което създадох. Правил съм игри, чат системи, инструменти за учене, музикални плейъри. И не съм само аз. Джей Кей Роулинг е била отхвърляна 12 пъти, преди да издадат „Хари Потър“. Дори Би-Йонсе е направила стотици песни, преди да създаде Halo. В наши дни обаче неравенството вреди на всекиго - когато не си свободен да превърнеш идеята си в историческо начинание, всички губим. Обществото награждава успеха, но изобщо не действаме достатъчно в посоката всеки да може да опитва много пъти, казва още Зукърбърг. И добавя: „Познавам много предприемачи и нито един от тях не се е спрял да започне бизнес, защото може да не спечели достатъчно пари. Но познавам и много хора, които не са преследвали мечтите си, защото не са имали на какво да се опрат при провал. Знаем, че успехът не се дължи само на добрата идея или на усиления труд. Нужен е и късмет. Ако трябваше да издържам семейството си, вместо да програмирам, ако не знаех, че ще съм окей, дори „Фейсбук“ да се провали, нямаше да съм тук днес.“

Път

Всички обичат победителите, но често пътят до големия успех е постлан със загуби. Уолт Дисни фалира три пъти, преди да забогатее. Хенри Форд преживява пет фалита, преди да натрупа състоянието си. Томас Едисон се проваля 1000 пъти, преди да изобрети крушката. Когато го попитали какво е чувството 1000 пъти да преживееш провала, преди да успееш, той отвърнал, че просто крушката е изобретение, създадено в 1000 стъпки. Никой от емблематичните предприемачи и изобретатели не се е предал на несполуката. Те са имали усещането, че често големият



успех се плаща с провал, понякога не един.

Учител

„Провалът не е вариант“ – казва Джери Бостик от NASA, когато трябва да върнат повредената Аполо 13 обратно на Земята. Когато нещата са на живот и смърт, провалът би могъл да е фатален. Но в предприемачеството, както и в самия живот, провалът е най-големият учител. Той може да е мощен инструмент и трамплин към последващи големи успехи. Хората, които са имали смелостта да се провалят неведнъж и всеки път да се изправят, за да опитат отново, най-силно се каляват. В сблъсъка с неуспеха се разбира какво работи и какво не. Провалът е сигнал, че нещо не достига в начинанието и трябва промяна. Анализирайки стратегиите, методите, дейностите, които са довели до провала, се разбира къде са важните пропуски. Ако при



следващ опит тези грешки бъдат избегнати, то и шансът за успех се увеличава.

Мащаб

Провалът може да е знак за бъдещ успех. Големите неуспехи и наистина значимите неща са две страни на една и съща монета. Заемете ли се с нещо огромно по мащаб, то и рискът, който поемате, е също толкова голям. Оттам и евентуалният провал приема по-внушителни размери. Ще чуем не един предприемач да казва, че се е убедил как няма значение колко пъти си се провалил. Важното е веднъж да успееш. Опитите, които не дават желани резултат, са сигнал, че някъде грешим и трябва да открием грешката.

Успехът е награда, но и изпитание. Той е марафон, в който трябва да имаш сили да държиш преднина.

Как работи Законът за привличането

Всъщност провалът е проверка кой има качествата да стигне до върха. „Успех, например, е да прекарвате дните си, правейки неща, които ви изпълват с радост и страст, получавайки подходяща отплата за това“, смята Боб Дойл, един от участниците във филма „Тайната“, който популяризира Закона за привличането - концепцията, че мислите и емоциите ни са начин да общуваме с Вселената и да предизвикваме появата на събития, хора и обстоятелства в обкръжаващата ни действителност. От гледна точка на науката всичко е енергия и Законът за привличането гласи, че привличаме в своята опитност онези неща, с които сме в енергийно съзвучие. Ако хората нямат ясна визия - това е първото препятствие при прилагането на този закон. Трябва да си изясните какви са вашите високи цели и да се вдъхновите да ги постигнете. Много хора просто повтарят искам това, искам онова и всъщност те търсят решение на проблем. На това Вселената отговаря: „Така е, имате проблем.“ Защото тя е в съзвучие с вас. Вместо да се фокусирате върху проблема, може да го използвате като трамплин. Друго препятствие е усещането, че не сте достатъчно добри и че не заслужавате съответното нещо. За това може да има много причини и е важно да установите къде всъщност е коренът на проблема. Тогава ще погледнете нещата от различен ъгъл, съветва Боб Дойл.

Елена Дречева - Владимирова:

СИВАТА ИКОНОМИКА Е БИЧ, С КОЙТО ВСИЧКИ ТРЯБВА ДА СЕ БОРИМ

: ПРИ ЧЕСТНАТА КОНКУРЕНЦИЯ СЪСТЕЗАНИЕТО Е С
: ЕДНИ И СЪЩИ УСЛОВИЯ ЗА ВСИЧКИ УЧАСТНИЦИ
: И НЕ СЕ ДАВА ПРЕДИМСТВО НА КОНКРЕТЕН ИГРАЧ

АВТОР: Татяна Явашева

Г-жо Дречева, участвате в рубриката „Бизнес на светло“. Защо за вас тази тема е важна?
- Темата е изключително важна, защото само чрез бизнес на светло можем да постигнем по-добри икономически резултати и повече ползи за обществото ни.

- Представете „Коника Минолта Бизнес Солюшънс България“ – в какво е вашата сила?

- Konica Minolta е компания с повече от 140-годишна история, която смело върви по пътя си чрез иновации и е експерт в областите, в които оперира. Дружеството ни съществува в България вече 12 години. В портфолиото си предлагаме решения, свързани с производство и управление на документи и съпътстващите ги процеси – от печата им и контрола на разходите за това, през тяхната дигитализация, извличане на данни и автоматичното им движение по вътрешните канали, докато стигнат в електронния архив. Портфолиото ни включва още хардуерни и софтуерни продукти за производствен и индустриален печат, като печат на етикети, директен печат върху различни материали в производството (например пластмаса, метал, дърво, текстил и др.). През това време изградихме компетентен екип от професионалисти в цялата страна, собствена IT инфраструктура в полза на клиентите си. Нашите проучвания сочат, че те са доволни от продуктите и услугите ни и биха ни препоръчали. Спестихме на компаниите, с които работим, разходи за милиони левове.

- Към какви хоризонти гледате?

- Новите хоризонти пред нас са свързани с нови продукти и услуги от и за нашите клиенти. Продукти и услуги, които да подпомогнат работата им така, че да са по-конку-

рентни в своите области, по-ефективни, а обществото да постига по-добро благосъстояние. Новостите са във всички сфери, в които оперираме: всичко, свързано с цифрово работно място, медицинска техника и софтуер, измервателни уреди за производството, предварителни сензорни анализи, изкуствен интелект.

- Защо и България бе избрана да е част от световния триумф на компанията?

- В България има изключителни специалисти и това го доказва екипът ни тук. Пазарът по отношение на технологиите е все още ненаситен и развиващ се и ние има с какво да допринесем.

- Следват световни стандарти. Кои са някои от добрите ви практики?

- Една от добрите ни практики е непрестанното учене. Секторът, в който работим, го изисква от нас, тъй като технологиите динамично се променят. Ученето при нас винаги е по стандарти и е задълбочено, не харесваме т. нар. Google специалисти. Освен обученията в платформата на Konica Minolta, ползваме и външни експерти, които имат отношение към работата ни. Имаме сертифицирани специалисти по управление на проекти PRINCE2, за качествена сервизна организация ITIL, ISO сертифицирани сме за качество и за информационна сигурност, за безопасност на околната среда и труд. Следваме всички правила и процедури за избягване на нерегламентирани практики и корупция (compliance). Периодично провеждаме обучение на служителите си по темата и имаме тримесечна отчетност към централата ни за активностите в тази област.

- В надпреварата с други компании имате ли конку-



Елена Дречева-Владимирова е изпълнителен директор на „Коника Минолта Бизнес Солюшънс България“ от 12 години насам. Под нейното ръководство компанията, част от Konica Minolta - водещия световен доставчик на IT решения и услуги, отчита стабилен растеж. Тя е завършила Бизнес администрация и Международни отношения в СУ „Св. Климент Охридски“. Професионалната ѝ кариера започва в IT областта и тя е в тази сфера вече 19 години. Елена Дречева разполага с редица сертификати за умения за продажби, маркетинг и управление на проекти. Наскоро е завършила лидерска програма в университетта в Станфорд.

ренция с фирми, които са в сивата зона или ползват някои нерегламентирани практики?

- За съжаление, да. Свидетели сме на обществени поръчки, които са обременени с технически параметри на конкретен производител, и въпреки че сигнализираме с достатъчно доказателства по установения ред, гласът ни обикновено остава глас в пустиня. Такива обществени поръчки са подготвени от възложителя съвместно с фирми, които участват в корупционни схеми. Тези процедури ощетяват бюджета (съответно данъкоплатеца) и водят до въвеждане не на най-оптималното решение. Така в определени ведомства се печелят обществени поръчки само от конкретни фирми или конкретна марка. Неравностайна конкуренция са и тези фирми, които не плащат осигуровки и данъци върху пълните заплати, за които са се договорили със служителите си. В частния сектор срещаме друг вид конкуренция – от компании, които се занимават с пълнене на консумативи. Няма регулация в тази област. Малки и не чак толкова малки компании пълнят консумативи, което се прави в затворени помещения и без никаква грижа за служителите и околната среда.

- За КРИБ е мисия бизнесът да е на светло. АИКБ също работи в тази насока и се установи, че сивата икономика в България за 2016 г. е около 28%. Как гледате на тези данни?

- Данните, които цитирате, са високи, а последствията от сивата икономика, измерени в пропуснати ползи за държавата, са още по-високи. Сивата икономика е бич, срещу

който всички трябва да се борим.

- За вас прозрачността в бизнеса е важна, защото...

- Тя създава ценната за цялото общество добавена стойност и възможността за по-добър живот.

- Какво за „Коника Минолта Бизнес Солюшънс България“ е честната конкуренция?

- Честна конкуренция е, когато състезанието има ясни критерии и условията са едни и същи за всички участници, без да се дава предимство на конкретен играч. Иначе не е конкуренция.

- Вярвате ли, че винаги печелят най-добрите?

- Все още вярвам, че печелят най-добрите, дори в краткосрочен план понякога да не е така. Вярата ми обаче не е безгранична и се налага да се боря със себе си, когато неправдата се толерира и печели.

- Вашето послание към бизнеса, свързано със спазването на правилата и честната игра?

- Би било наивно да мисля, че всички участници на пазара ще имат морала да спазват правилата на честната игра. Затова се обръщам към онези, които имат достойнство и смелост да не мълчат срещу несправедливостта, дори това да им коства време и пари. Винаги има смисъл да се чуе вашият глас! Само така може да живеем в по-добро общество и децата ни да имат възможност да постигнат това, за което мечтаят.

Емилия Тагжер:

ПО-ТРУДНА Е РАБОТАТА С ХОРА, ОТКОЛКОТО С ЦИФРИ



Емилия Тагжер е финансов директор на „Абритес“ ООД от началото на 2016 г. . Преди това седем години е финансов директор на Продукцентска компания „Олд скул“. Близко пет години е била ръководител на отдел „Клиенти“ във финансово-счетоводното направление на Вестникарска група България. Има 10-годишен опит като главен счетоводител в търговско-инженерингова компания, била е и научен сътрудник в Института за развойна дейност. Завършила е Системотехника в Техническия университет в Дрезден, има и магистърска степен по индустриален мениджмънт от съвместната програма на Университета в Брауншвайг, Германия, и ТУ - София.

ИНВЕСТИЦИИТЕ НЕ СА СПАСИТЕЛЕН ПОЯС, КОЙТО СЕ ХВЪРЛЯ В ТЕЖКИ ПЕРИОДИ, НИТО СА СРЕДСТВО ЗА ОПОЛЗОТВОРЯВАНЕ НА НАЛИЧНИ СРЕДСТВА, ЗА ДА СЕ ПРАВЯТ В СИЛНИ ВРЕМЕНА

автор: **Татяна Явашева**

Финансовият директор има важна роля в компанията, защото:

- в ролята си на стратег е съпричастен при планирането на развитието на компанията с фокус върху стопанската дейност и увеличение на фирмените активи;
- в ролята си на „двигател“ стимулира активното стратегическо ориентирано фирмено поведение и налага реализациите на стратегиите в компанията;
- в ролята си на експерт осигурява финансовата дейност и обслужване и се грижи за финансовите взаимодействия на компанията;
- в ролята си на „ковчезник“ се грижи за стабилност и защита на финансовите интереси на компанията и изгражда функциониращи вътрешни контролни механизми.

Когато се работи на глобалния пазар, е важно да се подхожда индивидуално. „Глобален пазар“ е клише, което подвежда под един общ знаменател тотално различни и в повечето случаи несравними субекти в своето поведение, манталитет и навици. Разработването на индивидуални пазарно ориентирани финансови стратегии е точно толкова важно, колкото и спазването на приетите в компанията общи пазарни принципи на поведение.

Едно от големите предизвикателства за всеки финансов директор е да намери най-подходящия начин за предоставяне на информацията - разбираема и подходяща за вземане на управленски решения.

Контролът на паричните потоци се прави най-лесно чрез автоматизираните счетоводни системи. Аз съм убеден привърженик на всички форми на автоматизация на процесите и съм твърд радетел на принципа трудоемката работа да се възлага на машините, а хората да се концентрират върху мисловната.

Инвестиции е добре да се правят, когато са необходими за добавяне на конкурентоспособност на продукта и за развитието на бизнеса като цяло. Инвестициите не са спасителен пояс, за да се правят в тежки периоди, нито са средство за оползотворяване на налични средства, за да се правят в силни времена. Те са осъзната необходимост за развитието на компанията в даден момент, който следва да се оценява точно и да не се пропуска. Важно условие е необходимият ресурс да се осигури на разумна цена.

Опитът ми на финансов мениджър ме научи, че работата с хората е по-трудна и по-отговорна от работата с цифрите.

Основното правило, което като финансист спазвам, е винаги да набавям нужната информация и то през призмата

на любимата фраза на Мечо Пух „Колкото повече, толкова повече“.

Рисквете, които е по-добре да не се поемат: необмисленият риск и предпазливостта за мен са взаимно допълващи се понятия, а не антиподи.

От финансовия директор се очаква да намира „лек“ за всички болки на компанията.

Добрият финансов мениджър умее „правилно“ да предава нужната информация до непрофесионалната аудитория. Това изисква от всеки финансов мениджър непрекъснато да надгражда комуникационните си умения.

Избрах финансовата сфера като поприще за кариерно развитие, тъй като... ме избраха. Работех като главен счетоводител, когато по стечение на обстоятелствата, или може би по щастлива случайност в подходящото време и пред подходящия човек успешно демонстрирах съчетание на умело боравене с цифри и структурирано и аналитично мислене, придобито по време на инженерното ми образование. Така получих първото предложение за позицията на финансов мениджър. В началото подходах плахо и неуверено, но с всеки изминал ден установявах, че именно това е работата, която ми приляга и която ми дава професионално удовлетворение.

Качества, които добрият финансист притежава, са стратегическо мислене и управленски умения, икономически насочено самосъзнание и обективност, афинитет към новите технологии и визия за прилагането им в компанията.

Митовите за финансовия директор: Че най-често упорбяваната от него дума е „не“. Всъщност от финансовия директор се очаква да участва все по-активно в стратегическото планиране на фирмата и по-успешно да намира баланса между овладяването на неразумни планове и стратегии и прекалената предпазливост, за да осигури печеливш и устойчив растеж на компанията.

Моят любим цитат е от Коко Шанел: „Някои мислят, че луксът е обратното на бедността, но луксът е обратното на посредствеността“. Поставям много високи изисквания както към себе си и близките си, така и към хората, с които работя. Трудно прикривам неодобрението си към посредствеността във всяко нейно измерение. Цена високо прецизността в работата на екипа.

Моето „нищо човешко не ми е чуждо“: Обичам да правя всичко на макс - както в работата си, така и когато се забавлявам.



ИМА ЛИ ДВОЕН АРШИН ЗА КАЧЕСТВОТО

автор: Георги Георгиев

Само който не е купувал стоки в Западна Европа, не е установявал разликата в качеството на едни и същи марки, продавани тук и там. Свикваме с всичко, но по една или друга причина понякога чашата на търпението прелива. Такъв момент отново настъпи, след като преди месеци Унгарската агенция по

безопасност на храните констатира по-високо качество на марките, продавани в Австрия. Каква изненада!

Заден двор, или...

При някои продукти сме се превърнали в европейско кошче за боклук, коментира чешкият министър на земеделието Мариан Юречка. Щом тази централноевропейска страна се

чувства като заден двор на Европа, какво да кажем „ние с гайдите“, дето сме далеч и от техните доходи, запитаха се българите. Управляващите разпоредиха да се сравняват стоки, продавани у нас, с аналози в Австрия и Германия. Уж европейският пазар е единен, а се установи наличие на двоен стандарт – качеството по-ниско, а цената – по-висока. Но нали



качеството си имаше цена?

Въпрос на вкус

Когато гръм удари, как ехото заглъхва - предстои да видим. Проверките са си проверки, но... ние си знаем, че качеството си има цена и зад всяка цена стои определено качество, макар да има изключения от правилото. Ето, представители на хранително-вкусовата промишленост и на бизнеса с храни обясниха, че различията в съставките на някои продукти се дължат на особеностите на националните вкусове. Няма съмнение, така си е. Но повече от четвърт век източноевропейецът с изтънял джоб свикна с вкуса на по-евтиното и приемаше без съпротива констатациите, че пазарът е ценово ориентиран. Качеството си има цена и това го показва всяко сравнение на цените в магазина, без да е нужно да се правят сложни съпоставителни анализи на съставките на продуктите. В това

няма изненада, нали?!

Внимание

Храните са важен фактор за човешкото здраве, а продължителността на живота в Източна Европа расте. Следователно може да се направи извод, че храните все пак са безопасни. А и контролът над тях се засилва. Затова въпросът с качеството има и такова решение: нека институциите стриктно да следят за безопасността на стоките, а всеки от нас да внимава с какво се храни. Но да е и активен като потребител, който има изисквания. Нали?

Качеството си е качество, но зад подозрително ниската цена се крие подозрително качество, нали...

Представяме три гледни точки по темата на експертите в хранителния бранш.

ИЗТОЧНОЕВРОПЕЙЦИТЕ С ИЗТЪНЯЛ ДЖОБ СВИКНАХА С ВКУСА НА ПО-ЕВТИНОТО, А ПРОВЕРКИТЕ ПОКАЗАХА, ЧЕ КАЧЕСТВОТО Е СПОРЕД ПАЗАРА, А ЦЕНИТЕ СЛЕДВАТ СВОЯ ЛОГИКА

· КОНТРОЛНИТЕ ОРГАНИ МОЖЕ ДА ПРОВЕРЯВАТ
· КОЙ КАКВИ СУРОВИНИ ВЛАГА И ДА ИЗКАРВАТ
· НАЯВЕ „ТАЙНИТЕ“, СКРИТИ ОТ ЕТИКЕТА

Кирил **Вътев**, управител и съсобственик на „Тандем-В“:

Произвеждам само продукти, които бих дал на децата си

Нека не се фокусираме само върху качеството на храните, а и върху качеството на всички стоки за Източна Европа. Участвал съм в обучения по цял свят и философията на маркетолозите е, че за всеки пазар трябва да се направи продукт, съобразно неговата покупателна способност. И тъй като източноевропейецът е с по-малки финансови възможности, как за него да се направи продукт с качество за Западна Европа, който обаче да е на по-ниска цена, щом качеството си има цена... И маркетолозите казват, че за всеки пазар трябва да има продукт. Затова и при стоките за бита, и при електроуредите, при автомобилите, а и при храните за този пазар качеството е различно, както и цената. Това се знаеше отдавна, но въпросът дойде сега на дневен ред и у нас, след като на висок глас беше поставен от един източноевропейски политик.

Аз съм обременен от моята предишна професия – бях треньор по борба, която някога беше наша национална гордост заради високите постижения в този спорт. Тогава се интересувах много от качествата на храните, защото не трябваше да давам допинг на моите състезатели, а от тях се очакваше да побеждават. Така стигнах до извода, че може да постигам високи резултати с правилно хранене и с правилна методика на подготовката - тя включва баланс между натоварване и възстановяване, което е комбинация от добър сън и правилно хранене. Когато се насочих към месопереработвателната индустрия, си казах, че няма да направя нито един продукт, който да не мога да занеса на децата си. Това и досега е моят критерий за качество. Отказал съм се от компромиси в качеството за който и да е пазар, и вече 24



години в „Тандем-В“ работим само по този модел.

Много се говори за лошото качество на храните и много хора в България вече не вярват на нищо. Но има и добре информирани потребители, които умеят да четат етикетите, разбират какво е съдържанието и ние разчитаме точно на тях. Не сме си позволявали да правим храни с по-ниско качество, въпреки негативните публикации на тема колбаси и месо. А от гледна точка на производството тайни няма. Лесно може да се провери кой как произвежда. И ако някой не допуска да се влиза в предприятието му, то е за да не се види с какви суровини се работи.

От една страна, качеството на храните е в ръцете на контролните органи, но от друга страна, всеки сам избира какво да си купи и той трябва да е наясно коя храна как влияе на неговото здраве. Но човешкото здраве не е функция само на храненето, а и на начина на живот. Нормалните храни са биохраните, но вече твърде много се спекулира с тях. По веригата „до масата“ се появиха много „паразитни“ участници, които значително оскъпяват продуктите.





Бойко Сачански, управител на „BILLA България“:

Регионалните различия са въпрос и на вкус

Пряка е връзката между качеството и цената на продуктите. В повечето случаи качествените храни се произвеждат от качествени суровини, които са по-скъпи, и това рефлектира върху крайната цена. В BILLA се стремим да предлагаме качество на достъпна цена. Ние внимателно подбираме доставчиците, осъществяваме стриктен контрол, така че до потребителите да достига само най-доброто. Благодарение на ежедневните промоции нашите клиенти имат възможност да купят качествени храни на добри цени.

Поддържахме баланса „цена – качество“ и чрез собствените си марки, които са гарант за отлични стандарти в производството. Избираме фирмите, с които да работим, и извършваме хигиенни и технологични одити в тези предприятия, за да сме сигурни, че произвежданите продукти отговарят на всички изисквания за качество. Тези храни са по-евтини от други от същата продуктова категория, защото не се инвестират допълнителни средства за маркетинг и реклама. В случая ниската цена не означава компромис с качеството.

Всеки пазар има своите икономически специфики, покупателната способност на потребителите и стандартът на живот в различните страни е само пример. Друг фактор, който трябва да се отчете, са данъчните условия в съответната държава. В България ДДС върху храните е 20%, в Австрия в повечето случаи е 10%, в Румъния до преди 2 години беше 24%, но бе намален до 9%. Темата за ДДС върху хранителните продукти неведнъж е дискутирана от българските производители, които настояват за по-ниска ставка.

Разликата в състава на определени храни в Източна и Западна Европа невинаги опира до качество. Доста често тези разминавания отразяват регионалните изисквания и



вкусове на потребителите. За производството на голяма част от продуктите от собствените ни марки работим с български доставчици, които използват традиционни за страната ни съставки и рецепти. Затова и вкусът на тези продукти е специфичен, но това в никакъв случай не означава, че са некачествени. Освен това баркодът по стандарта EAN гарантира едно и също качество на стоките във всички държави. И ако два продукта са с един и същ EAN, не би трябвало единият да е по-качествен от другия.

Качеството е основен приоритет за BILLA България и затова се стремим да осигурим продукти с гарантиран произход. Държим на завишения контрол върху безопасността на хранителните стоки по цялата верига – от производството до предлагането им за продажба. И във всичките ни обекти разполагаме със собствена система за контрол върху качеството на продуктите. Що се отнася до проверките, задължение на компетентните органи е да предприемат навременни мерки, когато има съмнение за нередности. Ето защо приветствам реакцията на институциите. Храната е от ключово значение за нашето здраве, и затова е важно да бъдем изключително стриктни към безопасността на хранителните продукти.

⋮ **VILLA БЪЛГАРИЯ ИМА ЗАВИШЕН КОНТРОЛ ВЪРХУ**
⋮ **БЕЗОПАСНОСТТА НА ХРАНИТЕЛНИТЕ СТОКИ**
⋮ **ПО ЦЯЛАТА ВЕРИГА ДО КРАЙНИЯ КЛИЕНТ**

: ПОТРЕБИТЕЛИТЕ В БЪЛГАРИЯ ДА НЕ
: ЧАКАТ НЕВОЛЯТА, А ДА СА ПО-АКТИВНИ

Богомил **Николов**, председател на асоциация „Активни потребители“:

Проверката е висша форма на доверие

Централноевропейските държави решиха да ползват темата за качеството на храните, за да обърнат внимание на Европейската комисия, че и те имат свои виждания по редица проблеми, по които се разминават с нея. За мен въпросът за качеството на храните е кампаниен. В България не сме достатъчно строги в преследване на ниското качество. Си-ренето или е направено с мляко, или в него има палмово масло. Няма значение дали го е произвел световен гигант или мандра в планината. Но всичко тръгва от ниската покупателна способност. Ако държавата извади голямата тояга и разгони храните с по-ниското качество, ще изчезнат евтините стоки и хората пак няма да са доволни.

Ако продуктите на една и съща марка, които се предлагат на различни пазари, не са с едно и също качество на всеки от тях, клиентът се въвежда в заблуждение. Основание на потребителя да избере дадена марка често е нейната репутация. И ако има разлика в качеството на различните пазари, то компаниите сами си „подяждат“ доброто име. Ако прилагат двоен стандарт на различните пазари, трябва да се знае, че има двоен стандарт и да е ясно при кои марки се прилага.



точно отразява съдържанието и то е различно от продавачното в Западна Европа, а вторият вариант е, когато има разминаване между самия етикет и вложените в продукта съставки. В България първо трябва да наложим етикетите да отговарят на реалното съдържание на стоките и тогава да пристъпим към въпроса с разликата в качеството за различните пазари.

Разликата между „там“ и „тука“ е, че там съществува ефективен контрол. Потребителят на Запад има много по-голямо доверие в онова, което му продават, отколкото българинът. Това доверие не се дължи само на по-дебелия му портфейл, а и защото през годините държавата е респекти-

ДЕБАТИ 70



Върху цените действат много фактори като дистрибуцията и ефекта от мащаба и не бива да имаме претенции, че една и съща стока на различните пазари струва различно. Най-добрата цена е следствие от реалната конкуренция. Както ние правим сравнение в цените, така и белгийците сравняват, после палят колите и отиват да пазаруват в Германия. Българите също правят своя избор и ако им е по-изгодно или смятат, че качеството е по-високо в съседните страни, пазаруват там.

Не е оправдано българският потребител да получава стоки с по-ниско качество, макар и на по-ниска цена, щом това не е прозрачно. Има две хипотези: едната – етикетът

рала производителите.

Проверката е висша форма на доверие. У нас контролът се осъществява от Българската агенция по безопасност на храните, но и от неправителствения сектор, в това число и от Асоциация „Активни потребители“. Нашата асоциация има възможност да прави по 3-4 теста на година, а колегите ни от Белгия правят по 3-4 на месец, защото членовете на тяхната потребителска асоциация са много повече, те плащат членски внос и има ресурс за проверки. Българските потребители не са така активни. Те не бива да чакат само неволята, а трябва и самите те да участват.

INSA[®]

MOTOR OILS



ВИСОКОКАЧЕСТВЕНИ МАСЛА
С ОДОБРЕНИЕ ОТ API



online shop
www.insa-motoroils.com



Светлана Боянова е председател на Института за агростратегии и иновации. Тя бе зам.-министър на земеделието и храните в първия кабинет на Бойко Борисов. Днес е активен консултант в сферата на селското стопанство и е силно ангажирана с осигуряването на добри перспективи за развитието на българското земеделие.

предвид, че българското земеделие не е самостоятелна единица и трябва да сме наясно докъде в преговорите можем да отстъпим и кои позиции да отстояваме докрай. Наблюдава се

слаба активност от бранша

Има и сценарий без субсидии, включен в оценката за въздействието, която трябва да се изготви от ЕК. Има сценарий, при който субсидиите остават, но настъпват редица промени в начина, по който те се дават. България също трябва да направи своя оценка за въздействието за всеки от предложените сценарии, като отчетем плюсовете и слабите страни на постигнатото до момента. Активността на бранша не е никак голяма, а сега е моментът той да заяви вижданията си. След като бъде изработена европейската позиция, ще е твърде късно за реакции. Нека не бягаме всеки път след вятъра, а поне този път да го изпреварим. Сега агросекторът има трибуна, нека да се възползва от нея. Беше редно държавата още през миналата година да започне този процес, но това не стана. Сега изоставането трябва да се компенсира с по-голямата ангажираност на браншовите организации.

Темата за иновациите

която е приоритетна за ЕС, вече започна да вижда светлина и у нас. В Програмата за развитие на селските райони подмярка 16.1 „Подкрепа за сформирани и функциониране на оперативни групи в рамките на Европейското партньорство за иновации“ дава шанс за навлизането на иновации в стопанствата на конкретни земеделски производители. В края на тази година ще има прием на такива проекти и фермерите може да се възползват, тъй като прекият ефект от иновациите обикновено е доста по-голям, отколкото от субсидиите. Конкуrentното земеделие върви в крак с технологиите, които водещите производители по света използват. Иновациите са ключ към бизнес напредъка. Много са факторите за

конкуrentоспособността

на всеки бизнес. Важно е какво произвеждаме, на какъв пазар искаме да го продаваме. Всичко опира и до упра-

вленски умения, като от значение е и общата конюнктура. Има проблем с напояването в страната, с обединяването на производителите, с работната ръка. Конкуrentоспособността обаче е основна грижа на всеки производител. Държавата не бива да му пречи, но инициативата е в негови ръце. Нека не се започва производство само защото някой друг печели добре от същото. Преди да се захванете с даден бизнес, трябва всичко да се проучи от А до Я, да е ясно и на кой пазар ще се продава. Трябва да има търсене на продукта, а не после доматите да се изхвърлят на пътя в знак на протест. Време е бизнесът да се освободи от своята зависимост от субсидиите. Дейността трябва да е успешна и без субсидии. Политиката на подпомагане да е съпътстваща, а не да бъде

гръбнакът на всеки агробизнес

Право на съществуване има само устойчивият бизнес. Иновациите, както и групите и организациите на производители съдействат за това. Хората трябва да създават връзки и да обменят знания, за да постигат напредък като земеделски стопани.

В малкото време, което остава за формулирането на българската визия за бъдещето на ОСП, трябва държавата и неправителствените организации в сферата на земеделието да си подадат ръка и да чуят гласа на агробизнеса. Ако всички са единни, нашата страна с по-голяма лекота ще изработи

общото виждане за развитието

на земеделието в България и в ЕС като цяло. Българските фермери не бива да забравят, че френският и германският производител също се борят за своята конкуrentност. Пазарът дава шанс на най-добрия, който е в състояние да устои на всичко. Политиката може да подпомага земеделеца, но от потребителя зависи кое ще се търси и купува. Въпросът е как в цялата верига от полето до масата фермерът да има силна позиция, тъй като той дава благото. Какъв ще е пазарно-земеделският пъзел след 2020 г., зависи от отговора на въпросите, свързани с бъдещето на ОСП.

ЛЕКОВИТОТО ЗЛАТО НА БЪЛГАРИЯ

БИЛКАРСТВОТО
Е БИЗНЕС С
ПОТЕНЦИАЛ, НО
СЕГА ОКОЛО
90% ОТ ДОБИВА
СЕ ИЗНАСЯ КАТО
СУРОВИНА,
ВМЕСТО БИЛКИТЕ
ДА СЕ ВЛАГАТ В
НАШИ ПРОДУКТИ



74

СЕКТОР

автор: Тони Григорова

Билкарството в България е поминък, който се предава от поколение на поколение. То има традиции, здраво вкоренени в бита и навиците на хората. Събирането на билки е бизнес, но много хора правят това само за собствени нужди.

В нашата страна има изключително разнообразие на билки и лечебни растения – те са около 700 вида, но стотици имат по-голямо стопанско значение, като над 200 вида се събират с търговска цел. Годишно се обработват 15-17 000 т лечебни растения, от които близо 90% се изнасят. Тези резултати поставят България на лидерското място в

Европа и на едно от първите в света по количество на изнесените билки. Билките у нас са добре проучени. Твърде къса е обаче веригата на добавената стойност, тъй като на родна земя малка част от тях имат приложение във фармацевтиката, в производството на храни и козметика, както и в други продукти и услуги, в които билките може да намерят място.

Пазар

Няма точни данни какви количества се изнасят зад граница, тъй като сме част от ЕС, където е и най-големи-





ят пазар за българските билки. Около 20 са по-значимите фирми, които търгуват навън, а от тях около десет са най-големите. За вътрешния пазар остава толкова, колкото той може да поеме, но потенциалът му засега е доста малък. Изнасяме в САЩ, дори и в Африка, има силен интерес и от Китай. Основните наши билки се радват на традиционно търсене, тъй като са важни съставки във фармакологията или влизат в различни видове чай. Корените от коприва, диворастящият кестен, семето от бял трън например са с голямо приложение във фармацевтиката. В хранително-вкусовата промишленост се ползват най-вече мента, липов цвят, лайка, шипка, маточина, и България търгува големи количества от тях в чужбина. Цените зависят от пазара, от реколтата, от търсенето и предлагането. По-скъпи билки са цветът от бъз, който напоследък нашумя. Липата и лайката също държат добра цена. Цените варират в големи граници и сухият липов цвят например достига максимални нива до 10-11 лв./кг, той се получава от 3-3,5 кг пресен цвят, който се изкупува за около 2 лв./кг, информират от Българската асоциация на билкарите и гъбарите. При лайката цените са още по-променливи и килограм сух цвят вече достига 12 лв.

Размерът е от значение

За да излязат на външните пазари, фирмите трябва да разполагат с големи количества билки. Тези, които са успели да се разраснат в годините, печелят по-добре, тъй като имат и своя стратегия за пазарите. Но те инвестират повече в складове и бази. Чуждестранните клиенти идват на одити и те не купуват на съпяло.

В последните години се заговори за шафрана като за екзотичен заместител на тютюнопроизводството в определени региони. Скептиците казват, че има утвърдени производители в света и ще е трудно тепърва да се усвоява опитът в отглеждането му, а и пътят към световния пазар няма да е лесен. Въпрос на личен риск е да се пробва. Оптимистите твърдят, че риск печели, риск губи. И дават за пример производството на лавандула, където България успя да изпревари Франция по добив, макар тя да бе номер едно.

Заеетост

Билкарството е сезонна работа, която започва през февруари-март – например с ваденето на корени от коприва и гръмотрън. После продължава със стръковете, цветовете и плодовете наесен. Събирането на билки осигурява заетост на около 250-300 хил. души, голямата част от които социално слаби. Това им дава възможност за доходи. Няма информация колко са фирмите, ангажирани с търговията с билки. В почти всяко населено място обаче има т. нар. билкозаготвители, които изкупуват събраните лечебни растения. Това показва силата на традицията и мащаба на този бранш. Тези пунктове се регистрират към Районната инспекция по опазване на околната среда, посочва Марлена Стояновска, председател на Българската асоциация на билкарите и гъбарите.

Министерството на околната среда и водите (МОСВ) контролира събирането на билки. България е единствената страна в Европейския съюз, която има Закон за лечебни-

те растения, тъй като само тук се берат билки от дивата природа в такива големи количества. Чрез Районните инспекции по опазване на околната среда МОСВ контролира билкосъбирането. Те определят квоти за билки, които се смятат за застрашен вид, и забраняват брането на лечебни растения, които са пред изчезване.

СПЪНКИ

Недобре обмислени са наложените такси за природоползване. За всеки килограм билка следва да се плати такса, която трябва да се внесе предварително, преди още билките да са събрани. Недопустимо е да се авансират такси и то от хора с твърде ниски доходи, реагират от асоциацията на билкарите. Освен това процедурата е бюрократична, парите се внасят в Окръжните горски стопанства и хората трябва да пътуват и да губят време в най-усилния сезон. Моделът може да се усъвършенства и от бранша настояват да се въведе билет за билкосъбиране, направен по подобие на ловния билет. Това ще има по-добър ефект, тъй като сега и самото министерство не може да проследи дали персонално платените такси съответстват на реално събраните количества. Най-вероятно опростеният вариант би носил и повече приходи, но от години администрацията не проявява разбиране по този въпрос. Другият голям проблем е, че билкосъбирачите, които получават помощи като социално слаби, не желаят да обявят, че имат такъв доход, за да не им спрат подпомагането. Билкарският билет би ги извадил „на светло“. Сивата икономика в сектора ще съществува, докато държавата не намери начин да упражнява контрол по адекватен начин, твърдят представители на

бизнеса с билки.

ИНВЕСТИЦИИ

За да превърнеш билкарството в бизнес, не е нужна голяма първоначална инвестиция, въпреки че още от самото начало трябва да се започне със стремеж към подобряване на материалната база – все по-големи количества билки, все по-големи площадки за сушене, все по-големи складове, съобразени с най-високите стандарти. Вече са много високи изискванията към начина, по който се събират и съхраняват билките, но и по който те стигат до своя клиент и потребител. Може да се започне с по-малка инвестиция и растежът да става съобразно възможностите, твърди Марлена Стояновска, която е и управител на „Планта Фрукт Експорт“. Според нея в България има някои нерешени проблеми и един от тях е, че липсва национална стратегия, свързана с билките и билкосъбирането. Преди години е подготвен такъв проект, който така и не сработва. Този бранш дава препитание на доста хора и асоциацията опитва да фокусира обществен интерес към тази важна сфера на дейност. Тя се стреми към партньорство с МОСВ за някои съвместни действия. Предлага да се направят курсове по билкарство, за да може нивото на познания да се повиши и билките да се берат по правилен начин. Засега обаче не срещат особено разбиране от администрацията.

Перспективи

Билкарството е бизнес с потенциал поради това, че нашата природа е щедра на билки, а и почвено-климатичните условия са подходящи за много видове. Култивираните ле-





чешни растения са добра перспектива, тъй като работната ръка намалява. Когато те се отглеждат от предприемачи, не се разчита на случайни берачи, а и се гарантира по-постоянно качество и количество. Създават се и възможности за поминък на населението в планинските райони, където почвите не са благоприятни за други култури. Сега по този начин се отглеждат все повече билки, сред които мента, маточина, лайка, липа, шипка, мурсалски чай, коприва.

Наричат билките лечебното злато на България. Те са дар от природата, който все още не сме доценили, за да го превърнем в свое икономическо предимство. ■

БИЗНЕС КОМПАС

Силни страни

- + В България има голямо видово разнообразие на билки, с каквото малко страни може да се похвалят.
- + Изнасяме над 100 вида билки.
- + Важна е силата на традицията, тъй като са нужни много познания за събирането на билките.
- + Нашите билки са познати на външните пазари, но и тук има още какво да се направи.

Слаби страни

- Липса на държавна политика за съхранение и развитие към билкарството.
- Опитните билкари си отиват и трябва усилия да се създаде ново поколение, което да натрупа опит.
- Берачите не преминават курсове, а им трябва обучения, за да берат по правилата.
- Държавата не подкрепя участието по международни панаири, свързани с билките.
- Липса на достатъчно работна ръка, това е поминък основно за социалнослаби хора.
- Над 90% от билките отиват за износ, вместо да се използват като суровина за различни продукти, които после да изнасяме.

Инж. Красимир Папукчийски:

ЖП ИНФРАСТРУКТУРАТА Е ГОТОВА ДА ПОЕМЕ ПОВЕЧЕ ТОВАРИ

НКЖИ ПЛАНИРА ИЗГРАЖДАНЕ НА ЦЕНТЪР ЗА ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ НА
ГАРИ И ПРЕЛЕЗИ, КАЗВА ГЕНЕРАЛНИЯТ ДИРЕКТОР НА КОМПАНИЯТА

автор: Венцислав Генков

Инж. Папукчийски, в какво състояние заварихте НКЖИ и кои са основните приоритети в работата ви начело на компанията?

- Основният ми приоритет е насочването на всички усилия на компанията в изпълнение на нейната основна дейност, а тя е да предлага капацитет за използване на жп инфраструктурата, планира, ръководи и управлява влаковата дейност. Разработихме и осъществяваме програма за средни ремонти и механизизирано подновяване на участъци, където има сериозни намаления, с идеята навсякъде по жп мрежата да постигнем проектната скорост. Това до голяма степен ще доведе до по-високо ниво на услугата като цяло. Засилихме контрола върху строителните фирми и безкомпромисно налагаме санкции, ако прекъсванията на движението поради ремонти надвиши планираното време. При новите конкурси за строителни дейности в методиката заложихме сериозен коефициент, който отчита плана на съответния кандидат да извърши ремонтните работи с минимално прекъсване на влаковото движение. Тези мерки вече дават резултат и прекъсванията на движението по вина на НКЖИ сериозно намаляха.

НКЖИ отчита ръст в приходите си от инфраструктурни такси. За първите пет месеца на 2016 г. постъпленията от такси възлизат на стойност 21 820 005 лв., за 2017 г. те са 22 978 751 лв., или 1 158 746 лв. ръст в приходите в сравнение със същия период на м.г.

- Много се говори за въвеждане на тол системата и очаквано увеличаване на товарните превози в жп транспорта. Готова ли е жп инфраструктурата да поеме това увеличение на товарите?

- Една от основните цели е да се конкурираме с пътни-

ческите и товарните автомобилни превозвачи, най-вече при обектите, които са изградени по оперативните програми. При тези обекти ние сме постигнали много добри параметри на скорост на движение на влаковете и се наблюдава увеличаване на пътничкопотока точно в тези участъци. Когато влакът пътува от център до център в съответното населено място и скоростта му на движение е между 130-160 км/ч, сами разбирате, че едно превозно средство, което се движи по автомобилните пътища, не може да бъде конкурентно.

Въвеждането на тол системата при автомобилния транспорт ще доведе до ръст на товарните превози. В момента капацитетът, който се консумира от железопътните оператори, е около 50-60%. С останалия свободен ресурс можем да поемем всички товарни превози, които предпочетат железопътната инфраструктура, и да им осигурим маршрути.

Като управител на железопътната инфраструктура сме създали необходимите условия за натоварване в два района на страната – на терминала в Драгоман и на този в гара Тодор Каблешков (ИМТ Пловдив). Пловдивският терминал има голямо стратегическо и икономическо значение в регионален, национален и общоевропейски аспект, чрез подобряване на интермодалността в Югоизточния регион на Европейския съюз и привличане на товаропотока от Турция.

- Има заявка да се закупят нови влакове, които ще се движат по жп инфраструктурата, която ще бъде построена до 2022 г. Кои са тези линии?

- Приоритетът на компанията до 2020-2022 г. е приключването на реконструкцията на направление от сръбско-българската граница до Бургас и до турската и гръцката граници при Свиленград, с което ще бъде завършен първият ни



Инж. Красимир Папукчийски е генерален директор на ДП „Национална компания „Железопътна инфраструктура“ (ДП НКЖИ) от февруари 2017 г. Завършил е ВТУ „Тодор Каблешков“ и притежава магистърски степени по специалности „Технология и управление на транспорта“, „Икономика на транспортната фирма“ и „Управление на проекти“. Професионалната кариера на инж. Папукчийски е изцяло свързана с железопътната инфраструктура. В железопътната система работи от 25 години, като започнал от най-ниската длъжност в компанията.

високоскоростен коридор.

В участъка София-Септември два от обектите се финансират по Механизма за свързана Европа, а другите са по Оперативна програма „Транспорт и транспортна инфраструктура“ (ОПТТИ). В този участък скоростта на движение ще бъде от 130 до 160 км/ч, като в участъка от Елин Пелин до Септември, с изграждането на 11 големи тунела и виадукта, ние ще постигнем оптимална скорост от 160 км/ч за конвекционални влакове и 200 км/ч за такива с наклонящи се кошове. По този начин пътуването между София и Пловдив ще се осъществява за един час и двадесет минути.

ДП НКЖИ е един от основните бенефициенти на ОП „Транспорт и транспортна инфраструктура“ 2014-2020 г. (ОПТТИ) и дейността ни следва националните и европейските приоритети за развитието на железопътната инфраструктура. За нас е изключително важно, че освен чрез ОПТТИ, можем да се възползваме и от финансовия ресурс по Механизма за свързване на Европа (МСЕ). Целта на всички проекти, които

се изпълняват и подготвят в компанията, е да направим жп транспорта по-атрактивен и привлекателен, а от национална гледна точка тези проекти ще допринесат за икономическото развитие на страната.

- Има ли проблеми по реализацията на изброените участъци?

- Железопътното строителство е тежко, основните ни проблеми са свързани с отчуждителните процедури на имотите за изпълнение на проектите. Те отнемат по-дълъг период от време и водят до забавяне на взимането на разрешение за строеж и съответно сроковете за изпълнение на СМР. Почти във всички държавни учреждения виждаме желание за съдействие.

Нашите обекти са обявени като такива с национално значение и трябва да се помисли за опцията за съкращаване на сроковете по отчуждителните процедури, за да се избегне закъснение по сроковете за финансиране по оперативните

програми. Но това е въпрос, който трябва да се обсъди на по-високо държавно ниво.

- През този програмен период 2014-2020 в жп инфраструктурата са реализирани сериозни инвестиции. Кои проекти завършват и за кои тепърва очакват финансиране?

- Проектите, които приключихме на този етап по ОПТ, са участъците Септември-Пловдив, Пловдив-Бургас /фаза1/ и Пловдив-Свиленград. Имаме вече сключен договор за изграждането на София-Елин Пелин по МСЕ. Предстоят процедурите за избор на изпълнител в участъка от гара Елин Пелин до гара Септември, до момента там имаме проектни разработки и в момента вървят одобренията на подробните устройствени планове и съответно на отчуждителните процедури.

Следващият проект, който предвиждаме и сме в напреднал стадий, е стартирането на София – Централна и София-Волуяк. В тези участъци се предвижда нова осигурителна инсталация. В участъка Пловдив-Бургас (фаза 2) предстои процедура за изграждане на нови осигурителни инсталации от гара Стара Загора до гара Бургас. Работим и по модернизацията на 9-а линия в участъка Русе-Каспичан с ремонти на жп инфраструктура.

- Какви дейности реализира НКЖИ по отношение на безопасността? Намаляват ли случаите на пострадали в близост до железопътната инфраструктура?

- Както навсякъде, и ние имаме проблем със спазването на правилата от страна на водачите на МПС. Те не възприемат сериозността на ситуацията при пресичане на жп магистрала, при която скоростта е над 100 км и времето за реакция е много кратко. Необходимо е да се спазват всички правила, които са заложили в Закона за пътищата. Статистиката ни е много неприятна, от 2012 г. досега имаме много сериозен брой удари на прелези, и то най-вече заради несъобразяване на водачите с показанията на сигналните ни уредби. За тази година имаме вече 10 удара на прелези с три жертви и трима пострадали. В рамките на 5 години положението не е никак добро, жертвите са 34, а пострадалиите 73 души.

- Тоест трябва да се работи в посока промяна на манталитета на хората?

- Не знам как се променя манталитетът на хората, но знам, че арогантното поведение на жп прелези се плаща много скъпо - и от нарушителите, и от нас. Налага се на много места да изграждаме нов вид сигнализация. Влезли сме в комуникация с полицията и там, където имаме най-много нарушения и инциденти, предвиждаме изграждането на видеонаблюдение. Заснетите нарушения ще бъдат подавани на органите на реда и се надяваме водачите на МПС да бъдат санкционирани. Най-рисковите съоръжения са в София и около нея, Пловдив, Горна Оряховица, Варна и Бургас, както и участъкът между Казанлък и Сливен. Първо ще оборудваме критичните прелези и след това всички останали.

В момента работим по изграждането на център за наблюдение на жп инфраструктура. Във вече изградените центрове за диспечерско наблюдение се предвижда и видеонаблю-

дение по гарите и прелезите 24 часа в денонощието и 7 дни в седмица. Няма да се назначават нови служители за тези позиции, работата ще се извършва от диспечерите, които управляват влаковото движение.

- Колко човека управляват влаковия трафик на дежурство?

- 25 човека, които управляват цялата мрежа и при необходимост реагират по компетентни сфери. Мрежата е разделена на регионален принцип. Диспечерско управление има в София, Горна Оряховица и Пловдив. Възможността да се наблюдава „на живо“ движението на влаковете е въведена през 2010 г. НКЖИ ще изгражда нови диспечерски участъци, като първо предвиждаме това да се случи в участъка от София до Пловдив, от София направление Карлово и при изграждането на новата сигнализация до Бургас, в участъка от София до Мездра, както и по 9-а линия в участъка Русе-Каспичан.

- По 145 млн. лв. годишно ще получава от 2018 г. НКЖИ за поддържането и експлоатацията на жп мрежата в страната. Увеличението е с 10 млн. лв. спрямо досегашната сума. За какво ще бъде изразходвано увеличението?

- Трябва да е ясно, че поддръжката на жп инфраструктурата никога и никъде не е евтино.

Недостигът на средства за поддръжка води до влошаване на състоянието на железния път и съоръженията, което от своя страна увеличава разходите за аварийни ремонти, загуба на товари и пътници и респективно ръст на необходимата субсидия за компенсиране на разликата между общите разходи и приходите от инфраструктурни такси. Естествено, увеличава се и рискът от железопътни произшествия и инциденти. Общата разгъната дължина на жп инфраструктурата е 6 457 км, стопанисваме 297 гари, 397 спирки, 14 разделни постове, трафопостове, тягови подстанции, стрелкови кабинни и др. В предприятието работят 11 400 човека, те са главният определящ фактор за изпълнение на задълженията ни като управител на жп инфраструктурата.

От друга страна, със средства от ЕС се финансират обекти за модернизация, като част от задълженията на страната ни е да осигури необходимия ресурс – материален, финансов и човешки за тяхната поддръжка и експлоатация. Новите системи и съоръжения, построени по тези проекти, изискват завишение на ресурсите за тяхната поддръжка, още повече, че са разположени на бизнес ориентираните направления, през които минава по-голямата част от железопътния трафик в страната.

- Сред приоритетите на дружеството е да поддържа гари и жп спирки. На какъв етап е тазгодишната кампания?

- Правим всичко възможно да поддържаме и ремонтираме жп гарите и спирките, напълно осъзнаваме, че те са „визитката“ на жп транспорта и се стараем според възможностите, с които разполагаме, те да са удобно и приветливо място. Тази пролет извършихме със собствени сили мащабно пролетно освежаване и почистване на почти всички гари и спирки, ремонтирани са административни сгради, чакални и перони, освежени са предгаровите площадки, дограми, боядисани

са пейки, варосани са перонните бордюри и дървета. Голяма част от сградите са строени преди 1980 г. и изискват много средства за ремонти и реконструкции. С европейско финансиране ще бъдат обновени 6 жп гари. Това са софийските Казичене, Подуяне и Искър, както и тези в Карнобат, Стара Загора и Нова Загора.

Тази година с бюджетни средства, в размер на 1 406 694 лв. с ДДС, е предвидено да се изготвят проекти за ремонт на приемни здания на гари Ямбол, Септември, Айтос и Стамболийски, както и да стартират строителните дейности по приемно здание гара Долно Езерово.

Предстои провеждане на процедура по ЗОП за избор на изпълнител на строително-монтажни дейности на гара Шумен.

Напълно завършен е ремонтът на гара Сливен – той е най-голямата инвестиция с национално финансиране в сграден фонд на компанията през последните години, като средствата са отделени от Държавния бюджет за НКЖИ. Стойността на осъществените строителни дейности са в размер на 2 786 110 лв. с ДДС.

Стремежът на компанията е да бъде извършен ремонт и рехабилитация на ключови гари и гарови комплекси, разположени по основните европейски транспортни коридори. Две са основните цели: първата е да се даде възможност на гарите да се развият като мулти-modalни центрове за пътници и да комбинират няколко вида транспорт, да се осигури достъпна среда и втората е гарите да отговарят на съвременните изисквания за енергийна ефективност. По този начин процесът на модернизация и развитие на жп инфраструктура, гарите и гаровите комплекси ще отговарят както на всички европейски изисквания по отношение на безопасност и комфорт на пътниците, така и ще бъдат съобразени с нуждите на хора с намалена подвижност.

- София и Скопие са единствените две европейски столици без жп линия помежду си. Какво е развитието на темата след посещението на македонския премиер Зоран Заев?

- В момента подготвяме проект от гара София до гара Гюешево. В него се включва проектиране на цялата инфраструктура, включително и промяна на трасето в някои участъци за намаляване радиуса на кривите, за да подобрим параметрите. Колко ще струва изграждането не мога да кажа, докато не приключи проектирането. То може да се извърши в рамките на две години и половина, след което да се направи процедура за избор на изпълнител. Надяваме се, че през 2020 г. може да започнат строителни работи. Принципно изграждането на един участък между 25 и 30 км отнема между

3 и 5 години, т.е. ако бъде разделен на три лота, от порядъка от 30 до 50 км всеки един от тях, говорим за изпълнение между 4 и 6 години. Но всичко зависи от съоръженията, дали има тунели и др. Проектната скорост ще бъде между 130 и 160 км/ч.

- НКЖИ стартира своята стипендиантска програма. С какво компанията привлича млади професионалисти в сферата на жп транспорта и инфраструктурата?

- Аз постъпих в железниците на 21 години с желание да работя и имах интерес в областта. Подготвихме стипендиантска програма за средните и висшите транспортни училища, където подготвят кадри за жп транспорта. Правим срещи по места и презентираме това, което предлагаме. Мога с радост да кажа, че вече имаме млади кадри, желаещи да започнат работа. Търсим основно в четири специалности – механици по осигурителни инсталации, ръководител движение, механици по контактна мрежа и поддържане на жп инфраструктура. В момента недостигът на хора е около 300 души при общ числен състав 11 400 души.



Драгомир Кузов:

СЛЕЗТЕ ОТ КОЛИТЕ И КАРАЙТЕ ВЕЛОСИПЕДИ

© Красимир Свраков



ЛИДЕРИТЕ 82

Драгомир Кузов е собственик и управител на компанията за производство на велосипеди „Веломания“. Нейното създаване през 1998 г. е естествена крачка в кариерата му. Той е бивш национален състезател и треньор по колоезене, отличен като майстор на спорта. На 24-годишна възраст отваря сервиз за ремонт на велосипеди в гаража на родителите си в София, а десет години по-късно изработва първия си авторски модел велосипед DRAG. Член е на Асоциацията на производителите на велосипеди в България и активно подкрепя различни състезателни прояви като спонсор на клубове по колоезене и велообиколки.

автор: **Татяна Явашева**

Добрият предприемач е иновативен и отговорен.

Отличителна черта на бизнес лидера е умението да налага нови тенденции и да влияе на пазара, да води с личния си пример.

Създадох бизнес, който доставя удоволствие на хората по цял свят.

Да превърнеш името си в марка означава да не правиш компромиси и да поемаш отговорност.

Шанса да развия своя бизнес го дължа на голямата си любов към велосипеда, но също и на поетите през годините рискове.

Силната конкуренция е стимул да израстваме и да ставаме все по-добри.

Постижението, което ми донесе най-голямо удовлетворение напоследък – че виждам много щастливи хора с нашата марка велосипеди.

Нов продукт се ражда от необходимостта за този нов продукт. И всеки нов наш продукт е съобразен с удобството и удоволствието от карането.

Бързата промяна в технологиите и нагласите на хората налага бързо адаптиране и предлагане на нови революционни продукти.

Техническите умения днес са от първостепенна важност във фирмата ни, защото компромисът би ни отдалечил от качеството.

Никога не е късно да започнеш бизнес. Пазарът е силно конкурентен - едни вървят нагоре, други надолу и

това разкрива възможности.

Уча в движение. Търся експертното мнение за всяко ново нещо, в което се впускам и за което имам съмнения, че не съм достатъчно подготвен.

Убедих се, че велосипедът е средство за подобряване начина на живот.

Откритието на колелото е най-доброто изобретение в полза на човечеството.

Неизползваният потенциал на велосипеда в България е индикатор за ниския хоризонт в държавното управление и за липсата на достатъчна грижа към околната среда.

На политиците бих казал да вземат пример от колелите си от Европейския съюз, да слязат от колите и да се качат на велосипеди.

За мен лятото е сезонът на велосипеда и сърфа.

ДРАГО ми е, когато съм на две колела.

Това, което ме прави по-силен, е вярата и подкрепата на хората в нашите успехи и постижения.

Моето хоби е работата. Когато работя - работя. Но и когато почивам - почивам.

Сентенцията, която е най-близо до моята философия: Аз вярвам.

Днес светът е прекрасен.

Велосипедът на моите мечти е DRAG Firebird SL.

Моята препоръка е човек никога да не се отказва. ■

ФИРМЕН ПРОФИЛ

„Веломания“ произвежда велосипеди и аксесоари с марката DRAG. Освен разнообразието от стандартни видове, които са над 150, прави и електрически велосипеди eBike. В компанията работят над 100 души. Близко 60% от продукцията се изнася в чужбина, основно за страните от Европейския съюз. В България пазарният дял е около 40% в сегмента среден и висок клас велосипеди. Компанията има свои магазини зад граница и над 60 дилъри в Румъния, започна и производство в Азербайджан. През тази година „Веломания“ подготвя строежа на нова производствена база в Божурище, край София.

: БЪРЗАТА ПРОМЯНА
: В ТЕХНОЛОГИИТЕ
: И НАГЛАСИТЕ НА
: ХОРАТА НАЛАГА
: БЪРЗО АДАПТИРАНЕ
: И ПРЕДЛАГАНЕ
: НА НОВИ
: РЕВОЛЮЦИОННИ
: ПРОДУКТИ



ГРАДЪТ ДИША

автор: **Татяна Явашева**

Общественият транспорт е гръбнакът на един град, смятат виенчани. Но българите, привързани към личния си автомобил, забелязват, че големите ни градове вече са изцяло превзети от коли, най-вече когато не намират къде да паркират. За това споделената мобилност на Запад не е просто мода, а е практичен съвременен вариант, който решава доста проблеми – като се започне с опазване чистотата на въздуха, с решаване на затрудненията с натоварения трафик и се стигне дори до оптимизиране на личните разходи. Трябва ли непременно да притежаваме транспортни средства, щом може да има опция да ползваме кола и велосипед, когато и където в големия град ни е необходимо, без да мислим за паркиране и поддръжка...

Цифровизацията - градски приятел

Дигитализацията навлиза с голяма сила и тя става все по-голям приятел на градския човек и може да го улесня-

ва в по-бързото придвижване, стига да е изградена съответната инфраструктура, която позволява комбиниране на различни транспортни средства, в това число и споделената мобилност. В австрийската столица Виена, която гони 2 млн. жители и е съпоставима със София по размери и население, но и в Пекин – столицата на Китай, която е с 20 млн. отгоре, споделената мобилност навлиза с много бързи темпове и това дава възможност на мегаполисите да „дишат“. Смартфонът и модерните възможности за разплащане улесняват този процес.

Добрата лоша новина

София расте, колите в нея се увеличават, придвижването става все по-трудно. Има ли решение? Отговорът е – да, стига да се търси. Добрата новина е, че при нарастващия брой на хората, които живеят в столицата, се увеличава и броят на транспортните средства, които може да се ползват, но това е и лошата новина, тъй като в по-голямата част



МЕГАПОЛИСИТЕ РАСТАТ, ТРАФИКЪТ СТАВА ВСЕ ПО-НАТОВАРЕН И СПОДЕЛЕНАТА МОБИЛНОСТ Е ЧАСТ ОТ РЕШЕНИЕТО

град вече е заета от автомобили. Колите изядоха хората. Има градове в света, които доста преди нас са се сблъскали с този проблем и са намерили решение, като някои дори са въвели изискването автомобил да се купува само след като предварително е осигурено паркоместото за него. Не е ли време и в България да насочим поглед към този проблем? Как да се освободи повече пространство и да се изгради по-здравословна транспортна система – това е въпрос, на който управата на много от големите градове в света успешно намира работещи решения. Споделеното ползване на коли и велосипеди е добър отговор, а е и начин за повишаване качеството на живот. Така все повече хора по света стават привърженици на концепцията „Ползвай, а не притежавай“. Тя работи добре там, където има оптимална мрежа на градския транспорт, която успешно се съчетава със споделено ползване на велосипеди и коли.

Без да откриваме колелото

Амбицията на община Виена е през 2025 г. 80% от придвижването да става чрез обществен транспорт, споделени електромобили и велосипеди, а само около 20% да са с личната кола. По този начин за хората се освобождава повече пространство, те правят по-малки разходи за транспорт, решава се проблемът с натоварения трафик, а и въздухът е по-чист. И в нашата страна е необходимо да се направи по-тясна интеграция с обществения транспорт. В големите ни градове все още не е изгряло споделеното ползване на автомобили. По света има различни работещи модели, които и тук може да намерят добра почва. Предимството е, че караш, когато и колкото ти е необходимо, не мислиш за поддръжката на колата. Но за да е ефективна тази система, трябва добре развита мрежа. Платформите са интернет базирани и това е огромно улеснение. Община Виена е отворена да споделя своето ноу-хау, без да е необходимо да откриваме колелото. Във Франция споделеното ползване на автомобил се насърчава и на различни места в градовете са разположени паркинги с електромобили, които се ползват с картата за градския транспорт. Може да се проучи и друг опит по света и да се избере най-подходящ вариант за нашите условия и нагласи, като дори се създаде конкуренция между операторите. Общината има важна роля в този процес. Освен да го подпомогне, просто защото решава наболели проблеми, тя може и активно да се включи чрез участие в публично-частно партньорство. Бургас е лидер в това отношение и от три години насам там се изграждат велоалеи и мрежата надхвърля 55 км. Градът разполага с рент-а-байк система, която също е общинска инициатива. И Пловдив развива велосипедната си мрежа, като тя вече е над 50 км, но споделеното ползване на велосипеди е отложено за по-добри времена.

По нрава и по джоба

Притежаването на автомобил става все по-скъпо и натоварващо, затова все повече хора - млади и на средна възраст, предпочитат да си спестяват разходите по поддръжката и експлоатацията на собствено возило в полза на добре организиран обществен транспорт. Напредъкът на мобилните технологии със сигурност ще допринесе за нарастване популярността на този тип услуги. Разплащанията стават през приложения за смартфон и таблет. Помислено е и за много други удобства, но и за проблеми, които може да възникнат от споделеното ползване. За да навлезе у нас такава услуга обаче, тя трябва да е по нрава и джоба на българите.

това са лични автомобили. Както в други големи столици, така и София дава възможност при преференциални условия да се купи целогодишна карта за градския транспорт. Това е стимул хората да слизат от колите си и да мислят за алтернативно придвижване - само срещу един лев дневно. Време е управата на големите градове в България да стане по-активна в решаването на проблемите с трафика, паркирането и замърсяването на въздуха. Бургас има с какво да се похвали.

Интернет знае как да стигнем

Преди време участник в здравен форум в централен столичен хотел разказа как за първи път в този ден стигнал до центъра на града с метрото, макар да живее в София. Сутринта решил да експериментира с алтернативно придвижване и установил, че не знае къде са спирките на градския транспорт. Ориентирал се чрез интернет, а когато твърде бързо пристигнал в центъра на града, установил, че не се налага да търси място за паркиране и да плаща за синя зона. Назрял е моментът повече хора да видят тези предимства и да започнат да си правят добър разчет дали градският транспорт може успешно да замени автомобила и ефективно ли е всеки ден да излизат с него.

Колите изядоха хората

Улиците, тротоарите, всяка свободна площ в големия

Теодора Атанасова:

РОДНИЯТ ПАЗАР ОТЕСНЯВА ЗА МЕНИДЖЪРИТЕ



Теодора Атанасова е управляващ партньор в българската компания CEO Search, която през април се присъедини към IIC Partners Executive Search Worldwide, една от десетте най-успешни световни организации за привличане на ръководни кадри. Това е първата българска HR практика от 10 години насам, която става член на мрежата. IIC Partners разполага с 54 представителства в 36 държави в Северна и Южна Америка, Европа, Азия, Африка и Австралия.

·
·
·
·
·
·
·
·
·
·

СЕГАШНОТО ПОКОЛЕНИЕ УТВЪРДЕНИ МЕНИДЖЪРИ СА НАТРУПАЛИ ОПИТ ПО МЕТОДА НА ПРОБА И ГРЕШКА. ВЪПРЕКИ КОНКУРЕНТНАТА ИМ БИОГРАФИЯ И ДОКАЗАНИ КОМПЕТЕНЦИИ, НА МЕЖДУНАРОДНИЯ ПАЗАР ТЕ СА ПОДЦЕНЕНИ ФИНАНСОВО

автор: **Мая Цанева**

Г-жо Атанасова, IIC Partners стъпва на българския пазар след близо 10-годишно отсъствие, защото вижда потенциал на националния пазар както като работодатели, така и с качествени кандидати. Върху какво се базира тази оценка?

Какво е динамиката на националния пазар?

- Нашите партньори виждат България като икономически стабилна страна в региона, интересна за играчите от някои от водещите икономически сектори (IT, дигитални технологии, телекомуникации, аутсорсинг, производство). В последните над 20 години се изгради поколение от мениджъри, натрупали опит във водещи международни организации, конвертируеми професионалисти, отворени да работят в различни държави. За част от тях родният пазар „отеснява“, така че е логично да потърсят възможности на друго ниво или в друга локация.

От друга страна, има и успешни български бизнеси, които търсят начин да разширят присъствието си в чужбина чрез отваряне на офиси в други държави. Мениджърите са конкурентни и като компетенции, и ценово на своите колеги в други държави. Те по-трудно се реализират в други държави, но процесът се ускорява. Именно в такива случаи IIC Partners може да бъде особено полезна.

- С какво търсенето и набирането на кадри на високи управленски позиции допринася за развитието на икономиката?

- В основата на всеки успешен бизнес, независимо от мащаба му, стоят качествените хора. Това обикновено са двигателите, които водят организацията към развитие и печалба. Повече такива хора на правилните места – по-стабилна икономика в България и Европа.

- Как български таланти се реализират на високи позиции на международния пазар?

- Един от сценариите е: успешен български мениджър, който работи за международна компания, да бъде разпознат като талант, промотиран и изпратен в друга локация на компанията или привлечен в централата на фирмата за определен период или постоянно. Оттам мнозина остават извън България и се реализират в други страни, излизайки след определено време от компанията.

Други проактивно разширяват географията на възможностите си - информацията за много позиции е достъпна чрез социалните бизнес мрежи или индустриални портали.

Трябва да се отбележи обаче, че за жалост все още има доста случаи, в които въпреки конкурентната им биография и доказани компетенции, на международния пазар нашите мениджъри биват подценени финансово заради различните нива на заплащане, от които стартират у нас.

- По данни на AESC Global Executive Talent Outlook 2017 най-голямо търсене има на кадри за Chief Information Security Officers (CISOs), следвани от изпълнителни директори и членове на бордове на компании. Според Българската Екзекутив Сърч Асоциация (БЕСА), по данни от 2015 г., се търсят генерални директори и ръководители на различни функционални звена в производствени компании. Бихте ли коментирали динамиките на пазара?

- Сигурността на информацията и съответно ролята в организацията, свързани с нея, стават все по-актуални. Търсенето е налице, създадох го глобалните компании. Но националният пазар все още не може да предложи достатъчно професионалисти в областта на информационната сигурност.

Динамиката на нашия малък пазар е много голяма и един по-голям играч може да повлияе на този тренд.

- Как се отглеждат таланти за пазара на високи управленски позиции?

- Исторически нашата образователна система дълги години не е имала фокус върху управленските компетенции. Сегашното поколение от утвърдени мениджъри са основно хора, натрупали знания и управленски опит с практиката и по метода на проба и грешка. Все пак мнозина са надградили образованието си с MBA степени и продължават да се усъвършенстват. За някои от по-младите мениджъри е особено привлекателно, ако работодателят предлага възможности за обучение.

- Държавата има ли място в регулацията на този сегмент от трудовия пазар?

- Не мисля, че е необходима намеса от държавата, що касае свързването между работодатели и свободния трудов пазар. Нужни са промени в курса на средното образование, откъдето да започне да се полагат основите и надграждат компетенциите, нужни на успешния мениджър. Имам предвид финансова грамотност, бизнес култура, социални компетенции, емоционална интелигентност, меки умения. Всички те могат да бъдат застъпени в различните



етапи на обучение.

Проблемът е по-скоро в определянето на нашата дейност като посредническа, което не отговаря на ролята ни, която по същността си е консултантска. Много често кандидати на високи позиции сами търсят такава услуга и са склонни да си платят за нея. Регламентът на „посредническата дейност“ гледа на това като на нарушение.

- Какви са ключовите компетенции на успешните кандидати в екзекутив сърча?

- Обикновено обект на екзекутив сърч са позиции от високо ниво, където кандидатите са професионалисти с вече доказани ключови компетенции в съответната област. Търси се комплексност, силни управленски и лидерски умения, все по-често акцентът е върху уменията за водене на хора и екипи, адаптивността и стратегическото мислене.

- Интензивното развитие на стартър общността променя ли пазара на екзекутив сърча?

- Определено има движение в тази посока. Има запитвания от стартър компаниите, но в голяма част има и липса на готовност да осъзнаят стойността на нашите услуги и да заплатят за тях. Ние следим за компании, които са вече във фаза scale up, т.е. в етап на реален растеж и известна стабилност. Те са по-близо до типа работодатели, които може да са наши клиенти.

Има и разминаване в ценностите на професионалните мениджъри и предприемачите. Основателите на компании очакват наемните мениджъри да изповядват техните ценности и ентузиазъм, като това да става срещу относително

несигурно и ниско възнаграждение. От друга страна, много от топ мениджърите сами стават основатели на стартиращи компании, като алтернатива на своето кариерно развитие.

- Как компаниите, които набират мениджъри и директори, балансират между исканията на клиентите и изискванията на кандидатите? Говорим за сегмент от пазара, в който работодател може да се превърне в кандидат и обратно, съответно и отношенията са динамични.

- Нашите отношения и с двете страни са партньорски. Ние не сме подизпълнител или доставчик на хора. Когато работим за пръв път с компания, се стараем да дадем пълна яснота за нашия подход, методология и експертиза, така че клиентите ни да имат правилните очаквания. Балансът идва от етичния подход и към двете страни, откритостта в партньорските взаимоотношения и реализма. Нашият бизнес е дългосрочен – ние растем и се развиваме заедно с компаниите, които подпомагаме, и с кандидатите, с които работим. Компромиси по отношение на тези ценности не са желателни.

- Националният пазар на агенции, които набират мениджъри, е сравнително малък, но наситен. Какво отличава успешните практики?

- Освен етиката, доказаната методология, дълбокото познаване на пазара и опита, бих добавила качествения екип от консултанти. Един добър екзекутив сърч консултант се гради с години, така че ние самите трябва да привличаме, развиваме и задържаме нашите таланти. Репутацията отличава добрите професионалисти от временните явления в бранша.

ИНОВАЦИИТЕ - КЛЮЧОВ ФАКТОР ЗА РАЗВИТИЕТО НА ЕДНА КОМПАНИЯ

**КАК ФИНТЕХ КОМПАНИИТЕ УСПЯВАТ
ДА СЕ ПОЗИЦИОНИРАТ НА ПАЗАРА И
ДА ОТГОВОРЯТ НА ОЧАКВАНИЯТА НА
ПОТРЕБИТЕЛИТЕ - ОТГОВОРИТЕ НА ТЕЗИ
ВЪПРОСИ ДАВА ГЛАВНИЯТ ФИНАНСОВ
ДИРЕКТОР И ЧЛЕН НА СЪВЕТА НА
ДИРЕКТОРИТЕ НА CREDISSIMO -
ИВЕЛИН КАМБУРОВ**

Ивелин Камбуров е главен финансов директор и член на Съвета на директорите на Credissimo – иновативна българска финтех компания, лидер в сектора си. Г-н Камбуров притежава международно признатата квалификация АССА и е пълноправен член на The Association of Chartered Certified Accountants, UK. Носител е на наградата CFO of the Year 2016 в категория „Ликвидност и риск“ на организираните от EY България и сп. Forbes конкурси.



Г-н Камбуров, на какво се дължи устойчивото развитие на компанията вече 10 години?

- За бързия и устойчив ръст на компанията ключова роля играят автоматизираните процеси и внедрените иновации.

Въпреки динамичната и конкурентна среда при онлайн микрокредитирането, наша основна цел е да продължим да инкорпорираме иновативни подходи, които да надграждат нивата на клиентска удовлетвореност и да спомагат за успешното ни развитие. 10-годишният ни опит показва, че компанията се развива в правилната посока. За целта внимателно следим световните лидери във финтех индустрията и се стремим да адаптираме всички успешни модели.

- Какви иновации е направила компанията и лесно ли се възприемат те от българския потребител?

- След въвеждането на изцяло автоматизиран процес за кредитиране и усвояване на средства, отнемаш на клиентите едва няколко минути, усилено продължаваме да търсим възможности за подобрене на услугите ни.

Пример за подобна иновация е първата чатбот услуга за заявяване на кредит в най-използвания канал за комуникация – Facebook Messenger, която нямаше аналог дотогава в световен мащаб. Разработката е направена изцяло от ИТ отдела на Credissimo и е базирана на задълбочен анализ на поведението и комуникацията с клиентите. Чатботът се нарича SIMO – Супер иновативен механизъм за обслужване, а ролята му е да „разговаря“ с клиента, като му помага през всички стъпки, необходими

за кандидатстване. Разбира се, при въвеждането на ново и абстрактно решение винаги има риск, как то ще бъде възприето. Изненадани сме, че нашият чатбот само за няколко месеца обработи над 10 000 заявления, като се радва на положителна обратна връзка от клиентите. Това доказва, че българите са готови и търсят постоянно иновативни решения, подобряващи цялостното им клиентско изживяване.

Друга иновация, с която отново затвърдихме лидерските си позиции, е приемането на криптовалутата Bitcoin като официално разплащателно средство при погасяване на вноски по кредитите. Подобно решение няма аналог на българския пазар. Едва 48 часа след официалното въвеждане на Bitcoin получихме първо реално плащане на вноската по кредит, а само за месец броят вече надвишава 20. Щастливи сме, че имаме подкрепата на нашите клиенти при въвеждането на иновации. Това отново показва, че моделите, които следваме и налагаме, са в пряк отговор на техните очаквания и потребности.

- Предстои ли въвеждане на други иновации в Credissimo?

- Следващата голяма стъпка е внедряването и обучението на наш асистент с изкуствен интелект, който да може самостоятелно да дава предварително становище по молби за кредит. Предимството на тази иновация е, че ще спести много време и усилия на нашите служители, като по този начин те ще могат да предоставят лично и персонализирано обслужване на клиентите, за които е необходимо събиране на допълнителна информация.

Ageo Ресу:

БЪЛГАРИЯ МОЖЕ ДА Е ЦЕНТЪР ЗА СТАРТЪП ИНОВАЦИИ В ЕВРОПА

ЕДИНСТВЕНОТО НЕЩО, КОЕТО МОЖЕ
„ДА УБИЕ“ ЕДИН БИЗНЕС, Е КОГАТО
ОСНОВАТЕЛЯТ МУ СЕ ОТКАЖЕ

автор: Мая Цанева

ИНОВАТОРИ
90

Г-н Реси, вие сте сериен предприемач. Как се промени рецептата ви за успех след създаването на Founder Institute?

- Това, което прави един предприемач успешен, е страстта и отдадеността да завърши проекта си. Ако имате визия или вярвате, че искате да направите света по-добър, работите без умора и не се отказвате, накрая успявате. Такава беше рецептата ми за успех.

След Founder Institute научих, че ако дълбоко вярваш в идеята си и тя отразява вижданията ти за света, е още по-удовлетворяващо, когато успееш. Обичам да казвам, че ние копаем за диаманти, докато другите акселератори създават бижута. Взимаме хора с работа и с добра идея и заедно създаваме компания. Не е лесно, но се гордея с това. Помагаме на предприемачите да осъзнаят и развият потенциала си, да направят света по-добър. Това е нещо, което винаги съм искал да правя. Разбрах, че това е възможно и посредством бизнес, и затова успехът е по-сладък, отколкото преди.

- Твърдите, че откривате успешни стартапи на най-неочаквани места. Коя е най-необичайната дестинация за бизнес?

- Ние работим на много места по света, където възможностите са малко - например Афганистан, Колумбия, Кот д'Ивоар. Там веднъж щом хората видят добра възможност, те създават нещо още по-голямо и вдъхновяващо, променят мястото, в което живеят, борят се с

проблемите. Виждаме първите проблясъци на иновации след дълги периоди на потисничество или война. Например имаме успешна компания от Кот д'Ивоар, която се възстановява от продължила дълго време гражданска война. По подобен начин в Афганистан цял випуск жени завърши програмата ни. Както знаете, това е държава, която потиска жените и затова подобна програма беше голямо предизвикателство. Успехът на тези предприемачки много ни зарадва.

- Вие избирате предприемачите за програмата си чрез специален тест. По какво се отличават резултатите на кандидатите от САЩ, Азия, Европа?

- Около 50 000 предприемачи правят теста на акселератора и, разбира се, има регионални различия, които понякога се проявяват и от град на град. Установихме, че определени психологически профили са резултат от културни стереотипи. Ако сте чували, че представители на определена културна общност са подли или много умни, резултатите от тестовете показват, че това е свързано с подсъзнателни възприятия. Така установихме, че предприемачите от много градове в Индия например и в Южна Америка имат сходен профил. Това ни помага да съобразим посланията си спрямо тях и да ги насърчим по съобразен с техните нагласи начин.

По отношение на Европа - това е общност от много различни държави, цивилизации, култури. Не можеш да кажеш „европейците са такива“. Европа се развива относително добре, затова гражданите са по-скоро високо-



интелигентни, образовани, но по някаква причина не са много склонни да създават стартапи. Вероятно защото са по-социално настроени, те не работят толкова усилено, колкото в САЩ, а това намалява конкурентоспособността им на световния пазар. Но това се променя и вече имаме много интересни истории на успеха от Европа. Представителите на Източна Европа са трудолюбиви, като цяло добре образовани и също са конкурентни на тези от Стара Европа.

- Защо стартапите са модерни, а предприемачеството - секси? Не смятате ли, че вече има достатъчно? Какво следва за предприемаческата общност?

- Да, някои казват, че стартап инкубаторите и акселераторите създават балон, но в крайна сметка повечето от тези компании допринасят за подобряването на света ни. Аз виждам нещата така: има много малки и големи

Ageo Pecu е сериен предприемач от Силициевата долина и съосновател на един от най-големите акселератори в света - Founder Institute, заедно с Джонатан Грийчан. Институтът обучава стартапи в над 120 градове по света (от 2015 г. и в София). Основател е на 9 компании, от които 4 са били придобити. Разговаряме с него по време на участието му на предприемаческа конференция в София през юни т.г.



проблеми, които трябва да бъдат разрешени, списъкът е почти безкраен. Нещата, които правим, са базирани на нуждите, породени от несправедлива, неработеща система. Ако иновирате, ще направим живота си по-хубав, по-лесен, по-щастлив. За съжаление големите компании не помагат светът да се промени - те, както и правителствата, не са способни на иновации, не подпомагат развитието на образованието, транспорта.

Стартъпите се създават от хора с визия и мечти, които направляват промените в човечеството. Някои от тях успяват, други - не, но поне опитват. Например в България имате предприемач с идея за т.нар. умен град, който не е толкова голям колкото Тесла, но това все пак е опит да направи света по-зелен, по-добър. Всеки опит си струва. Вярвам, че всеки трябва да се възползва от възможността да опита да промени света, стартирайки свой бизнес.

- Как стартъпите променят тенденциите в световната икономика?

- Нововъзникващите компании създават и подхранват тенденции. Например група от малки и големи компании работи върху създаването на изкуствен интелект. В известна степен те създават тенденция. Но други стартъпи използват възможностите на изкуствения интелект, за да иновират в много икономически направления - финанси, обслужване на клиенти, наистина няма ограничения. Например „виртуалните услуги“. Вече се говори за т.нар. контейнери, които съхраняват виртуално цялата информация. Google и Microsoft работят над такива проекти. Това ще промени изцяло начина, по който управляваме технологиите. Някой е създал тази концепция, а други възприемат иновацията и я прилагат - това е пътят.

- България има ли потенциал да бъде център, „люпилня“, за иновации?

- България има суров материал да бъде център за стартъп иновации в Европа и сега е точният момент това да се случи. На лекцията си в София се опитах да окуража 100-тина души да започнат свой собствен бизнес. Това е като въпроса за кокошката и яйцето. Ако няма достатъчно инвестиции и подходяща инфраструктура, как да успее? Но какво всъщност е нужно - инфраструктура за стартъпи или стартъпи, които да създадат такава? В съвременния свят няма значение къде стартираш бизнес - например Spotify не е създаден в Силициевата долина. Една от най-големите компании в света е в Индия.

Но да се върнем в България - хората тук трябва да опитат да променят света около себе си и тогава това ще се случи. Вече има бизнес инкубатори, малки програми за финансиране, създават се споделени офис пространства. Както виждате, щом стартъпите възникнат, появява се инфраструктура и възможности за под-

крепа.

България е в много добра позиция - ниски данъци и разходи за живот, има много високо образовани хора, с висока компютърна грамотност. Това е достатъчно повече хора да опитат. Имате нужда от това.

- Познатите ли Ятрус Аналитикс, МедиХоум, Тревор - те са завършили програмата на FI в България.

- Те все още са млади компании, така че е трудно да ги оценим. Това е все едно да кажеш дали едно бебе ще стане президент. Нека поясня. Обикновено отнема 2-3 години, за да разбереш дали бизнес идеята ти е добра, и около 5 години дали става и за успешен бизнес. Има и изключения, но не можеш да се сравняваш с тях.

На всички пазари, на които работим, от първите корпорации от компании, които завършват програмата, 10-15 стават пазарни лидери до няколко години. Няма да се учудя и в България да се случи нещо подобно

- Udemy (Юдеми) е част от компаниите на FI.

- Юдеми е еднорог. Те по определение са рядкост. Ние имаме такива в портфолиото си и сме горди, че сме малка част от успешната им история. Съдействахме за избора на име, за бизнес модела. В началото основателите й имаха различна идея и аз ги поощрих да я изменят в това, което днес е Юдеми.

- Как разпознавате успешната идея?

- Много е трудно да кажеш дали една идея е добра. Имаме местни директори и мениджъри, които я анализират и оценяват. Доверяваме им се. Когато идеята не работи, отказваме се. Но това не се случва често.

- Кои са най-честите грешки, които стартъпите правят?

- Може би най-важното нещо, което една компания трябва да направи, е да привлече таланти, които вярват. Единственото нещо, което може „да убие“ един бизнес, е когато основателят му се откаже. Дори и да направи хиляди грешки, да ги поправи, компанията ще оцелее. Но ако сгреша и се откаже, свършено е. Мотивацията и фокусът водят към успех.

- Кажете, че единственото, за което съжалявате, е, че не сте стартирали FI по-рано. Какво следва след него?

- Наскоро приятел ми зададе подобен въпрос. Има много неща, които ме интересуват - околната среда, архитектурата, това как живеем. Но ги възприемам повече като разсейване, отколкото като еволюция. Засега не мисля за друго освен за FI.

- Ако някой предприемач ви попита към какво да се насочи, как ще му отговорите?

- Най-общо казано, важно е да правиш нещо, в което вярваш. Има много начини да спечелиш пари, но те не са част от проблема да откриеш това, на което да се посветиш напълно.

И все пак има тенденции. Едната е разработването на изкуствен интелект. Ясно е, че той ще промени почти всичко - от управлението на колите до образованието. Важното е предприемачите да преследват цел, в която вярват, и да обмислят детайлите.

- Американският президент Доналд Тръмп е предприемач. Бихте ли го подкрепили като такъв в FI?

- Ние правим подбор по задълбочен психологически тест. Не мисля, че Доналд Тръмп ще го вземе. Начинът, по който се държи, ме притеснява сериозно. Но ако премине теста с висок резултат и покаже сериозен интерес и мотивация, разбира се, вътре е.



Професионалисти в столовете

Невероятен комфорт. Неповторим дизайн.



HAG
ПРОИЗВЕДЕНИ В НОРВЕГИЯ

Ергономичен стол SoFi

1719,00 лв. **-20%**
1379,00 лв. с ДДС

+ БЕЗПЛАТНА доставка
+ 10 години гаранция

Столовете от HAG следват мялото Ви, което позволява да се съсредоточите върху работата си. Седежики Ви се движат, без дори да мислите за това. HAG са носител на множество награди за уникалните си качества и характерен дизайн.

Възползвайте се от невероятната въвеждаща цена за България, представена от ChairPro!

ШОУРУМ:
гр. София, бул. „Цариградско шосе“ 149

www.chairpro.bg ☎ 0700 10 750

ЩЕ СТАНЕ ЛИ ПАРИЖ НОВИЯ СТАРТЪП ХЪБ на Европа

автор: **Александър Александров**

Традиционно Франция не е първата държава, за която се сещаме, когато става въпрос за стимулиране на предприемачеството. Мнозина виждат във високите бизнес налози и данъците върху личното богатство, както и в нереструктурираното трудово законодателство пречка за развитието на нови бизнес начинания в страната.

През последната година обаче този имидж е на път да се промени, а две събития с политически характер могат да окажат важен стимул за ускоряване на процеса. Неотдавна французите си избраха за президент Еманюел Макрон, който многократно се е определял като приятел на стартапите. Впоследствие неговата новосъздадена партия „Републиката напред“ спечели със значително мнозинство и парламентарните избори, което ще го улесни при въвеждането на ключови реформи в подкрепа на бизнеса. Същевременно предстоящото напускане на Европейския съюз от Великобритания, преговорите за което започнаха през юни, може да се превърне в неочакван катализатор за миграция на перспективни стартиращи фирми и ИТ специалисти във Франция, за да запазят своя достъп до единния пазар. Макрон вече се възползва от случая и покани английските компании във Франция, обещавайки им много добри условия за развитие.

Макар тези процеси да играят важно значение, те далеч не са единствената причина за позитивните прогнози пред франкската стартап екосистема. Истината е, че предпри-

емачеството в страната изживява истински разцвет поне от две, а може би и от повече години и това не е следствие от избирането на нов президент. Всъщност по-скоро е вярно обратното твърдение – изглежда страната се сдоби с президент реформист, защото нагласите на населението се променят. По всичко личи, че то се е уморило от досегашния икономически модел и е готово да даде шанс на промяната.

Нещо се случва във Франция

Според актуално проучване на фонда за рискови инвестиции Atomico, страната отчита сериозен ръст по отношение развитието на своята стартап екосистема и дори доближава Лондон на челната позиция в класирането сред европейските предприемачески хъбове. По показателя рискови инвестиции през отминалата година Франция е получила повече средства от всяка друга държава в Европейския съюз, освен Великобритания, и е изпреварила дори двигателя на европейската икономика Германия. В посочения период фондовете за дялово финансиране и останалите инвеститори са вложили в страната на Виктор Юго и Александър Дюма впечатляващите 2.7 млрд. щ. д., като за сравнение същият показател в Германия е бил 2.1 млрд. щ. долара. Великобритания все още е на чело по този показател с 3.7 млрд. щ. д., а на водещите места се нареждат също страни като Швеция, Испания и Холандия.

Рисковите инвестиции

във Франция отчитат впечатляващ ръст на годишна база,



: ИЗБИРАНЕТО НА ЕМАНЮЕЛ МАКРОН ЗА ПРЕЗИДЕНТ НА ФРАНЦИЯ Е : ПОЗИТИВЕН ЗНАК ЗА ПРЕДПРИЕМАЧИТЕ В СТРАНАТА, А ПРЕДСТОЯЩИЯТ : БРЕКЗИТ МОЖЕ ДА СЕ ОКАЖЕ НЕОЧАКВАН КАТАЛИЗАТОР ЗА : ПРИВЛИЧАНЕ НА ПЕРСПЕКТИВНИ СТАРТЪПИ ОТВЪД ЛА МАНША

като през 2016 г. те са почти двойно, в сравнение с предходната година (1.68 млрд. щ. д.) и близо четворно повече от 2014 г. (768 млн. щ. д.). За около две години Париж неусетно за мнозина израснал и се е сдобил с впечатляваща стартър екосистема, привличаща чуждестранни предприемачи и финансиране.

Любопитно е също, че страната успява да излъчи силни местни конкуренти на някои от водещите американски онлайн корпорации. BlaBlaCar например е сред малкото примери за успешна локална конкуренция на платформата за споделени пътувания Uber. Създадена през 2006 г. от Фредерик Мазела и Никола Брюсон, тя вече повече от десет години свързва пътници и шофьори за пътуване на дълги разстояния. А след поредния рунд на рискови инвестиции през 2015 г. стартърът е оценен на 1.5 млрд. щ. долара. Макар и да бледнее пред пазарната капитализация от близо 70 млрд. щ. долара на Uber, тази оценка все пак прави BlaBlaCar един от малкото европейски еднорози (с термина unicorn – еднорог в стартър средите наричат фирмите, достигнали пазарна капитализация от над 1 млрд. щ. д. чрез рисково финансиране).

Другата добра новина е, че двамата основатели на компанията вече на свой ред са се превърнали в рискови инвеститори, което показва, че

колелото се завърта

и по този важен показател – участието на успешните предприемачи в екосистемата, подкрепяйки следващото поколение перспективни стартър проекти. Увеличава се и броят на бизнес ангелите, които са отворени към новите технологии и са готови да вложат парите си в такива проекти.

Тази позитивна тенденция вероятно тепърва ще се за-

силва, особено ако новият президент успее да прокара някои ключови реформи за либерализиране на трудовото законодателство, улеснявайки процеса по наемане и освобождаване на служители. Друга важна промяна е въведената още през 2015 г. технологична виза, с която правителството цели да привлече чуждестранни предприемачи и технологични специалисти от страни извън ЕС. Очаква се Макрон да прокара и важни промени в сферата на данъците, намалявайки облагането на богатите граждани, както и корпоративните данъци.

Перспективите

Все още е рано да се каже дали усилията на новия френски президент ще се увенчаят с успех. Възможно е той да срещне силна съпротива от страна на синдикатите и да се сблъска с мащабни улични протести, които да парират опитите му за по-значими реформи. От друга страна, ако Великобритания успее да се договори с Европейския съюз за по-мека форма на Брекзит, запазвайки присъствието си в единния европейски пазар, това вероятно ще ограничи и притока на предприемачи и специалисти от Острова.

Франция все още е едва в началото на своя път към промяна, а и загубилата изборите за президент преди няколко месеца Марин Льо Пен ще използва всеки удобен случай да критикува Макрон и да привлича привърженици за следващия изборен цикъл. Ако новият президент успее в намеренията си, обаче залогът е не само бъдещето на тази страна. Включването на още един мощен двигател на европейската икономика, заедно с германския, може да се окаже онзи фактор, който ще определи дали Старият континент ще продължи да се лута в несигурността, или ще възвърне позициите си на един от водещите региони в световната икономика.



С TISKEY ОКОЛО СВЕТА

АВТОР: Мая Цанева

Мобилен телефон и Tiskey (Тикий) са почти достатъчни да пътуваме без хартиени билети в градския транспорт на Бургас, Варна, в метрото на София и оттам - до трамваите в Лисабон, до фериботите в гр.Фолмът, Великобритания, и в Шербук, Канада. Компанията Тикий Мобайл Системс стартира услугата си в столичното метро преди по-малко от година, но успешно се налага и на международния пазар. Признанието за иновацията на Димитър Димитров и екипа му показва, че т.нар. умен град е възможен и в него е важна единствено технологията.

Познавам Димитър и Tiskey по-отдавна, отколкото имам смартфон. Затова щом се сдобих с умен телефон, се огледах и за зелените турникети в метрото. Те се появиха първо на метростанция Сердика в края на 2016 г., а после и на други спирки. Признавам, че се почувствах като човек от бъдещето, когато за първи път се таксувах с едно докосване на екрана на телефона до колоните, а хората около мен чинно купуваха хартиени билети или чекираха карти.

Тикий Мобайл стартира през 2014 г., когато Димитър и екипът му печелят трето място в предприемаческото състезание StartUP Weekend с прототип на мобилно приложение за закупуване на билети в градския транспорт. „Когато ни

награждаваше, Любен Белов от LaunchHub сподели, че идеята е блестяща, но според него ще пробием през администрацията трудно, ако не и невъзможно. Посветих цялото си време след това, за да докажа, че не е прав“, казва Димитър Димитров, изпълнителен директор на компанията.

По-късно Tiskey става част от портфолиото на фонда за рискови инвестиции Eleven и получава финансиране в размер общо на 100 хил. евро. Следват две години усилена работа, участие в международните акселераторски програми





БЪЛГАРСКОТО ПРИЛОЖЕНИЕ ЗА ЕЛЕКТРОННИ БИЛЕТИ ЗА ГРАДСКИ ТРАНСПОРТ ВЕЧЕ СЕ ИЗПОЛЗВА В СОФИЯ, БУРГАС И ЛИСАБОН, А СКОРО - И ВЪВ ВАРНА И ШЕРБУК (КАНАДА)

Seedstars и Kickstart и пробив в края на 2016 г. на българския и международен пазар. Tiskey оперира в София, в част от градския транспорт в Бургас, предстои да стъпи във Варна. През юли „проговори“ на португалски и в столицата Лисабон – предлага е-билети за трамваите, за наемане на велосипеди и други съпътстващи услуги. От есента жителите на Шербук, Канада, също ще могат да се таксуват с Tiskey.

„Това е плод на вече почти 3-годишен труд, непрекъснати разговори с общини и транспортни оператори, участие в специализирани изложби и форуми. Почти на всеки две седмици пътуваме някъде. За да стартираме експерименталното използване на Tiskey в Метрополитен ЕАД, вложихме почти 6 месеца в предварителни изпитания и съгласуване. След като веднъж имаш 1-2 работещи проекта и си бил на 5-6 изложения, клиентите и партньорите сами идват при теб. Всеки пазар има особености и ние търсим основно партньори, които вече са изпълнявали съвместни проекти с местните общини и транспортни организации,“ допълва Димитров.

Компанията излиза от бебешката предприемаческа възраст (стартъп) и има шанса да е една от първите успешни зрели фирми от новото поколение. Следващата цел е устойчив бизнес, който да позволява растеж първоначално в рамките на Европа, а по-нататък в Азия и Латинска Америка.

Предприемачът разчита за това на продукт, който „работи по един и същ начин навсякъде“, и затова възможностите за развитие са неограничени. „Навсякъде проблемите в градската мобилност са подобни. При последното ми пътуване до Лисабон ми се наложи да чакам 10 минути на опашка пред автомати за билети, за да заредя картата си, защото билетните автомати имат много сложен потребителски интерфейс. Всъщност, най-интересно беше при първия ни проект, който работи във фериботен оператор във Великобритания. Те ни избраха пред местни доставчици на подобни решения,“ казва изпълнителният директор на Tiskey.

Той пояснява, че ключът към универсалността на услугата е, че интеграцията с транспортната система се свежда до една финансова транзакция. Бизнес моделът се базира на това услугата да покрива само най-използваните билети и карти, те да се опростяват, така че пътниците да ги използват повече и да са по-доволни. Говорим си, че това е възможно в т.нар. умен град, който вече е проект в развитие на много места. „Умен (интелигентен) град е този, в които използват най-новите технологии, за да събират и анализират данни от различни сензори – за качеството на въздуха, за пътничкопоточите, за отношението на гражданите към различни проекти, така че да подобрява непрекъснато

услугите, които градът предоставя на гражданите. От друга страна, трябва да има баланс и да не се навлиза прекалено навътре в личното пространство на хората, да не ставаме съвременен Big Brother“, казва Димитров.

Той коментира, че често инициативите за интелигентни градове са плод или на гражданско участие, или на иновативни компании, а не на обществени поръчки, обявени от градските власти. Дава пример със създаването на мрежа от сензори за измерване на качеството на въздуха, изцяло на доброволни начала, приложението „Гражданите“, пускането в София на мрежа от 5-о поколение за Интернет на нещата LoRa WAN. Предприемачът допълва, че държавните и местните проекти в тази насока са плахи. Администрацията има опит основно в европроекти по настигането на средния стандарт в ЕС, и се страхува да излезе от рамката с по-иновативни идеи. Неговият съвет към общините е следният: да използват механизмите на публично-частното партньорство, за да насърчават и ускоряват иновации в интелигентни градове. А мечтата му за Tiskey е да е основното средство, което хората да използват, за да плащат за услуги на градска мобилност – градски транспорт, паркиране, велосипеди и автомобили под наем.

Продължаваме да си говорим за културата ни на потребители на услуги като Tiskey, за е-правителство, за наистина умни градове. Предприемачът казва, че България отдавна е готова за такъв тип услуги. Всички ползваме смартфони, банкови карти, качеството на мобилния интернет е високо. Тоест интелигентният град и държава са необходимост. „За съжаление все още няма истински действащо електронно правителство, а и компании като Uber бяха принудени да прекратят дейността си. В дългосрочен план това ще доведе до значително изоставане на България от държави като Естония, Ирландия, даже и Португалия“, прогнозира Димитров.

В края на разговора ни го питам за дейността му на ментор на млади предприемачи. Димитър Димитров не е типичният стартъп основател, а човек, който е сменил работата от 8 до 17 часа с рисков, иновативен бизнес на по-зряла възраст. Казва, че най-голямата му заблуда била, че ако имаш готина идея, инвеститорите ще се надпреварват да ти предлагат финансиране. „Всъщност е необходим къртовски труд, за да докажеш, че идеята ти е жизнеспособна и може да прерасне в устойчив бизнес“. Затова и помага на начинаещите в предприемачеството като ментор, а в бъдеще, навява се, и като бизнес ангел и инвеститор. Самият той иска Tiskey да стане синоним на успешен международен проект, създаден в България. Защото Tiskey е билет за околосветски пътешествия.



БЪЛГАРИЯ ЩЕ СЕ СДОБИЕ С МРЕЖА ОТ ТЕХНОЛОГИЧНИ ПАРКОВЕ

ТЕХНОЛОГИИ 98



ЦЕЛТА Е ИНИЦИАТИВАТА ДА
СТИМУЛИРА ИНОВАЦИИТЕ И
ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО ВЪВ
ВАРНА, ПЛОВДИВ, БУРГАС И
ДРУГИ БЪЛГАРСКИ ГРАДОВЕ

АВТОР: Александър Александров

Швеция е малка страна с население близо 10 милиона и много характеристики, сходни с тези на България. Въпреки това тя е много по-добре развита в икономическо отношение и е родина на редица водещи технологични компании, сред които Ericsson, Spotify, SoundCloud, Minecraft и много други. Мнозина определят страната като един от водещите центрове на иновации в света и в голяма степен това развитие води началото си от целенасочената политика за създаване на мрежа от технологични паркове преди близо 30 години.

Днес тази мрежа обхваща над 20 технологични парка,

разпръснати из цялата страна, най-известният от които – Kista Science Park – в околностите на Стокхолм, отдавна е придобил почти легендарен статут. През годините в този и останалите инкубатори в страната се сформира

уникална среда за развитие на иновации

базирана на тристранно сътрудничество между установени технологични компании като Ericsson, IBM и Microsoft, университети и новостартирани фирми. Други страни с развити подобни мрежи са Франция, Финландия, Великобритания, Германия и др.



У нас моделът на технологичните паркове се обсъжда отдавна и неведнъж са правени опити да бъде изградена такава мрежа с държавна подкрепа. Кулминацията на тези опити е единственият засега работещ подобен проект - София Тех Парк. Засега обаче, въпреки участието на някои доказани лидери от технологичния и други сегменти, той все още е в начална фаза на развитие.

Там, където държавата е на път да се провали обаче, е възможно екип от младежи да направят успешен пробив. Мартен Демирев, Боян Симеонов и останалите от екипа, се свързали с международната мрежа Maker Movement, включваща общо над шест хиляди технологични паркове и споделени пространства по света. Целта на младежите е да инициират създаването на мрежа от подобни проекти в България, наречена Innovator Creative Spaces, като част от международната инициатива. Противно на идеята, че повечето неща в бранша се случват в София, екипът възнамерява да изгради парковете предимно в други населени места, достигайки постепенно и до по-малките градове.

За целта вече е създаден екип от млади хора, работещи в областта на хардуера, софтуера, маркетинга и други области. Първоначално фокусът ще бъде върху иновативни сегменти като 3D принтиране, виртуална реалност, прототипиране на електроника, Internet of Things, технологиите за здравеопазване и др.

„Нашата идея е нещата да се случват органично. Ние започваме нишово в определени направления и след това идеята ни е да добавяме нови. Затова и търсим райони и сгради в градовете, където отиваме, в които има възможност да се развиваме поетапно“ - сподели Мартен Демирев в неотдавнашно свое участие по ТВ Европа. Според него, целта е общността да се разширява по естествен път, като всяко от споделените пространства ще съдържа в себе си работилници с различна технологична насоченост, мини-офиси за малки компании или неправителствени организации, инкубатор за стартапи и социална зона за събития и обучения. Подготовката на специалисти в перспективни технологични области като 3D принтиране или CNC рязане също ще е сред ключовите приоритети

на инициативата.

Всичко това ще бъде съобразено със спецификите на съответните населени места, като в тях ще бъдат създадени инкубатори и преакселератори за стартиращи фирми, академии, уъркшопи и менторски програми, споделено работно пространство и други инициативи. Участващите в тях стартиращи фирми ще бъдат подкрепяни също в правната сфера, привличането на рисков капитал и в други ключови области. Важен елемент ще бъде изграждането на лаборатории за прототипиране, в които да се създават нови продукти. Ще има също лаборатории за виртуална реалност, 3D принтери, машини за лазерно рязане и разнообразно друго оборудване.

Пилотен проект

Организацията ще създаде първия подобен технологичен парк във Варна през следващия месец, който ще има ролята на пилотен проект. В него ще се помещават лаборатории за прототипиране, както и пет стартиращи компании. Проектът е частично финансиран от Община Варна, като част от проявите за „Варна – Европейска младежка столица 2017“. Предстои да бъдат изградени подобни пространства и в Бургас, Пловдив, Стара Загора и други областни градове. В някои от тях екипът вече преговаря с местни партньори. Целта е постепенно инициативата да обхване и по-малките населени места в България, като направи по този начин иновациите достъпни за техните жители.

Както показва и самото име на международната мрежа Maker Movement, инициативата ще е насочена основно към хора, които създават нови продукти – изобретатели, стартиращи предприемачи, в по-широк план занаятчии, хора на изкуството и представители на други технологични и креативни сфери. Това означава, че ако бъде реализирана добре, тя може да се окаже свързващото звено между всички стартиращи фирми, стартап организации, фондове за рискови инвестиции, акселератори, обучителни центрове и неправителствени организации, които постепенно възникват в различни краища на страната, и хилядите хора в тях, заредени с енергия и желание да променят света.

ЕВРОПА на БЕЗПЛАТНИЯ МОБИЛЕН ИНТЕРНЕТ

автор: **Александър Александров**

Днес дигиталните технологии безспорно влияят на живота на всеки от нас. Дори и да сте пенсионер, който живее на село и няма компютър или смартфон, вие също сте повлиян от технологиите, защото те управляват превеждането на вашата пенсия, доставките на хранителни продукти до близкия магазин и какво ли още не. Според мнозина днес това е може би най-всеобхватният икономически сектор, а през последните години Европа постепенно губи своите позиции в него за сметка на страни като Китай, САЩ, Япония и Южна Корея. Настоящият екип на Европейската комисия изглежда си дава сметка за тази тенденция и има намерение да възвърне иновативния облик на Стария континент, като акцентира върху онази сфера, без която никакви други иновации и приложения не биха били възможни – свързаността.

Запознайте се с най-мощния държавен проект за интернет покритие. Неотдавна Комисията потвърди своето намерение да осъществи покритие на хиляди обществени места в европейските градове с бесплатна обществена Wi-Fi мрежа. Проектът се нарича WiFi4EU и е

без аналог по своите мащаби

в сферата на комуникационната свързаност. Очаква се в неговите рамки до 2020 г. да бъдат обхванати общо между 6000 и 8000 различни публични зони в целия Европейски съюз. Това стана ясно от скорошно изявление на естонския еврокомисар Андрус Ансип, вицепрезидент на ЕК и отговарящ за Единния дигитален пазар. Целта е голяма част от жителите на общността да получат свободен достъп до мрежата за работа, обучение, развлечения и други дейности.

За да направи това възможно, Европейският съюз планира да инвестира 120 млн. евро в изграждането на безплатно Wi-Fi покритие. Средства, които все още не е ясно откъде ще бъдат осигурени. Според запознати с плана, той ще се реализира от администрациите на страните ленки като в неговите рамки ще бъде изграден опростен и небюрократичен инструмент за

финансиране на
локални проекти

за изграждане на публични точки за безжичен интернет. Необходимото за целта мрежово оборудване ще се осигурява чрез грантово финансиране, а местните власти ще осигуряват интернет достъпа, който ще обезпечи след това потребителите със свързаност.



... ЕК ПЛАНИРА ДА ИЗГРАДИ ПУБЛИЧНО WI-FI ПОКРИТИЕ
... ВЪВ ВСИЧКИ ГОЛЕМИ ГРАДОВЕ В ОБЩНОСТТА И ДА
... ИНВЕСТИРА 120 МЛН. ЕВРО ЗА ТАЗИ ЦЕЛ



Някои анализатори побързаха да определят като спорна идеята квазидържавно формиране като Европейския съюз да се занимава с изграждането на интернет покритие, посочвайки, че по този начин е възможно да бъде изкривен пазарът на телекомуникационни услуги. Други обаче са на мнение, че предоставяйки свободен достъп до мрежата, инициативата всъщност ще спомогне за

зараждането на много нови бизнеси

и обществени прояви. Целта на проекта е ни повече, ни по-малко да предостави на всеки европейски град и дори на селата безплатен безжичен интернет около основните центрове на обществен живот. Нещо, което досега не се е случвало нито в родината на интернет – САЩ, нито в най-голямата държавно контролирана икономика в света – Китай.

Всъщност, идеята за паневропейско покритие с безплатни Wi-Fi точки не е нова. Тя беше предложена за първи път през 2016 г. от председателя на Европейската комисия Жан-Клод Юнкер в рамките на негово обръщение „За състоянието на съюза“, направено във френския град Страсбург. „Дигиталните технологии и дигиталните комуникации проникват във всеки аспект от живота ни. Всичко, от което те се нуждаят, е достъп до високоскоростен интернет. Ние имаме нужда да сме свързани. Икономиката ни има нужда от това. Хората имат нужда от това“ - посочи тогава Юнкер в своята реч. Освен това по същото време той предложи и план за внедряването в Европейския съюз на мобилни мрежи от пето поколение (т.нар. 5G) до 2025 година. Стъпка, която според него има потенциала да създаде

над 2 млн. нови работни места

в общността. Припомняме, че както сп. „Икономика“ вече писа, Европейската комисия се включи в мащабно публично-частно партньорство за развитие на 5G технологиите, наречено 5G PPP, в което участват също някои от най-големите оператори и производители на телеком оборудване.

Във време, когато все повече страни по света – от Сингапур до Дубай и дори Кения – акцентират върху развитието на новите технологии, плановете на Обединена Европа да направи високоскоростната свързаност достъпна за всеки европейски гражданин могат да върнат континента в играта в този динамичен сегмент. Остава да разберем дали Комисията ще успее да реализира един толкова мащабен ИТ проект и по-важното – какво влияние ще окаже той върху развитието на иновациите в региона. Европейските страни вече си създават имиджа на места, в които предприемаческата култура губи позиции и все повече млади хора предпочитат добре платената работа в големи корпорации или в държавния сектор пред неизвестността на стартирането на бизнес. Затова и все още е рано да се прогнозира в каква степен модернизирването на информационната инфраструктура ще повлияе за промяна на тази тенденция и ще допринесе за създаването на повече иновативни услуги и приложения.

ЕДНО ПО-РАЗЛИЧНО РАЛИ



ПЪРВОТО ПО РОДА СИ СЪСТЕЗАНИЕ С НАНОКОЛИ СЕ ПРОВЕДЕ ВЪВ ФРАНЦИЯ. ТО МОЖЕ ДА ИМА ПОЗИТИВЕН ЕФЕКТ ВЪРХУ СЪЗДАВАНЕТО НА МОЛЕКУЛЯРНИ МАШИНИ

автор: **Александър Александров**

Представете си автомобилно състезание, в което цялото трасе от старта до финала е с дължина... 150 нанометра, или по-малко от хилядна част от човешкия косъм и въпреки това участващите коли го изминават за часове. Самите те са съставени от едва няколко десетки атома и са управлявани дистанционно от някои от най-изявените учени в сферата на молекулярния инженеринг. Е, такава надпревара действително се проведе на 28 април в Тулуза, Франция, и макар и да не попадна в спортните новини на телевизиите, тя може да окаже значимо влияние върху развитието на един от най-перспективните технологични браншове.

Добре дошли в наносвета

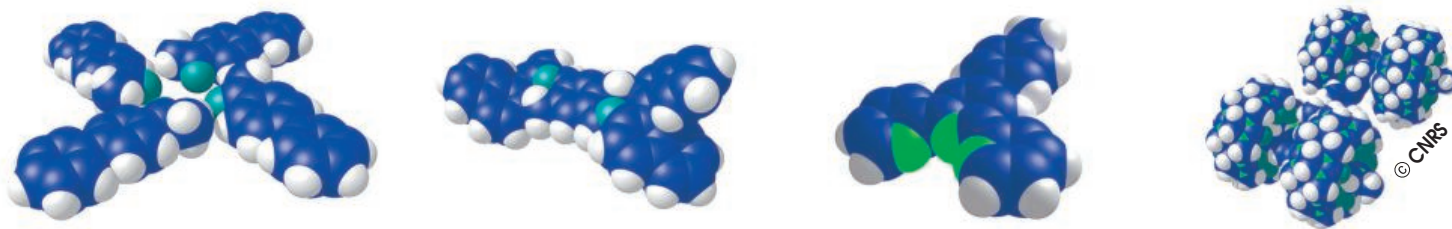
Състезанието NanoCar беше осъществено на молекулярно ниво и всичко в него се измерваше в атоми или нанометри. За незапознатите, един нанометър е разстояние с големина 0.000000001 от метъра, или 10 на степен минус девета метъра. За сравнение, това означава около 30 000 пъти по-малко от широчината на човешки косъм и дори 100 пъти по-малко от ДНК молекула.

Обектите в този наносвят се наблюдават с много мощни микроскопи - т.нар. STM (Scanning Tunneling Microscope,



Учените направляват нанокोलите по време на състезанието

Моделите на шестте наноколи (от ляво надясно): „Green Buggy“ (Франция), „Dipolar Racer“ (Австро-американски отбор), „Windmill“ (Германия); „NIMS-MANA car“ (Япония), „Swiss Nano Dragster“ (Швейцария) и Ohio Bobcat Nano-wagon (САЩ). Победител е вторият



или сканиращ тунелен микроскоп), чрез които материята може както да се наблюдава, така и да се манипулира на атомно ниво. Това авангардно устройство е открито през 1981 г. от Герд Бининг и Хайрих Рохер, които печелят и Нобеловата награда за физика за неговото разработване. Сканиращият тунелен микроскоп става известен с това, че през 1989 г. учени от екипа на IBM го използват, за да изпишат името на компанията с помощта на 35 атома. Това е и първият случай, в който атоми са позиционирани от човек върху плоска повърхност.

Именно чрез по-усъвършенствана версия на такъв микроскоп са задвижвани и своеобразните „автомобили“, участващи в наносъстезанието. За целта е използван единственият по рода си сканиращ тунелен микроскоп от ново поколение в Центъра за разработване на материали и структурни изследвания CEMES-CNRS (Centre d'élaboration de matériaux et d'études structurales), който се намира във френския град Тулуза. Апаратът е еквивалентен на четири такива микроскопа и дава редица нови възможности за манипулиране на материята. Именно неговото наличие прави възможно подобно състезание да се осъществи.

Участниците

В надпреварата се включиха шест отбора, всеки от които е снабден с контролен екран, чрез който да управлява и контролира своята „кола“. Победител стана американско-австрийският отбор Nanorix, чието возило разполага с едва три колела и е съставено от няколко десетки атома. Останалите участници са тимът от Базел, Швейцария, вторият американски отбор Bobcat Nano - Wagon от Охайо, германският отбор от Дрезден Nano - Windmill Company, Nanomobile Club от Тулуза и японският отбор Nims-mana. Всички „автомобили“, участващи в състезанието, приличат на всичко друго, но не и на превозни средства. Отборът победител е успял да преодолее трасето за около час и половина, а финиширалият втори екип от Швейцария е направил това пет часа по-късно.

Голямата картина

В случай че се чудите защо придвижването на миниатюрни „автомобили“ с големина няколко атома трябва да ни интересува, е важно да отбележим, че реалната цел на първата по рода си надпревара всъщност е доста по-различна от това да популяризира един нов спорт или да печели средства от спонсорски договори.

Състезанието е важно с друго – то позволява на молекулярните инженери да изследват нови възможности за манипулирането на отделни молекули, както и тяхното взаимодействие с повърхността, върху която се намират. И в крайна сметка – да създадат нови методи за придвижването на наноструктури. Което, от своя страна, може да има важно значение за развитието на един относително нов технологичен сегмент – този на нанотехнологиите, и по-специално - за създаването на нанороботи – своеобразният „свети граал“ на този футуристичен бранш.

Молекулярните роботи

или нанороботите представляват научна концепция за машини с големината на молекули, които, ако бъдат създадени, се очаква да могат да манипулират материята на атомно ниво. Хипотетично това би променило всичко около нас – от начина, по който се произвеждат всевъзможни продукти, през медицината, до енергетиката и редица други области. Фантастите и футуролозите вече виждат свят, в който невидими рояци от нанороботи ще обикалят около нас и ще създават по наше желание всичко, от което имаме нужда – нови модерни дрехи, домакински пособия, компютри, телефони и дори цели сгради.

Засега човечеството все още е много далеч от разработката на пълноценни молекулярни роботи и съществуват редица предизвикателства пред тяхното създаване както по отношение на задвижването на тези миниатюрни машини, така и на тяхното управление, програмиране, енергията, която ще използват, и др. Няма да е пресилено, ако кажем, че днес учените правят едва първите си стъпки в тази област. А прояви като състезанието NanoCar могат да помогнат много за развитието на технологията, стимулирайки екипи от целия свят да създават по-ефективни модели за придвижване на молекулярни структури.

Истината е, че макар днес спортът да е предимно развлекателен бизнес, в миналото състезателният елемент е имал важно значение за техническия прогрес в сфери като автомобилостроенето или авиацията. Днес надпревара като Формула 1 продължава да оказва влияние върху развитието на автомобилните технологии и дори извеждането на първия частен космически кораб в орбита стана възможно благодарение на надпреварата Ansari X Prize. Затова и не е чудно, че мнозина вече гледат на първото по рода си състезание с наноколи като на инициатива, която може да има важно значение за развитието на нанотехнологиите.

БЪЛГАРИЯ В КОСМОСА

СТРАНАТА НИ ВЕЧЕ Е ЧАСТ ОТ СЕМЕЙСТВОТО ДЪРЖАВИ СЪС СОБСТВЕНИ ОРБИТАЛНИ СПЪТНИЦИ **ИЗЦЯЛО БЛАГОДАРЕНИЕ НА ЧАСТНИ КОМПАНИИ**



© SpaceX

автор: **Александър Александров**

Частната космическа компания SpaceX на милиардера Илън Мъск изведе първия български геостационарен сателит – собственост на частната компания България Сат – част от групата на Булсатком. Тази новина може и да звучи несвойствено за читателите, които си спомнят новините за

полетите на български и съветски космонавти от времето на Студената война, когато космическата надпревара беше прерогатив на държавните институции. Истината е, че навлизането на частни предприемачи в тази необятна сфера през последните години я променя с бързи темпове и изведждането на първия български спътник е чудесен

пример за актуалните тенденции.

На 23 юни, късно вечерта (22.10 ч. българско време) ракета Falcon-9 на корпорация SpaceX успешно изстреля сателита BulgariaSat-1 от космодрума Кейп Канаверал във Флорида. Извеждането му в орбита беше предавано пряко на сайта на SpaceX. Самият спътник е разработен от калифорнийската компания за космически технологии Space Systems Loral (SSL). Той ще покрива цялата територия на Европа, Близкия изток и Северна Африка, като най-силен сигнал ще има на Балканския полуостров. Експлоатационният живот на апарата ще е около 20 години, което е с 5 години повече в сравнение с повечето сателити от подобен клас, поради използваната в него

ИНОВАТИВНА ТЕХНОЛОГИЯ

за спестяване на горивото. При този тип космически спътници по-голямата част от горивото се използва за достигане на геостационарна орбита.

Непосредствено след отделянето си от ракетата апаратът е изпълнил планираните маневри и е разгърнал успешно своите соларни панели, след което се е насочил към предвидената за него позиция, отстояща на 36 000 км от Земята, на геостационарна орбита. Този термин означава, че на такава височина скоростта на движение около планетата ни е равна на скоростта на нейното въртене около оста ѝ, което я прави особено подходяща за позициониране на сателити, тъй като те могат да стоят в една точка спрямо Земята.

BulgariaSat-1 е използвал една от двете български геостационарни позиции. За незапознатите – този тип орбитални точки са ограничен ресурс, който се предоставя на държавите от Международния съюз по далекосъобщения към ООН и след това най-често се предлага с конкурс на частни компании.

Значението

Извеждането на телекомуникационния апарат нарежда България сред дванадесетте европейски държави, които имат свои космически сателити. Това вероятно няма да донесе директни ползи за българската икономика, но има важно имиджово значение и не е изключено да даде тласък за развитието на космическата индустрия в страната. „Когато успява една българска компания, успява българският бизнес и българската нация“ - заяви по повод извеждането на сателита Максим Заяков, изпълнителен директор на България Сат и на Булсатком. Той вече спомена, че компанията планира разширяване на тази си дейност и е възможно още през следващите пет години да се сдобие с още един сателит.

Самата България Сат на този етап е единственият български сателитен оператор. Тя е дъщерно дружество на телеком оператора Булсатком, който е и най-големият доставчик на платена телевизия у нас.

Бизнес моделът

Извеждането на собствен телекомуникационен сателит е струвало на българската компания 235 млн. щ. долара.

Проектът е финансиран предимно с кредити, осигурени от консорциум кредитори, включително американската държавна банка Exim Bank, лондонските подразделения на германската Deutsche Bank и на Citibank, Европейската банка за възстановяване и развитие, RaiffeisenBank и българската Сибанк като част от групата на КВС. Освен за самото създаване на сателита и неговото извеждане в орбита, средствата ще отидат и за поддръжка на двата контролни центъра на България Сат в София и Велико Търново с общо 25 души персонал.

Очаква се инвестицията да се възвърне за около 10 години. За целта от сателитния оператор планират да препродават 54% от капацитета на спътника на телекомуникационни компании, като вече има интерес от дружества от Румъния, Гърция, Турция и Израел. Останалите 46% операторът възнамерява да запази за себе си, включително и за своето дъщерно дружество Поларис Медия в Сърбия.

Препятствията

„Когато започнахме този космически проект преди повече от 10 години, имяхме ясната представа, че ще са ни необходими много търпение, посветеност и силен екип. Днес успяхме да изведем сателита в геостационарна орбита и вървим по пътя на позиционирането на страната ни сред водещите космически нации в Европа, давайки път на развитието на свързаните високотехнологични индустрии и специалисти“ - добави Максим Заяков в своето изявление по повод на извеждането на апарата.

Припомняме, че за да се стигне дотук, компанията действително премина през редица изпитания и административни процедури, свързани с разрешения от българската Комисия за регулиране на съобщенията (КРС) и Международния съюз по далекосъобщения. Освен това проектът е забавен и поради факта, че една от двете орбитални позиции, предназначени за България, се оказва заета и се налага одобрението на над 80 държави, за да може компанията да използва друга позиция.

Ролята на Мъск

По стечение на обстоятелствата извеждането на българския сателит съвпадна и с важен етап в развитието на компанията SpaceX на Мъск. С този полет тя извърши важни тестове на своята ракета с първа степен за многократна употреба. Проект, с който Илън Мъск се надява да промени изцяло представата ни за космически полети като ги направи много по-достъпни. Именно благодарение на това и цената на извеждането на сателита е паднала с между 2.5 и 3 пъти, което реално е направило възможно реализирането на българския проект.

Така една българска компания се възползва от космическата революция, извършвана през последните десетина години от визионери като Илън Мъск, Джеф Безос и Ричард Брансън. Страната ни по един или друг начин стана част от този бързо развиващ се нов бранш и тепърва предстои да разберем дали това ще доведе до увеличаване на инвестициите от български компании в сектора, или по-скоро ще си остане изолирано явление.

NASA

ЩУРМУВА СЛЪНЦЕТО

автор: Александър Александров

Встремежа си да изследваме останалите планети от Слънчевата ни система и техните спътници, както и да изпратим хора на Луната и Марс, ние сякаш дълги години игнорирахме най-големия обект, оказал най-значимо въздействие върху живота на Земята – самото Слънце. Космически предприемачи вече планират провеждането на туристически орбитални полети, в по-далечна перспектива – заселване на Марс и дори изпращане на миниатюрни кораби до най-близката друга звездна система. В същото време мисиите за изучаване на собствената ни звезда са много по-малко и далеч не предизвикват толкова голямо медийно внимание като останалите космически начинания.

А Слънцето има неизмеримо по-голямо влияние върху планетата ни. За разлика от Марс, то хипотетично би могло да предизвика края на света с едно по-мощно и неочаквано изригване или просто да доведе до крах на човешката цивилизация, унищожавайки нейните комуникации и информационни системи. Дори и да оставим настрана

апокалиптичните сценарии

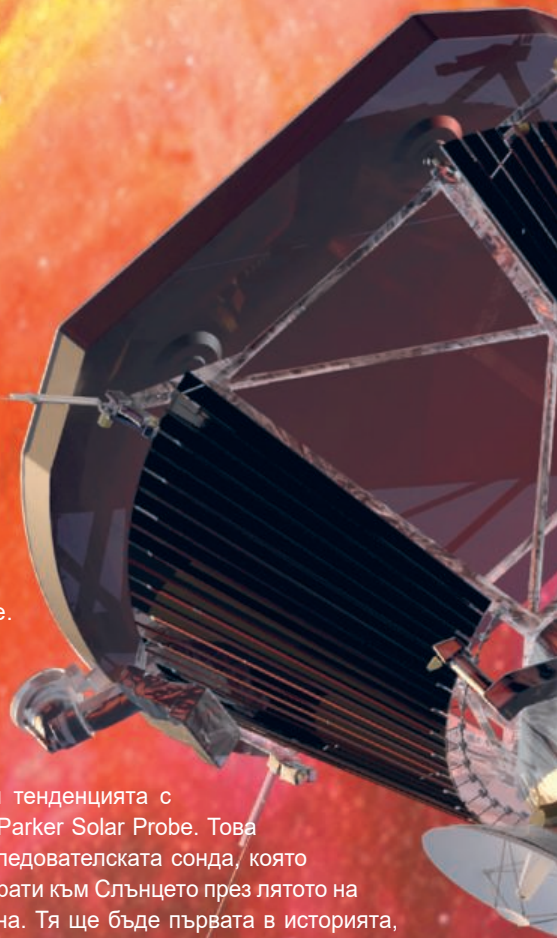
централният обект в нашата звездна система оказва значимо влияние върху развитието на живота на Земята, технологиите, енергетиката, земеделието и обществото като цяло. Затова и си струва да му обърнем по-

голямо внимание.

Американската космическа агенция NASA възнамерява да промени тенденцията с новата си мисия Parker Solar Probe. Това е и името на изследователската сонда, която агенцията ще изпрати към Слънцето през лятото на следващата година. Тя ще бъде първата в историята, която ще се доближи до самата повърхност на звездата ни, достигайки разстояние от около 6.2 милиона километра от нея – седем пъти по-близо от всеки друг апарат, създаден от човека. Очаква се това да донесе на научната общност

безценни знания

за функционирането на небесното светило. Мисията ще стартира между 31 юли и 19 август 2018 г. и преди да достигне крайната си цел ще прелети седем пъти покрай втората планета в нашата звездна система – Венера. Това ще позволи на сондата да промени своята траектория и да получи ускорение, използвайки гравитацията на планетата. На пресконференцията за анонсиране на проекта експертите на NASA посочиха, че става въпрос за изключително прецизна операция, която трябва да бъде извършена с точ-



ПЪРВОТО ИЗПРАЩАНЕ НА АПАРАТ В БЛИЗОСТ ДО ПОВЪРХНОСТТА НА ЗВЕЗДАТА НИ ЩЕ ДОНЕСЕ НА ЧОВЕЧЕСТВОТО БЕЗЦЕННИ НОВИ ЗНАНИЯ ЗА НЕЙНОТО ФУНКЦИОНИРАНЕ

ност до един метър.

Когато достигне в близост до Слънцето, апаратът ще трябва да издържи температури, достигащи 1370 градуса по Целзий, както и слънчева радиация с интензитет 475 пъти по-висок, отколкото тази, на която сме изложени тук на Земята. За целта той ще бъде покрит с щит от въглероден композит, който се очаква да го предпази от

екстремните условия

Сондата ще е оборудвана с редица сензори и инструменти за изследване на явления като слънчевия вятър и магнитното поле на звездата. Той ще може дори да прихване няколко слънчеви частици. Ако всичко върви по план, сондата ще прелети общо 24 пъти около нашата звезда в периода между 2018 г. и 2025 година. При последните си три обиколки тя ще се доближи и на минималното разстояние от 6.3 милиона километра от нейната повърхност.

Обект на изследванията на сондата Parker ще бъде т.нар. слънчева корона - третият и най-външен слой на атмосферата на звездата, който може да бъде наблюдаван от земята единствено при пълно слънчево затъмнение. Поради високите температури в нея, които могат да достигнат

2 милиона градуса по Целзий

частиците, намиращи се там, могат да се измъкнат от влиянието на гравитацията на звездата и да се превърнат в слънчев вятър. Именно това явление ще бъде от особен интерес за екипа на мисията.

Parker Solar Probe е кръстена на американския астроном и астрофизик Юджийн Паркър, който се счита за откривател на слънчевия вятър. Днес той е на 90 години и въпреки това също взе участие в пресконференцията чрез видео съобщение. В своята статия „Динамика на междупланетния газ и магнитните полета“, публикувана през 1958 г., ученият за първи път споменава явлението слънчев вятър и говори за неговото влияние върху планетите и космическото пространство в звездната ни система.

Научните цели

на мисията, както и очакванията към нея са големи. Според експертите от NASA, за първи път ще бъде събрана безценна за астрономията информация относно структурата и магнитната активност на Слънцето. Сондата Parker ще проследи и изучи детайлно енергийните потоци, които затоплят короната и предизвикват слънчевия вятър. Освен това тя ще се опита да определи структурата и динамиката на плазмата и магнитните полета, както и да изследва механизмите, които ускоряват и транспортират енергийните частици в тази зона на Слънцето.

Според екипа на проекта тази информация би могла да помогне на учените да разгадаят две отдавнашни мистери, свързани с физиката на звездата ни – как се ускорява слънчевият вятър, както и защо външната атмосфера или короната е толкова по-гореща от слънчевата повърхност. Друга област, в която се очакват полезни научни данни, е естеството на слънчевите изригвания. Все въпроси, които имат важно значение за живота на Земята, развитието на технологиите и на обществото ни като цяло. Освен това, ако искаме наистина някога да се превърнем в космическа цивилизация, това едва ли би било възможно без да започнем да трупаме познания за собствената си звезда. Остава да се надяваме, че мисията ще успее да оправдае очакванията, при цялата си сложност и въпреки екстремните условия, на които ще бъде изложена сондата.

ВЪЗПЛАМЕНЯЕМИЯТ ЛЕД

РАЗПАЛВА ЕНЕРГИЙНИ ФАНТАЗИИ

автор: **Владимир Митев**

От години футуристите пророкуват увърждаването на водородната икономика и отстъплението от изкопаемите горива като въглища, нефт и природен газ. Технологичното развитие обаче може да води и „назад“ към бъдещето, т.е. към възобновяване на интереса към изкопаемите горива. През май китайският министър на земята и ресурсите Дзиян Дамин обяви, че неговата страна успешно е извадила от морските недра метанов хидрат, или възпламеняем лед. По думите на политика това е „голям пробив, който може да доведе до глобална енергийна революция“.

Възпламеняемият лед е вещество, в което молекулите на метановия газ са уловени в ледени кристали. То може да съществува само при много ниски температури и високо налягане, пояснява телевизия RT. Един кубичен метър метанов хидрат съдържа еквивалента на 164 куб. м природен газ, според американската Агенция за енергийна информация.

Въпреки ниските температури газовите хидрати са лесно запалими. Достатъчно е само да се поднесе пламък до тях. Смята се, че метановият хидрат е най-добрият заместител на природния газ и нефта. Ако неговият добив престане да бъде предизвикан само от научен интерес, а се комерсиализира, това би могло да означава енергийна революция от размерите на бума на шистов газ в Щатите. Подобно развитие обаче може да се случи само след преодоляването на определени бариери, свързани с технологиите и околната среда.

От една страна, метанът е по-чист от въглищата, когато става въпрос за влияние върху атмосферата, пише Международният газов съюз. Но от друга – той има 25 пъти по-негативен емисионен



„Горящият лед“

.....
**КИТАЙ И ЯПОНИЯ ВЕЧЕ ИМАТ
УСПЕШНИ ОПИТИ В ДОБИВА
НА МЕТАНОВ ХИДРАТ. САЩ И
КАНАДА СЪЩО ТЪРСЯТ НАЧИНИ
ДА ОВЛАДЕЯТ ТЕХНОЛОГИЯТА
ЗА ИЗВЛИЧАНЕТО МУ**



Молекулите на газа са уловени в ледени кристали – от находище в Орегон

отпечатък от въглеродния диоксид по отношение на глобалното затопляне. Особено важно при добива му е да се направи така, че съдържащият се в леда метан да не напуска ледената структура, която го обхваща на молекулно ниво, и да се освободи в атмосферата.

Изкушението да се навлезе в територията на този нов енергиен източник обаче е голямо по различни причини, включително, защото той е много разпространен. По информация на американското министерство на енергетиката енергийното съдържание на всички залежи на възпламеняем лед в света надхвърля това на общото количество изкопаеми горива, налични в момента.

Китайският добив на метанов хидрат става в района Шенху на Южнокитайско море – на 300 км от Хонконг. Според разгласената информация миньорите успяват да изтеглят 16 000 куб. м природен газ с висока чистота от находището. Но Китай не е първата страна в света, която успява да добие подобна суровина.

През 2013 г. Японската национална корпорация за нефт, газ и метали обявява, че е извлякла успешно метанов хидрат от недрата на морето край централната част на страната, префектура Мие. Тогава обаче, след по-малко от седмица сондиране, бе съобщено, че пясък е навлязъл в находището. Отново през май т.г. – броени седмици преди китайското съобщение за пробив, японски източници отново предадоха, че са постигнали успех в добива на възпламеняем лед и очакват да извличат веществото в продължение на 3-4 седмици.

Източници от Токио съобщиха през март т.г., че около 50 японски компании ще обединят усилията си по отношение на добива на възпламеняем лед. Очаква се до 2023 г. Япония да пристъпи към комерсиално разработване на залежи

те. В Китай планират търговският добив да започне до 2025 г.

За Япония успех в тази област би дал ценен енергиен еквивалент на природния газ, който тя внася сега, в труден за ядрената ѝ енергетика момент – след инцидента във Фукушима от 2011 г. Гигантската икономика на Китай също е жадна за енергийни ресурси. Затова двете източни държави инвестират усилено средства и труд в разработването на технологии за добив на метанов хидрат. Подобни изследвания обаче се извършват още в САЩ и Канада.

Всъщност, възпламеняемият лед е открит за първи път през 60-те години в Съветския съюз. По-сериозните изследвания относно добива му обаче датират от началото на XXI век. Установено е, че той съществува освен в морските недра, още в скалната част на Антарктида. Според някои оценки в икономическите води на Япония съществуват ресурси от метанов хидрат, които да отговорят на нуждите от втечен природен газ на страната за 100 години. Най-изобилно той присъства на територията на Русия, където се среща освен на традиционните места на студ и по-голямо налягане, още в сладководното езеро Байкал.

Проблемите с добива на възпламеняемия лед не са само свързани с екологичния му отпечатък, а и със самата себестойност на екстракцията. Тя продължава да е висока, което ограничава и стопанския интерес към тях.

„Най-голямото предизвикателство е свързано с разходите по добива. Има два подхода към него. Първият е да се извлича метанов хидрат от метода за екстракция от повърхностния слой на шелфа, използван от компанията Mitsui. Вторият е близък до методите за добив на шистов газ и се прилага от традиционните компании за сондаж на нефт. В исторически план правителството на Япония е поддържало втория метод, но той е скъп“, обяснява през 2014 г. пред британския в. Telegraph Шиничиро Такигучи – старши експерт по енергийна политика от Японския изследователски институт в Токио.

Ала ако технологията се развие дотам, че добивът стане по-евтин, е напълно възможно световната енергийна карта да бъде преначертана. Тогава гиганти в износа на природен газ като Катар ще трябва да търсят нови пазари, докато енергийно бедни страни като Япония може да се окажат богати на ресурси. И ще видим как технологичният прогрес води не само напред, но и „назад“ към бъдещето, завръщайки ни към изкопаемите горива.

БЪЛГАРСКИЯТ МАНЧЕСТЪР И НЕГОВИТЕ СЪЗДАТЕЛИ



Бюст-паметник на Пенчо Семов в Габрово

ТЕКСТИЛНАТА ПРОМИШЛЕНОСТ Е КЛЮЧОВА ЗА РАЗВИТИЕТО НА ГАБРОВО В ПЕРИОДА 1882-1947 Г.



автор: **Владимир Митев**

Габрово има славно място в историята на българското предприемачество, и то далеч преди Освобождението. Именно габровската колония от търговци е една от най-силните общности в Букурещ. През XVIII век те купуват част от парцелите на мястото на изгорелия княжески дворец, намиращ се в периметъра на днешния Стар град в румънската столица. Там построяват хана „Габровени“, запазен до днес. Дори и сега една от улиците на Стария град се казва „Габровени“ – кръстена на търговците от Габрово.

Откритането през 1835 г. на първото светско училище в българските земи, известно с името Априловска гимназия, е свързано с дейността на Васил Априлов. Той обаче не би могъл да го реализира без финансовата подкрепа на габровските българи в Букурещ, като братя Мустакови. Те заедно с други свои съграждани предоставят нужните терени в Габрово, за да бъде изградено училището.

Наличието на силна колония във Влашко допринесе в Следосвобожденска България Габрово да има както повече търговци и предприемачи, така и по-големи капитали от много други български градове. То се утвърждава като „българския Манчестър“. В града се развива текстилна промишленост, която е благоприятствана от близостта до източника



Иван Колчев Калпазанов -
Изображение: Книга на габровската
индустрия, 1934



Васил Карагѐзов - Изображение:
Книга на габровската индустрия,
1934



на вълна – стадата в Стара планина.

Събитията, маркиращи хронологията в индустриалната история на Габрово, са поне три. Първо, през 1882 г. в града е открита първата текстилна фабрика. После, през 1927 г. се провежда Габровската мострена изложба – панаир, на който производители представят своите постижения. Накрая, през 1947 г. идва национализацията и габровската текстилна промишленост се променя коренно.

Основателят на първата текстилна фабрика в Габрово е роденият през 1835 г. Иван Колчев Калпазанов, припомня „Алманахът на габровските индустриалци“, където са събрани историите на най-видните предприемачи в града до национализацията. Калпазанов е най-големият син в семейство на ножар, така че след смъртта на баща си застава начело на фамилията. Като юноша бъдещият индустриалец усвоява терзийския занаят и отваря магазин за манифактурни стоки. С времето обаче се разочарова от търговията и по-верява дюкяна на свой братовчед.

Започва да се занимава с производството на гайтани. Това са дебели нишки, с които

се украсяват дрехите и се укрепват краищата им. Гайтаните са били много използвани в ежедневно облекло и във военните униформи в миналото. Пренасочването на Иван Калпазанов към гайтанджийството му отваря нови хоризонти. През 60-те години той вече е търсен производител на гайтани и търговец с няколко машини. Дори през 1869 г. обзавежда собствена ковачница за изработване на машини, които да обработват вълната. Печели доверието на хората, включително на един от най-богатите габровци тогава - Добри Стоянов, чийто зет става. С подкрепата на тъста си Калпазанов развива бизнеса си и става гайтанджия над средното ниво за Габрово. Първи механизира чепкането и влаченето на вълна в района през 1873 г.



Пенчо
Семов

Калпазанов обаче не е доволен и иска да постигне повече. След посещение в бившата фабрика на Добри Желязков в Сливен през 1875 г. (тогава вече турска държавна фабрика), го завладява мисълта за механизирани на производството. В края на 70-те получава значително наследство от своя тъст, а и вече сам е натрупал голям капитал. През 1881 г. заедно с габровския учител Васил Карагѐзов, германски възпитаник и преподавател в Априловската гимназия, отиват в град Кемниц, за да поръчат комплект-



Изложба
„Габровската
индустрия в снимки“

на предачница за шрайхгарна прежда. За да набави пълния комплект машини за отваряне на фабрика, Калпазанов се сдружава с приятеля си от Габрово Петко Цокев. Фабриката е открита тържествено на 13 ноември 1882 г. в присъствието на хиляди хора. През целия ден машините влчат и предат вълна в цветовете на българския триколюр, а хората са впечатлени как може да се преде без хурка и чекрък.

В следващите години сградите на предприятието стават всъщност три, тъй като независимо от големите наличности на прежда не може да се произведе достатъчно шаяк за нуждите на военното министерство. През 1908 г. фабриката се сдобива с електрическо захранване, като към нея е свързана най-мощната ТЕЦ за времето с мощност 425 конски сили. Горивото за централата идва от мина, разработвана от същия инвеститор под връх Бедека и наричана „Калпазанска“. Още от времето на Батенберг в резултат на негово посещение предприятието получава името „Първа княжеска фабрика за производство на сукна и гайтани“. Тя се развива и след Първата световна война, като през 1936 г. синът на Иван Калпазанов – Никола, дарява 300 000 лв. за построяване на сграда на Червения кръст в Габрово.

След смъртта на Иван Калпазанов фактически ръководител на бизнеса става Васил Карагъзов – учителят, който е бил близък приятел на семейството и говори немски език. Карагъзов също е легендарна личност за града. Но такива са и семействата, създали фабрики като „Успех“, „Надежда“, „Христо Бобчев и синове“ и други.

„Алманахът на габровските индустриалци“ разказва и за друга „жива легенда“ на Габрово – Пенчо Иванов Семов. Той е роден през 1872 г. в село Цвятковци, Габровско. Още двайсетгодишен започва търговия с гаванки и гайтани, а по-късно добавя като стоки и вълна, кожи и пашкули. Въпреки че още е малолетен, неговият баща му поверява манифактурния магазин на семейството в Тутракан. През 1906 г. с помощта на своя родител и брат си Семо създава фабрика за прежди и плетива, наречена „Иван Семов и синове“. Годишното ѝ производство е до 25 000 кг плетива.

Габровецът доставя прежди от фабриката „Успех“ – третата по ред вълнотекстилна в Габрово, която е основана през 1887 г. В нея Семов е един от най-богатите акционери. През 1917 г. обаче изкупува всички акции и така тя става основна за семейния бизнес.

Габрово да се построи сграда, на която вместо керемиди да бъде издигнат кораб. С картини на четирите етажа на сградата Семов показва своя собствен успех на предприемач. На първия етаж той стои върху натоварен с хурки кон, на втория е с два натоварени коня, на третия е с цяла кола, а на четвъртия води керван със занаятчийски стоки. Габровецът създава и тютюневата промишленост в Габрово, но фабриката за производство на тютюн и тютюневи изделия просъществува само пет години.

Семов остава в историята не само с бизнеса си, но и с благотворителната си дейност. Постоянно към него се обръщат хора с молби за помощ и едва ли има някой, на когото да е отказано.

След Първата световна война дарява голяма сума пари на двамата преподаватели във френския пансион „Св. Августин“ в Пловдив – Кенар и Гислер, за да лобират за страната ни пред видни обществени дейци във Франция. Те убеждават финансовия комитет на победителите във военния конфликт да намалят репарациите за България от 12 млрд. на 2,5 млрд. френски франка.

Когато умира през 1945 г., Семов е определил да се раздат по списък по 150 000 лв. на училища в три села, по 50 000 - 100 000 лв. на девет манастира, по 15 000 – 20 000 лв. на църквите в Габрово и т.н. Предприемачът описва себе си в интервю от 1941 г. за в. „Народна дума“ така: „... Аз се явих беден и цял живот творих. Борих се и победих. Моето дело е налице. Аз бях учител, без да съм ледагог, богат съм, без да съм егоист, социален съм, без да съм социалист, работих вдъхновено, без да съм поет...“.



Фабриката на Калпазанов в Габрово

НАЙ-ИЗТЪНЧЕНИТЕ ВИНА В БЪЛГАРИЯ СЕ ПРАВЯТ В СЪРЦЕТО НА ТРАКИЯ

**NEW BLOOM WINERY ОЛИЦЕТВОРЯВА
РАЗЦВЕТА НА РОДНОТО ВИНОПРОИЗВОДСТВО
И ЧЕРТАЕ НОВИТЕ ВИНЕНИ ХОРИЗОНТИ**

Българското винопроизводство има с какво да се гордее в последните години. Но една изба направи истински пробив. Изба New Bloom Winery се намира в град Съединение, в сърцето на Тракия. Винарната налага на пазара интересни български вина с модерно излъчване като Verano Azur, Pixels и F2F. В технологично отношение производствената база на New Bloom Winery превъзхожда повечето български производители. Винарната залага на инвестиции в най-съвременна техника и съоръжения, качествени бъчви от френски дъб и модерни ферментационни съдове. В последните пет години тя е напълно реконструирана, като към нея е изградена и нова модерна лаборатория за проследяване и замерване на всички производствени процеси, за да се гарантира качеството на вината. В изба New Bloom Winery се насърчава културата на експериментиране. Екипът енолози разполага и с иновативната технология за микровинификация, която позволява да се бутилират и бутикови серии висококачествени вина от редки за България сортове. Направената инвестиция в избата е близо 10 млн. лв.

Всеки любител на виното знае, че качествено вино се прави от качествено грозде. New Bloom Winery разполага с над 6000 дка първокласни собствени лозови масиви. „Това ни позволява прилагането на строг контрол върху целия производствен процес - от засаждането, отглеждането и брането на гроздето до обработката му в краен продукт“, казват технолозите от избата. Всички лозови масиви са в сърцето на един от най-добрите винарски региони в страната - Тракийската низина, в най-слънчевата част на землищата на селата Найденов Герово, Правище и Драгомир. Районът е известен с превъзходния си тероар - климатът и почвите, които определят специфичния вкус и узряване на гроздето и са гаранция за наистина чудесно вино. Отглежданите собствени сортове

грозде са както по-познатите Каберне Совиньон, Мерло, Каберне Фран, Сира, Шардоне, Совиньон Блан и Мускат, така и нетрадиционните и нови за страната ни сортове Дорнфелдер, Регент и Глера. „Времето на гроздобера се избира внимателно, гроздето се бере на ръка, сортира се ръчно и се транспортира в малки касетки и се подлага на минимална обработка, за да се запази в най-голяма степен силният характер на сорта грозде“, разказват от екипа на New Bloom Winery.

Най-новото допълнение в продуктовата гама на избата е едноименната серия New Bloom, която вече е на пазара. Засега тя включва две купажни вина - бяло и розе. Бялото вино New Bloom е от сортовете Совиньон Блан и Шардоне, а розето - от три сорта Каберне Совиньон, Каберне Фран и Сира.

Плановете за развитие са свързани с допълнителни инвестиции в иновации и модерни технологии, удвояване на собствените лозови масиви до 12 000 дка в рамките на 4 години, възраждане на района на град Съединение и създаване на по-висока заетост. „Искаме да защитим титлата на Тракийската низина като втората най-добра дестинация за винен туризъм за 2017 г. А това може да стане само като продължим да правим модерни и вкусни вина“, казват от New Bloom Winery.

**ИЗБАТА
РАЗПОЛАГА
С 6000 ДКА
СОБСТВЕНИ
ЛОЗОВИ
МАСИВИ**



**ЕМБЛЕМА НА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ Е СЕРИЯТА NEW BLOOM,
КОЯТО ВКЛЮЧВА ДВЕ КУПАЖНИ ВИНА - БЯЛО И РОЗЕ**

ГРАДЪТ С МИРИС на ГАЗ и ПАРИ

БАКУ Е ИЗВЕСТЕН
С ПРИРОДНИТЕ СИ
РЕСУРСИ, НО В НЕГО
НАЙ-ИНТЕРЕСНО
Е ОБЩУВАНЕТО С
ХОРАТА



© Wikipedia

Старият град

автор: Владимир Митев

Легендата гласи, че името Баку е свързано с персийската дума за вятър „Бад“. И наистина, след кацането на летището в азербайджанската столица посетителите веднага усещат полъха на бриза. А може би и мирис на нещо по-специално – на газ и пари.

По-късно, вече в центъра на града, човек има усещане, че е попаднал в арабска петролна монархия. Сградите са нови и високи. Личи си, че в тях са вложени доста средства. В същото време хората в метрото или по улиците изглеждат спокойни и сигурни за своето бъдеще. Младите са отворени за общуване с чужденци, искат да изпробват своя английски и да създадат контакти с хора от ЕС. Разказват какви планове имат да учат или работят в чужбина, да бъдат на едно ниво със света.

Ако туристът направи усилието да отиде до някой от панелните комплекси, наречани също като в София „микрорайони“, може да попадне дори на мъже, играещи табла в някое кафене или градина. Не е изключено някой от тях да се присъедини към чужденците в опит да им разкаже нещо повече за своя квартал и страна. Наоколо е чисто. А билбордовете показват „реклами“ на президента Илхам Алиев и на неговия баща Гайдар – основатели на съвременната



Дворецът „Ширваншах“

държава.

Днес Азербайджан инвестира много средства в своето промотиране като страна, като туристическа дестинация, като източник на природен газ и нефт за западните пазари. В същото време държавата е хулена в международната преса за нарушаване правата на човека и за едноличния режим на своя президент. Конфликтът в Нагорни Карабах с Армения, започнал при разпада на Съветския съюз, продължава да е отворена рана, която подтиква и Баку, и Ерван към въоръжаване.

Нефтепроводът Баку-Тбилиси-Джейхан, открит през 2005 г., и Южнокавказкият газопровод (Баку-Тбилиси-Ер-





зурум), действащ от 2006 г., доведеха до безпрецедентен икономически бум в Азербайджан. През 2014 г. неговият БВП достигна 75 млрд. долара. Падналите цени на енергийните ресурси през следващите години обаче провокираха отрицателен икономически ръст и спадащи приходи от износ. За 2016 г. спадът в БВП е 3,8%. Очаква се, когато изгражданите в момента тръбопроводи за връзка с Югоизточна Европа и Италия бъдат завършени около 2020 г., Азербайджан да преживее нов бум, като утрои износа на природен газ.

Баку е средоточието на това петролно и газово богатство. Той е бил един от най-развитите градове още по времето на Съветския съюз. Когато метрото на Баку е открито през 1967 г., то е петото по ред в рамките на СССР. Самият град е сред най-големите в бившия Съветския съюз. По онова време в азербайджанската столица е извършено благоустрояване, открити са паркове и градини.

Днес Баку е една от най-рекламираните дестинации в света за нощен градски живот. В Стария град забележителности като двореца „Ширваншах“ и Момината кула са защитени обекти на ЮНЕСКО. Баку организира мащабни международни събития като конкурса Евровизия през 2012 г., Европейските игри – еквивалент на Олимпийските игри на Стария континент, през 2015 г. Гран при на Европа от Формула 1 през 2016 г., Игрите на Ислямската солидарност и азербайджанското Гран при от Формул 1 през 2017 г. Европейското първенство по футбол през 2020 г. също ще се проведе в азербайджанската столица.

Историята на Баку е древна. В близост до града е открит надпис от римляните, показващ значението на района за тях. Възходът на азербайджанската столица обаче е свързан със Средновековието. Той е претърпял различни влияния, но в крайна сметка населението му в продължение на векове са азербайджанците – турскоезичен народ, попаднал под културното влияние на Иран, което върви заедно с шиитската форма на исляма.

Днес в Баку могат да се видят жени със забрадки, но

като цяло културата е светска. Популярна напитка е водката, което е препратка към другата важна култура, оказала влияние в тези земи от XIX век нататък – руската (и съветската). Днес жителите на Баку говорят свободно и английски, и руски, но като че ли руският език провокира по-голяма симпатия у азербайджанците. Някои от тях споделят как имат роднини в Москва или другаде в Русия и това е повод за самочувствие.

В същото време градът е пристанище на лукса и богатството на Каспийско море, а те обикновено са по западни стандарти. Фондовата борса на Баку е с най-голямата капитализация в региона. Неслучайно азербайджански дипломат заявява, че гледана откъм Централна Азия, азербайджанската столица е смесица „между Франкфуртската фондова борса, дубайски шопинг и лосанджелиски забавления“.

Баку е град, свързан с добива на нефт. Първото в света съвременен нефтен находище е сондирано именно в днешното предградие на азербайджанската столица Биби-Хейбат през 1846 г. Нефтодобив в по-големи мащаби започва през 1872 г. Идва тук чужденци от най-различни европейски народи и от САЩ, които инвестират в отрасъла и така възниква индустриален район край Баку, наричан Черният град. Нищо чудно, че между 1856 г. и 1910 г. населението на Баку расте по-бързо, отколкото това на Лондон, Париж или Ню Йорк.

През XIX век Лудвиг Имануел и Робърт Нобел (брата на основателя на Нобеловите награди Алфред), управляват нефтената компания Vnobei именно в Баку. В своя пик тя изпомпва 50% от добивания тогава в света суров петрол. Така братята Нобел създават руската нефтена индустрия и стават изключително богати, но след Октомврийската революция техните активи в Русия са конфискувани от новите власти.

Стратегическата важност на града се вижда и през Втората световна война, когато Хитлер предприема операция „Еделвайс“ между май и ноември 1942 г. именно за да завладее неговите нефтени полета. Той обаче не приближава



Баку на по-малко от 540 км и през декември 1942 г. е отблъснат в опитите си да го покори.

Градът е важен не само икономически или културно, но и със спортните си таланти. Сред тях блестят имената на някои от най-големите шахматисти в света. В Баку се ражда Гари Каспаров, шахматист №1 на всички времена. Гросмайстори като Теймур Раджабов, Вугар Гашимов, Шахрияр Мамадяров и Раум Мамадов са жители на азербайджанската столица. През 2014 г. тук се провежда 42-та Шахматна олимпиада.

Многобройните постижения и първенства на града вероятно създават впечатление за неговите жители като за хора, които имат високо самочувствие и може би дори самодоволство. Но в комуникацията си с непознати сто-

личани човек по-скоро усеща възпитание, съдържаност и приветливост. Гражданите на ЕС може би си представят, че азербайджанците не биха приели да бъдат снимани и биха пазили ревностно личното си пространство. Всъщност обаче те са отворени за комуникация, позволяват да бъдат снимани и създават усещане за хора, които нямат излишни тревоги и стрес.

Служителки на хотелите дори изразяват учудването си как гостите от ЕС поръчват масово кафе на закуска, докато в Азербайджан, както и в други страни от региона, се спазва традицията да се пие чай. Детайлът е показателен: европейците сме по-скоро невротични, чувстваме се напрегнати и под стрес, докато азербайджанците не само са спокойни в живота си, но имат и самочувствие на хора със силна култура. Баку може да предложи много подобни срещи.



Фонтанът пред държавната филхармония

ПОД ЗВУЦИТЕ НА сватбения марш

автор: **Татяна Явашева**

Вълнуващо, необикновено, незабравимо, неповторимо, уникално, вълшебно, идеално, перфектно... това са все думи, които сватбените агенти използват, когато говорят за специалното събитие, което очакват да им поверите. Има тенденция бракът да се заобикаля, но въпреки това този бизнес все по-уверено си проправя път в България. Просто младоженците искат да спестят време, а и специалистите винаги по-лесно и бързо ще организират специалния ден, в

който те заедно със своите близки да чует Менделсоновия марш. Сватбените агенции стават все повече, но и пазарът прави естествен подбор и една по една отпадат онези от тях, които не се придържат към високи професионални стандарти. Така все повече този бизнес започва да придобива очертанията на специфична индустрия.

Добрите професионалисти не са специалисти по всякакви специални събития, а те се фокусират върху всичко за



сватбата. Съобразяват се и с последния каприз на своите клиенти, внимателно планират, държат на всеки детайл, преценяват възможните рискове в организацията на събитието и се стремят всичко да е като по ноти. При тях клиентите обикновено не се връщат, но това съвсем не означава, че то е защото работят така, че да не се видят повече. Просто специфика на бизнеса.

Чрез две дами, които управляват сватбени агенции, ще надникнем зад кадър в един привидно романтичен бизнес.

.....

**БИЗНЕС, КОЙТО СЕ
СЪОБРАЗЯВА С ВСЕКИ КАПРИЗ
НА КЛИЕНТИТЕ, НО ВЪПРЕКИ
ТОВА ТЕ ПОВЕЧЕ НЕ СЕ ВРЪЩАТ**



Петя **Вълкова**, собственик на Perfect Event:

Имаме индивидуален подход към всяко събитие

Г-жо Вълкова, вече девет години сте сватбен агент, собственик сте на сватбена агенция. Как започнахте?

- Един ден се събудих с мисълта да започна да работя за себе си и това да е нещо, която ме зарежда, което ми харесва, прави ме щастлива и виждам резултата веднага. Завършила съм телевизионна журналистика в СУ „Св. Климент Охридски“. Професионалният ми опит е изцяло в сферата на забавленията - телевизия, кино, концерти, ПР и организиране на събития в музикална продуцентска компания. Беше логично продължение да създам агенция за организиране на събития. Опитът на всяка от длъжностите, които съм заемала, и сега ми помага много в работата. Личностните качества, които задължително трябва да има всеки, работещ в сферата на събитийния мениджмънт, са организираност, креативност, умения да управляваш екип, умение да взимаш решения и да носиш отговорност при форсмажорни обстоятелства. Тези качества или ги имаш, или не.

Те не се създават в колеж или университет.

- С какво тази работа ви спечели и ви накара да ѝ се отдадете?

- Сватбата е доста специфично събитие. То е твърде лично, интимно и има доста особености, които трябва да се изпълнят, за да стане перфектно, така че и клиентите, и гостите

да са доволни. Обичам да работя с хора, но към тях не прилагам бизнес подход, а по-скоро приятелско отношение. И всъщност това най-много ми допада. С голяма част от клиентите след приключване на тяхната сватба запазваме отношения, виждаме се често. Едни от най-добрите ми приятелски двойки са именно бивши клиенти. С едните вече 9 години имаме страхотно взаимодействие и дори децата ни са приятели. Но това, което ми дава сили и желание да продължавам да работя, е моментът, в който булката влиза в залата. Само един поглед върху грейналото ѝ лице е достатъчна награда за перфектно свършената работа.



ЧРЕЗ СВАТБЕНИЯ АГЕНТ КЛИЕНТИТЕ ПОЛУЧАВАТ ОПИТ, ЗНАНИЯ, СЪВЕТИ И ПЕЧЕЛЯТ ВРЕМЕ, КОЕТО Е ПАРИ

- Днес съветвате при избор на сватбен агент младоженците да се доверяват на агенции с опит. Но как в началото при липсата на опит печелехте клиенти, за да го натрупате?

- Може би разковничето беше в това, че имаме индивидуален подход. И тогава, и сега.

- Как в рамките на изминалите девет години се промени сватбата, колкото и различна да е всяка от



тях? А организацията ѝ?

- Логично е тенденциите в сватбите да следват онова, което е модерно на Запад. Вкусът много се промени. Ако преди масово се правеха сватби с балони и изкуствени цветя, то това вече е в миналото. Една от задачите на агенциите е да възпитаваме вкуса на клиентите, да им покажем, че има различни и нови неща. Хубавото е, че в интернет има много информация, идеи, снимки. Всичко това улеснява клиентите да решат какъв тип сватба искат - като декорация, но и като тема и локация. В организационно отношение мнозина се стремят да избягат от рамката „типична сватба“ и искат нетрадиционни неща – като място, тема, липса на ритуали или вмъкване на интересни елементи. Това прави сватбения ден още по персонализиран.

- Кои са за вас силните страни на този бизнес и кое в него е „камъчето в обувката“?

- Трудно бих могла да определя кои са силните страни, защото сватбеният бизнес е доста специфичен. А „препъникамъчето“ може би е това, че клиентите не се връщат. Те могат

да те препоръчат на някой близък, на приятел, но всеки е различен и подходът е индивидуален.

- Казвате, че клиентът обикновено не се връща при вас. Как компенсирате този недостатък?

- Просто обръщам фокуса и не го приемам като недостатък. Всеки следващ клиент идва с изискванията и желанията си, с предпочитанията си – и е ново предизвикателство за нас. Отнема известно време да го опознаем, да разберем какво харесва, какво иска, но оттам нататък е много лесно.

- Колко скъпа е услугата, която предлагате, и защо тя си струва цената?

- Цената варира и е относителна. Не бих определила услугата като скъпа. Тя се определя въз основа на броя елементи, време за изпълнение и обем на работата, както и на поетите отговорности и задължения. До голяма степен колко ще струва цялата сватба, зависи от младоженците. Защото те могат да решат дали да наемат фотограф, който струва 700 или 1700 лв. За мен най-важно е правилното бюджетиране и разпределя-

нето на средствата по приоритети. Услугата си струва, защото плащайки на сватбен агент, получаваш опит, знания, ноу-хау, съвети, които обикновено са трупани с години. Печелиш време. А днес времето е пари.

- Ще споделите ли тайната на перфектното сватбено събитие, организирано от Perfect Event?

- Индивидуален подход към всяко събитие. Стремим се да организираме всяко събитие така, сякаш го правим за себе си – влагайки сърце и душа. С всяко наше събитие защитаваме името и марката „Пърфект ивент“.

- Кой за вас е измерителят за собствения ви професионален успех?

- Показателно е, че вече 9 години сме на пазара и голяма част от ангажиментите ни идват след препоръка от стари наши клиенти. Ползваме се с позитивно отношение и мнение от страна на колегите в бранша. И най-важното за нас е благодарността на щастливите младоженци в сватбения им ден, а и след като събитието е приключило.



Анна **Баялцалиева**, управляващ партньор на Wed Etiquette:

Планираме всичко до най-дребния детайл

Г-жо Баялцалиева, вече три години ръководите сватбена агенция. Как се насочихте към този бизнес?

- До идеята за проекта Wed Etiquette стигнахме заедно със съдружничката ми Радостина Шейх, която е и съосновател на сватбения салон Atelier Ivoire. Аз съм сертифициран експерт в областта на събитийния мениджмънт, специализирала съм сватбено планиране във Wedding Planning Institut и съм магистър по международен бизнес. Нашата сватбена агенция беше продължение на дългогодишни усилия и опит, както и на достатъчни познания в сферата на сватбената индустрия, които ни позволиха да превърнем идеите си в успешен бизнес.

- С какво тази работа ви изненадва всеки ден?

- Стараем се да няма изненади. Не може да си позволим да възникнат непредвидени ситуации и затова планираме всичко в най-малък детайл. Управлението на всяко събитие е свързано и с известно предвиждане на всеки възможен риск. Опитът ни помага винаги да намерим адекватно решение.

- В какво най-общо е спецификата на тази индустрия?

- Сватбената индустрия в България, ако изобщо може така да я наречем, няма нищо общо с тази на Запад, в САЩ, Индия или Русия. Мащабите са малки, но се наблюдава



© Васил Николов

положителен тренд на развитие, особено в последните няколко години. Сватбеният ден се приема не просто като тържество, а като запомнящо се събитие, на което трябва да се обърне особено внимание. Същевременно се организират все повече специализирани сватбени изложения. Голяма част от професионалистите в сватбените услуги се обединяват в браншови организации и асоциации, с цел да създадат общи високи стандарти за работа. Но в крайна сметка самите клиенти развиват индустрията, защото са добре информирани и имат високи изисквания.

- Каква е конкуренцията? В какво е предимството на вашата агенция?

- За нас конкуренцията е градив-

на. Следим работата и поддържаме отношения с няколко конкурентни компании, като постоянно обменяме идеи и опит, за да се развиваеме заедно. Учим се от добрите практики. Но като цяло твърде ограничен е броят на агенциите, чиято работа отговаря на представите ни за качествени услуги, тъй като малка част от т. нар. сватбени агенции възприемат дейността си като бизнес, а не просто като хоби или възможност за допълнителен доход. Бизнес е, когато инвестираш голяма част от времето и ресурсите си, за да се наложиш като име. Когато проучваш, анализираш и реализираш възможности по начин, който да работи за теб. Когато постоянно развиваш идеите си, за да предложиш нови и различни решения на своите клиенти. Ние не се състе-

заваме с другите агенции и нашите клиенти ни избират заради личното отношение и индивидуалния подход към всеки детайл. Работим в екип и то само с добри професионалисти.

- Сватбата е твърде личен момент, но какъв е чарът да си част от сватбената индустрия?

- Бизнесът ни се отличава със своя положителен емоционален заряд. В това е и чарът - да си част от най-съкровени моменти в живота на хората, но се иска да разкриеш индивидуалността на всяка двойка и да организираш специалното събитие по неповторим начин.

- Коя е най-нестандартната поръчка, която сте получавали?

- Привърженици сме на максимата, че който иска, намира начин, който не иска, си търси оправдание. Работим извън общоприетото масово разбиране и за нас няма невъзможни неща и невъзможни проекти. Затова е трудно да категоризирам някоя от сватбите ни като нестандартна. Стремим се всяко събитие да е уникално, както различни са нашите клиенти.

- Работите на територията на цялата страна. Как успявате да създадете перфектна организация на всяко ново и за вас място?

- Добрите сватбени локации в България не са чак толкова много и с повечето от тях вече имаме изградени професионални отношения. Нашите клиенти идват с очаквания да им предложим оптимално решение в рамките на техните изисквания и разчитат на нашата препоръка и опит. Ако все пак се наложи да работим на непозната локация, то преди да преминем към договорни отношения, отделяме необходимото време, за да проучим съответното място. Събираме обективна информация, като обменяме опит и с колеги от бранша, преценяваме плюсовете, минусите и възможните рискове, след което задължително правим оглед на локацията, поставяме изискванията си към мениджмънта и чак след това фиксираме всички уговорки в договора. Няма места, на които да не можем да работим, но има такива, които не съответстват

на стила и на разбиранията ни за предоставяне на качествени услуги, и се стремим да ги избягваме.

- В какво е тайната на перфектния сватбен ден и в какво - на успешния брак?

- Перфектният сватбен ден е в това да го изживееш пълноценно, отдавайки се на емоциите и на всеки специален миг, без да имаш притеснения или страхове. Когато си възложил планирането, организацията и контрола върху събитието на екип от професионалисти, за теб остават единствено приятните моменти. Колкото до тайната на успешния брак, за мен тя е в постигането на хармония и баланс.

- Какво е за вас успехът и как го постигате във всяко специално събитие?

- Успехът за мен е удовлетворението от добре свършената работа. След всяко събитие разчитаме на обратна връзка от нашите клиенти и досега тя е само положителна. Да си успешен означава да създадеш разпознаваем почерк на работа, който да наложиш като тренд, и заради който клиентите да ти гласуват необходимото доверие. Това се постига с много упоритост и постоянен стремеж към развитие. Останалото, разбира се, са хората в екипа, но когато работиш с професионалисти, е лесно.



**ЗА НАС НЯМА НЕВЪЗМОЖНИ НЕЩА,
ИНВЕСТИРАМЕ ВРЕМЕ И РЕСУРСИ И
ПОСТОЯННО ПРЕДЛАГАМЕ НОВИ РЕШЕНИЯ**

ДУБАЙ ЩЕ ИЗЕНАДА
ТУРИСТИТЕ С ПОРЕДНОТО
ПРИРОДНО ЧУДО В ПУСТИНЯТА

Фото ZAS Architects и Curio

ХОТЕЛ С ТРОПИЧЕСКА ГОРА

ДИЗАЙН 124

Това са двете
47-етажни кули
на новия хотел



автор: **Мария Недева**

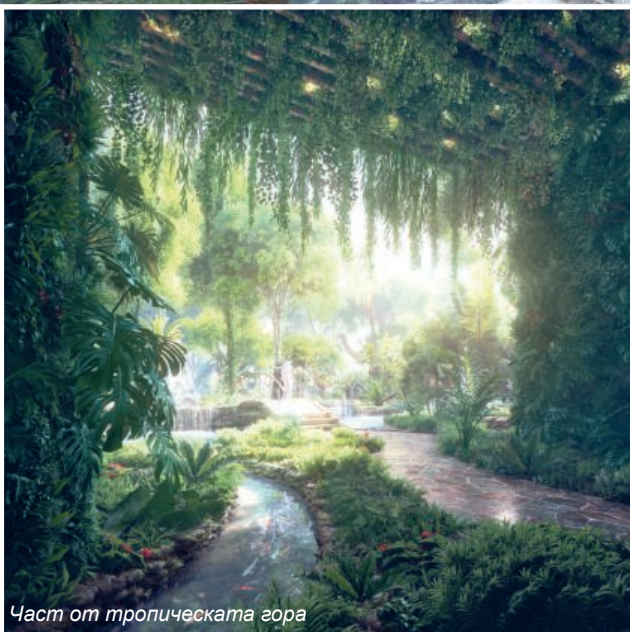
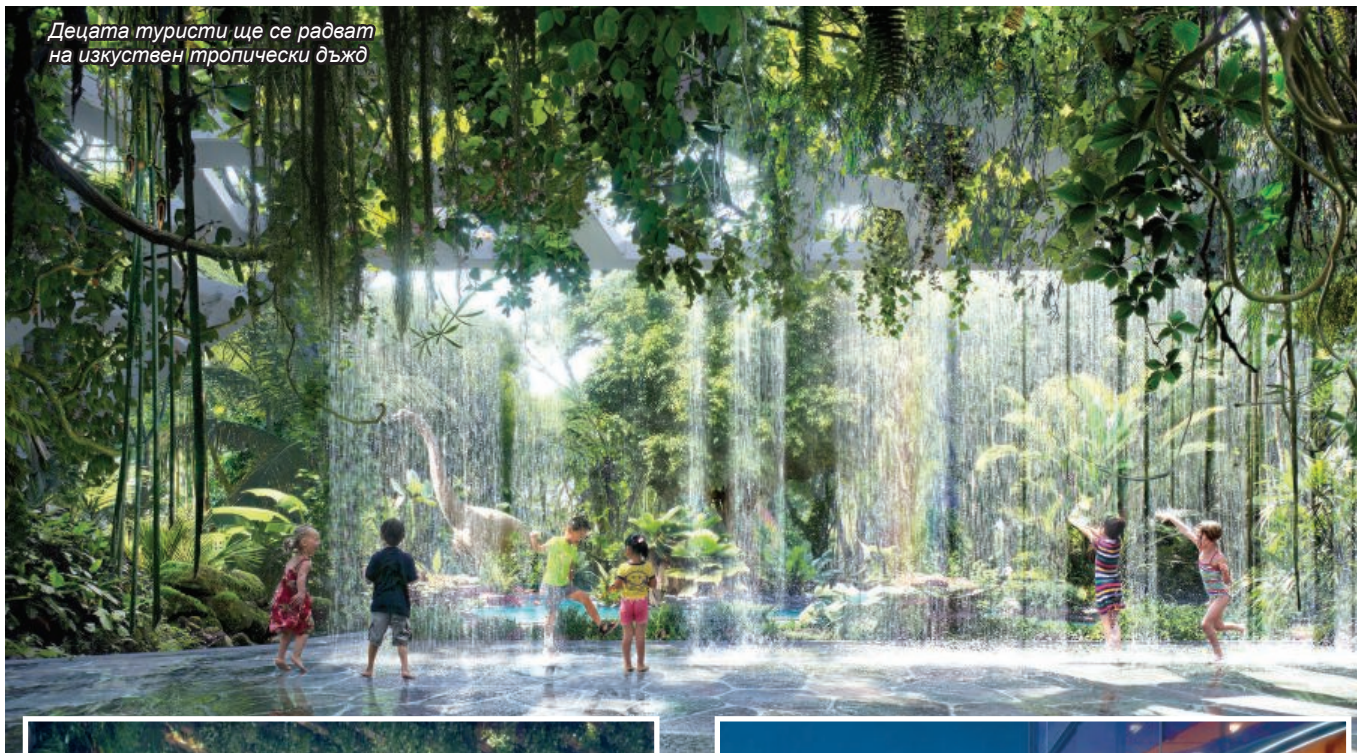
Дубай вече има славата на място, преборило природата, след като е дом на най-забележителните сгради и изкуствени екзотични острови. Емирството, което е като магнит за жадни за красота туристи, вече има проект за създаване на изкуствена гора в луксозен хотел.

Хотел от веригата „Rosemont Hotel Dubai“ има изготвен проект за закрыта тропическа гора, която да бъде разположена на около 7000 квадратни метра. Тя ще бъде първата подобна в Близкия изток. В нея ще бълбукат потоци и водопади. Всичко това трябва да е готово през 2018 г. и да радва туристите, които имат възможност да си позволят подобен разкош.

Лъскавата сграда ще има плаж с пясък и стъклен басейн, в който ще плуват екзотични морски животни. Комплексът ще включва две кули – едната ще бъде хотелът, а в другата ще бъдат частни апартаменти. Сградите имат по 47 етажа. Проектът е изчисляван на 550 милиона долара и ще бъде изпълнен от ZAS Architects.

Ясно е, че щом гората е тропическа, то в нея трябва да има и обилен дъжд. Тя по-скоро ще прилича на тропиче-

Деца туристи ще се радват на изкуствен тропически дъжд



Част от тропическата гора

ска гъста джунгла с потоци, водопади, дървета, огромни аквариуми, изкуствен плаж и дори водопад. Футуристичният терариум ще използва рециклирана вода, събрана от конденз, за да наподобява максимално влажния климат на истинските тропически гори. И, разбира се, всичко това ще бъде гарнирано с класически инфинити басейн, окачен над улиците на Дубай.

Всички тези красоти ще се намират някъде измежду 47-те етажа на две кули. Като екстри към тропическите гори и плувния басейн, хотелът ще включва боулинг зала, кино, 3D анимация, няколко ресторанта. В изкуствения аквариум пък ще плуват истински акули. Дали това е мания за величие на шейховете, или просто поредното чудо, което има за цел да привлече повече туристи с изтънчен шик? Предстои да видим. Хотелът ще бъде управляван от Hilton Worldwide чрез марката й Curio.



Обвивката на изкуствения панорамен басейн ще бъде обсилана с безброй светещи звездички



Паркингът ще е потопен в зеленина



CORAVIN

НАЙ-ДОБРОТО ЗА ВИНОТО

Технология за ценители, единствена по рода си, предлагаща перфектно съхранение на любимите ни вина – това е Coravin, без съмнение най-доброто нещо, което се е случвало на виното.

Уредите Coravin ни позволяват да пием вино на чаша, от която и да е бутилка с коркова тапа, без да я отваряме и без риск от оксидация.

Мнозина го наричат тирбушон от Космоса. Напълно заслужено, защото благодарение на системите Coravin пред нас се разкрива цял свят, изпълнен с възможности за дегустиране, експериментиране и опознаване на виното, както никога досега.

Системите Coravin са подходящи както за домашна употреба – за дегустации и организиране на винени вечери с приятели у дома, така и за професионална – в ресторанти, барове, дегустационни, където често срещан проблем е бедният асортимент, който повечето заведения предлагат откъм вино на чаша. С Coravin този проблем е решен, тъй като клиентът има възможността да се „разходи“ из цялата винена листа, да опита качествено вино на чаша и да обогатява винената си култура.

Технологията за работа с уреда е лесна и иновативна. Игла пробива корка, инжектира инертен газ аргон – без вкус, цвят, мирис и без опасност да влезе в кон-



·
·
·
·
·
·

ТЕХНОЛОГИЯТА ПРЕДЛАГА ПЕРФЕКТНО СЪХРАНЕНИЕ НА ЛЮБИМИТЕ НИ ВИНА

такт с виното, като запълва пространството от излятата течност, а с изваждането на иглата малката дупка в тапата се запечатва, тъй като коркът има пореста структура и способността да възстановява първоначалните си размери. По този начин се елиминира наличието на въздух и оставащото вино в бутилката може да се съхранява с години. Освен това уредът не изисква никаква поддръжка, а към него се предлагат и различни аксесоари, като игли за бързо наливане (подходящи предимно за заведенията), игли за стари вина на възраст над 10 години, подходящи за любители и колекционери, както и най-новите premium игли, които не позволяват попадането на корк в чашата.

От две години Coravin е най-добрият приятел на всички ценители на виното по света, а от няколко месеца е достъпен и за българските винени любители.

Свобода на избора. Нови хоризонти в разбирането и опознаването на виното. Това е Coravin – безупречен и достъпен. Защото няма място за компромис, когато става дума за любимите ни вина.

Синерджи ЕООД

Официален вносител на Coravin™ за България

М: +359 876 261 721 | Е: coravin@sinergy.bg

<https://www.facebook.com/CoravinBulgaria/>



ДА СЛОЖИМ СТРЕСА ПОД КОНТРОЛ

НОВ ТЕРАПЕВТИЧЕН
МЕТОД
ПОЗВОЛЯВА
ДА РЕШИМ
ОПРЕДЕЛЕНИ
ЗДРАВΟΣЛОВНИ
ПРОБЛЕМИ И
ДА ПОСТИГАМЕ
ВИСОКИ
РЕЗУЛТАТИ В
РАБОТАТА И В
БИЗНЕСА



Биофийдбек тренингите са безлекарствен способ да излекуваме болести, с които лекарите не успяват да се справят, уверява доц. д-р Стоян Везенков

автор: Яна Колева

ЗДРАВЕ 128

Компютърът днес има какви ли не функции, той вече може да оцени и емоционалното състояние на всеки. Това става с така наречен биофийдбек апарат със сензори, които се поставят на ръцете, а на екрана се получава обективна информация за състоянието на процесите в тялото. Черно-бели картинки и цветни изображения свидетелстват какво ви е отътре. Оттук насетне, ако наистина се налага, може да предприемете следващата стъпка и да поставите под контрол амплитудите в настроението, да сложите край на необяснимите паник атаки, но също и на заболявания, с които лекарите не са успели да се справят.

Аларма

Натоварването на нервната система, когато организъмът е под стрес, се отразява по различен начин на физиологията на всеки човек. В ситуация, в която трябва да се реши сложна задача, да се поеме риск или да се вземе важно решение, вътрешният баланс се нарушава. И когато външният натиск е по-голям от способността на човек да се справи – се появяват конкретни нежелани симптоми. Те са алармата на тялото, че то не е в състояние да поддържа вътрешното равновесие на системите. Когато не се вземат необходимите мерки, проблемът се задълбочава и това води до усилване на симптомите. Така човек попада в порочен кръг, който влияе негативно на здравословното му състояние и някъде нещо „прегаря“.

Обратна връзка

Технологиите за биологична обратна връзка, или биофийдбек, се прилагат с голям успех при управлението на

стреса. Ефектът е, че водят до подобряване на представянето в бизнеса, в изкуството и дори в професионалния спорт, уверява доц. д-р Стоян Везенков от „Неофийдбек“ – компания, която разработва, прилага и развива ЛОКУС терапията и биофийдбек методите като безлекарствени подходи за саморегулация на процесите в човешкия организъм.

Без хапче

ЛОКУС терапията е система за трениране на естествените способности на организма за саморегулация. Биофийдбек тренингите пък са инструмент, който позволява да учим за себе си и да осъзнаем неща, които нашето тяло вече знае – как да действаме, как да чувстваме или дори как да се излекуваме, ако слушаме своето тяло. Чрез биофийдбек технологиите може да развием способността да чуваме сигналите, идващи от истинската ни сърцевина. Чрез тренинги за промяна на навичките може да хванем в свои ръце „юздите“ на собственото си здраве и да си върнем комфорта. Този метод не ползва хапчета, но и не е вълшебното „хапче“, чрез което с лекота се отстранява всеки проблем. Напротив, цената на високите постижения е да се положат определени усилия, за да се предпазим от „прегарянето“ в работата.

Накъде

Този терапевтичен метод дава добри резултати и затова намерението на „Неофийдбек“ е да развие франчайз. Така ще бъдат обучени повече специалисти и тези тренинги ще добият по-голяма популярност. Според д-р Везенков тялото е нашият учител. То е саморегулиращо се чудо, което трябва да опознаем, ако искаме да живеем с удоволствие.

БЕЗ СТРАХ ОТ ОГЛЕДАЛОТО

Страхувате се от огледалото? Опитвали сте с диети и спорт да подобрите контура на тялото си, но това не дава желания резултат? CoolSculpting е идеалното решение за бърза и видима промяна. Иновативният метод, разработен от учени от Харвард, трайно редуцира мастните клетки и оформя тялото чрез... замразяване. С него замразените мастни клетки кристализират и „умират“, без това да уврежда останалите клетки в тялото.

Процедурата е единствената подобна, одобрена и сертифицирана от американската служба за контрол на лекарствата и медицински изделия FDA. Методът е неинвазивен, безболезнен и безвреден. Терапията се прилага върху конкретни зони, определени в консултация с медицинско лице от CoolSculpting. Резултатите са видими след 3 седмици, а постигането на търсения ефект е индивидуално в рамките на 10 седмици. Всяка процедура елиминира около 30% от подкожните мазнини в третираната област и трае час. CoolSculpting апаратът извайва тялото Ви, докато лежите на удобен стол, наслаждавате се на напитки, преглеждате списание, отговаряте на имейли.

Повече от 4 милиона мъже и жени по света трансформираха успешно контура на тялото си – бързо, лесно и безопасно.

Подходящ ли е CoolSculpting за Вас? Научете повече на Вашата безплатна консултация в CoolSculpting Център София.



Миглена **Ангелова**, посланик на бранга CoolSculpting в България:

Не съм от хората, които си правят процедури за разкрасяване. Занимавам се с йога и съм доволна от тялото си, но като всяка жена имам някои забележки. CoolSculpting е това, което винаги съм искала - безболезнена, безрискова, неинвазивна авангардна технология, която действително скулптира тялото и то така, както бих го оформила самата аз, ако можех. В CoolSculpting се запознах с чудесен екип от специалисти, на които може да се довери и най-недоверчивият човек като мен. Прочух задълбочено всичко: технологията е сертифицирана от FDA - най-стриктната ин-

ституция за контрол на подобни процедури, хабилитираните медицински лица в CoolSculpting Център София са преминали обучение от производителя на технологията, подробно се осведомих за евентуалните рискове или противопоказания за здравето. После спокойно се подложих на процедурата и вече с удоволствие се оглеждам в огледалото. Как да не обичаш XXI век и хората, които внасят световните авангардни технологии в България!

Запазете безплатна консултация на

0800 20 215

info@coolsculpting.bg

www.coolsculpting.bg

София, ул. "Велико Търново" 27-29



В ПАЛИТРАТА НА ЕЛЕГАНТНОСТТА

СТИЛ 130



Градина на разкоша

Още със старта на горещите дни, модната марка Mellini изпълва въображението на дамите с брилянтни цветове, вдъхновени от най-добрите образци на ботаниката. Женствените флорални принтове преплитат акварелни рисунки на рози и хортензии с ярки щампи на диви цветя, вишневи клонки и изящни ренесансови илюстрации.

Изчистените линии на моделите са подчертани от меки и ефирни матери, както и фини детайли като характерните за бранда метални ципове или стратегически разположени набори. Оставяйки неустоимото усещане за романтична изтънченост и нов рафиниран поглед към класическия стил.

: ЦВЕТОВЕТЕ НА ЛЯТОТО РАЗЦЪФВАТ В НОВАТА КОЛЕКЦИЯ
 : НА MELLINI С АРОМАТА НА РАЗКОШНИ РОЗОВИ ГРАДИНИ,
 : СВЕЖЕСТТА НА РАЙЕТАТА И СИЛАТА НА ЧИСТЕ ТОНОВЕ



Подчертан ефект

Любимият принт на лятото се отразява в новата колекция на бранда с пишно многообразие от цветове и ширини. Елегантните комбинации от райета обгръщат както роклите със свободна кройка балон, така и романтичните вталени силуети. Ключово внимание е отделено за дръзкия микс

на графичните щампи с фина дантела, волани и странични набори. Класическият морски тандем – райе в синьо и бяло, също заема своето достойно място в линията, наред с изящния ритъм на полупрозрачен тюл и дантелени бродерии.



Чисто вдъхновение

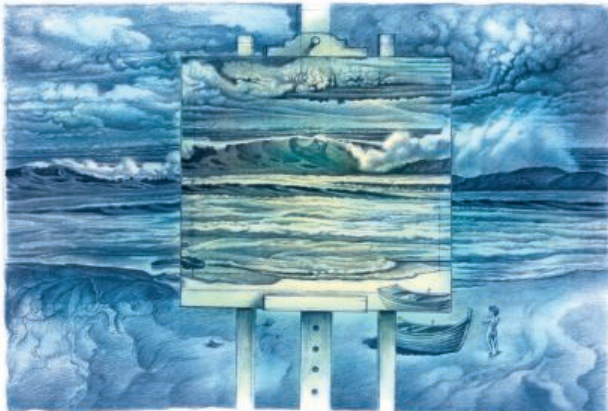
В актуалната комбинация тон в тон, Mellini преплита чистите нюанси на розово, синьо, зелено, виолетово, жълто и червено. Силата на палитрата варира според настроението - от нежните млечни отенъци на мента, карамел и ягодов сладолед, до ярките и вибриращи отблясъци на фуксия и

тюркоаз.

Резултатът е перфектен фон за женствените линии на силуета, деликатните детайли като фини шевове и сръзвания, сложно текстурираните материи и разкошната дантела.



Без заглавие - дигитален принт



На морския бряг - литография



Летят жерави





ИЗКУСТВОТО Е
НАЙ-ВИСШИЯТ ДИАЛОГ
МЕЖДУ ХОРАТА, ТВЪРДИ
ГРАФИКЪТ ПРОФ.
ХРИСТО СТАЙКОВ

В ОКОТО НА КОМАРА

автор: **Татяна Явашева**

Изкуството е моята същност и съдба. То служи не само за украса и ние, хората, които сме му се посветили, сме не просто апостоли на красотата. Във всяка моя творба има послание с много философски пластове, казва именитият български график проф. Христо Стайков. Всяко заглавие на работите му е своеобразен ключ към тяхното разбиране – По пътя на времето, Като насън, Пробуждане, Ускорено време, Безвремие, Да върнем времето... Проф. Стайков е получил признанието на своите колеги като майстор на графичната техника суха игла. И ето тайната на неговия майсторлък: „Така се задълбочавам в тази техника, че ми се иска с иглата да извадя окоото на комара“.

Път

Христо Стайков е завършил специалността „Илюстрация и графика“ в НХА в класа на проф. Веселин Стайков и проф. Петър Чуклев. Специализирал е графика и графични техники в Лайпциг и Берлин. Член е на секция „Графика“ на Съюза на българските художници. От 1997 г. е преподавател в специалност „Графика и композиция“ в НХА. Бил е завеждащ катедра „Графични изкуства“ и зам.-ректор на НХА.

Език

Изкуството, което проф. Стайков създава, е насочено към човека и той се стреми да покаже неговата същност: „Така трябва да градим нещата, че по нашите работи един ден социолозите да може да реконструират нашето време и да разберат какво ние сме чувствали и преживявали. Изкуството е най-висшият разговор между хората. Неговият език е универсален и затова то е отворено към всички“. Творческият диалог на Христо Стайков със зрителите се

опира на визуализиране в загадъчна атмосфера, към това се добавя и майсторското композиране, задълбочено в годините, твърди проф. Иван Газдов.

Пазар

За да иска някой да купи някое произведение, значи го харесва. Но когато художникът продава или подарява, неговото богатство, в което е вложил талант, усилия и емоции, се разпръсква. Ние, художниците, си плащаме скъпо, за да работим. За да види една моя литография бял свят, само моят труд не е достатъчен. Тя трябва да се отпечата от специалист, а това се заплаща. Неописуемо обаче е удоволствието да види всяко свое произведение в завършен вид, признава проф. Стайков. Но изкуството в България днес е пренебрегнато и той все още няма обяснение защо.

Плен

„Характерно за него е сюрреалистичното виждане към света. Специфичното усещане за пространството и времето също лъха от всичките му творби. От дете свикнах с мириxa на мастило вкъщи. Баща ми твърдеше, че който почувства мириxa на мастилото, няма как да се освободи от този плен“, казва неговата дъщеря доц. Десислава Христова, също преподавател по графика и композиция в НХА.

Посока

Наскоро проф. Стайков представи юбилейна изложба с изцяло нови графики и рисунки в галерия „Академия“. И увери: „Все още вървя по склона нагоре с изострена чувствителност към хората и живота. Разкрячен съм между новото и предишното време, когато имаше грижа за изкуството. За мен няма по-голяма красота от хубавата картина, но да разбираш изкуството е дарба“.



Възстановената джамия в село Хрисоху/Хирсофу на западното крайбрежие на Кипър

ЕТНИЧЕСКИ
РАЗДЕЛЕНАТА
ОТ 43 ГОДИНИ
СРЕДИЗЕМНОМОРСКА
СТРАНА
ОСЪЩЕСТВЯВА
НАЙ-УСПЕШНАТА
ЕВРОПЕЙСКА
ПРОГРАМА ЗА
ОПАЗВАНЕ И
ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ
НА КУЛТУРНОТО
НАСЛЕДСТВО

КИПЪР СПАСЯВА ЦЪРКВИ И ДЖАМИИ

автор: **Бранислава Бобанац**

Когато замлъкналата от години камбана на манастира „Апостолос Андреас“ тържествено заби, тя не само оповести връщането към живот на свято място. Звънът ѝ се понесе от най-североизточната точка на Кипър, от върха на полуостров Карпас в окупираните от Турция територии на острова, като знак, че двете общности в разделената страна, наранени от над пет десетилетия стракове и недоверие, могат успешно да работят и да живеят заедно. Доказателството е самото възстановяване на манастира, което е общо дело на кипърските гърци и кипърските турци. Неговата първа фаза (от общо четири) приключи с официална церемония през ноември миналата година. И пак заедно стотици християни и мюсюлмани се стекоха в този ден в него, за да приветстват отварянето му след продължилите две години

ремонтни работи.

Реставрацията на манастира „Апостолос Андреас“, един от символите на Кипър, е най-големият проект в уникалната програма, с която двете разделени кипърски общности заедно възстановяват общите си исторически паметници. Тя се осъществява от специално създадения двуобщностен Технически комитет за културното наследство, в който влизат по равен брой представители на кипърските гърци и кипърските турци, и Програмата за развитие на ООН – Партньорство

Първата фаза от възстановяването на манастира „Свети Пантелеймон“ приключи с официална церемония през май тази година





*След 40-годишна
разруха и 2 години
възстановителни
дейности
през ноември
миналата година
манастирът
„Апостолос
Андреас“ отново
бе отворен за
поклонници*

за бъдещето (UNDP-PFF), с финансиране от ЕС.

Това е и най-плодотворното сътрудничество между двете общности в Кипър, работещо за мира и обединението му. Успехите му се признават и извън границите на малкия остров. След 5 години действие – толкова навършва програмата през тази година, кипърският опит се възприема вече като **европейски модел**

за моста между миналото и бъдещето, между хора с различна етническа принадлежност и религия, който може да бъде изграден чрез културното наследство.

Точно към това ще се стреми и „Европейската година на културното наследство“ – под този знак ще премине 2018 г., реши през май тази година Съветът на Европейския съюз. „Европейската година на културното наследство 2018“ има за цел да засили ролята на културното наследство на континента за насърчаване на културното многообразие, икономиката и обществото, посочиха от Европейската комисия при обявяването на решението за нейното провеждане. Във фокуса ѝ ще са и многото социални и икономически ползи от него.

Над 300 000 души са пряко заетите в сектора на европейското културно наследство, а косвено с него са свързани близо 7.8 млн. работни места на континента – в туризма, транспорта, преводческите услуги, поддръжката и охраната на културните паметници, показва проучване на Европейската комисия. Затова и развитието на устойчивия туризъм, повишаването на заетостта и стимулирането на социалното сближаване чрез културното наследство ще са приоритет в дневния ред на годината. За проекти в тази насока Европейският парламент осигурява бюджет от 8 млн. евро.

Партньорите в кипърската програма вече обсъждат как най-добре да използват новите възможности, които ще даде тематичната година. „Европейската година на културното наследство безспорно ще ни помогне да популяризираме допълнително във и извън Кипър нашата работа и партньорство. Тя ще позволи на двубождностния Технически комитет да представи как опазването на културното наследство може и допринесе не само за физическото съхранение на историческите паметници, а по-важното - как то сближава общностите и така работи за мирния процес и изграждането на доверие“, коментира за списание „Икономика“ Тициана Зенаро, старшият програмен мениджър на ПРООН, която ръководи екипа в Кипър.

Програмата има какво да покаже. За петте години, откакто съществува, тя е осъществила общо 72 инициативи за поддръжка на исторически места на острова под надзора на двубождностния Технически комитет.

Първите реставрационни работи започват през 2012 г., предшествани от проведено 2 години по-рано проучване с помощта на Европейския съюз и ПРООН на над 2800 паметници с важно културно-историческо значение за Кипър. Това е първият мащабен преглед на състоянието на храмове и свети места на острова, които след турската инвазия и разделянето на страната през юли 1974 г. се рушат без поддръжка, използвани за други цели, оставени на „милостта“ на горещото средиземноморско слънце. Постигнатото политическо споразумение между лидерите на двете кипърски общности прави

„МИСИЯТА ВЪЗМОЖНА“

за спасяването от тотално унищожаване на безценни образци на общата история на острова. Възстановяването им е



Тициана Зенаро, старши програмен мениджър на ПРООН, заедно с двамата съпредседатели на Техническия комитет за културното наследство Такис Хаджидимитриу /вдясно/ и Али Тунджай, са „двигателят“ на успешната кипърска програма.

на „разменни начала“ - християнски църкви и манастири в окупираната северна част на Кипър, мюсюлмански молитвени места и джамии в контролираната от международно признатото правителство южна част.

Досега на 17 паметници на културното наследство на територията на целия остров е извършена консервация, структурна поддръжка или са възстановени. 10 обекта са в процес на реставрация в момента. Други 16 исторически места бяха проучени и в скоро време предстои и в тях да се предприемат интервенции. 15 културни паметници попадат в групата на малките проекти, които вече са се възползвали или скоро ще се възползват от финансирането от ЕС, изброиха за „Икономика“ от екипа на Тициана Зенаро.

Четири забележителни паметници на многовековната кипърска история и култура са мегапроектите за реставрация. Един от тях е прочутият манастир „Апостолос Андреас“, който бе в трагично състояние след 40-те години окупация. Реставрационните работи в него, които започнаха през септември 2014 г., станаха модел за междуетническо и между-религиозно сътрудничество. Те се извършват съвместно от кипърски гръцки и кипърски турски строителни компании, а необходимите средства от 5 млн. евро бяха осигурени поравно, по 2.5 млн. евро, от двете религиозни общности - от Църквата на Кипър и от администрацията на кипърските турци, която стопанисва всички религиозни обекти в северната част (Evkaf). Приключилата първа фаза от възстановяването бе на стойност 2.23 млн. евро.

През май тази година завърши първата фаза от консервационните работи и на манастира „Свети Пантелеймон“ в окупираните територии, който също е от четирите мегапроекта. Комплексът е много тежко разрушен, спешната стабилизация на църквата му бе оценена на 2 млн. евро.

Легендарната Фамагуста в окупираните територии също влиза в мегагрупата и е основният фокус на програмата тази година. Архитектурният комплекс на Венецианските стени, ограждащи стария град, е с изключителна историческа стойност. Един от най-интересните обекти в него - Кулата на Отело, известна и като Цитаделата, бе възстановена през юли 2015 г. и бе първият проект на Техническия комитет за културното наследство в източния кипърски град. Сега почти 3 млн. евро от европейските фондове ще дойдат за проектите на ПРООН за укрепване и възстановяване на стените на крепостта. Консервационни работи на Равелин / Земната порта, бастиона Мартиненго и стената между бастиона Арсенал и Морската порта започнаха през миналата и през пролетта на тази година и трябва да завършат до края на 2017 г.

Като много важно за Кипър бе оценено решението на Техническия комитет да бъдат реставрирани три църкви на признатата като малцинство в Кипър общност на маронитите, също в окупираните територии. След възстановителните дейности най-старата маронитска църква на острова от XV век в района на Кирения се върна при своите хора през април, а през май я последва още една маронитска църква.

И мюсюлманската общност ще получи реновирани свои свети места през тази година. Според програмата на Техническия комитет до есента трябва да са готови две джамии в района на Пафос, на западното крайбрежие на острова.

„Възстановяването става бавно, защото обектите са големи, както например е във Фамагуста. Освен това работим много прецизно, контролираме

ВСЕКИ КАМЪК

как се слага, защото паметникът трябва да се възстанови

така, че да се запази автентичният му вид“, подчерта за „Икономика“ Белгин Сакал, наш сънародник, член на Консултативния съвет към Техническия комитет за културното наследство. В съвета влизат експерти – архитекти, инженери, реставратори от двете кипърски общности, и Белгин е ръководител на технократската група на кипърските турци. Той е архитект и магистър по реставрацията, завършил е Университета в Анкара и има свое архитектурно бюро в северната част на Никозия.

На повечето обекти от програмата за културно наследство се извършва не цялостна реставрация, а структурна консолидация и поддръжка – целта е със спешни мерки да се запази паметникът да не рухне и да се предотврати понататъшното му влошаване, обясни Белгин. Всяка намеса обаче се прави само с оригинални материали от региона, с каквито е строено преди векове. За да намерят най-подходящия, същия камък за стените на Кулата на Отело – известния местен пясъчник, са проучили четири кариери в района на Фамагуста, каза Белгин. За сместа между камъните използват пясъчен материал от тях, за да има тя същия цвят, никога не слагат цимент. Не дострояваме, освен на малки участъци и само ако има риск паметникът да падне, уточнява още нашият архитект.

Цялата кипърска програма се финансира от Европейския съюз, който досега ѝ е предоставил почти 12 млн. евро. Това е най-голямата инвестиция в културното наследство в тази

част на Европа от много дълго време, казаха от Техническия комитет. Финансов принос, макар и не толкова значим, за реализацията на проектите имат Американската агенция за международно развитие /USAID/, Светият престол, кипърската фондация „Левентис“.

Финансирането на програмата е осигурено до края на 2018 г., но в момента ПРООН и ЕС обсъждат следваща фаза, съобщи за „Икономика“ Тициана Зенаро.

От Кипър до Косово - МОДЕЛ ЗА СТРАНИ СЛЕД КОНФЛИКТ

Кипърската програма за културното наследство се утвърди не само като спасителна за историческите църкви и джамии, а и като мисия на помирение и обединение между кипърските гърци и кипърските турци, защото общото им културно наследство е част от общата им идентичност.

„С Техническия комитет преодоляхме недоверието и взаимните обвинения как другата страна унищожава нашите исторически и религиозни паметници. Избрахме сътрудничество, а не конфронтация, показахме, че в Кипър ние всички можем да съществуваме съвместно с взаимно уважение и мир“, твърди Такис Хаджидимитриу, съпредседател на Техническия комитет за културното наследство от кипърската гръцка общност.

„От елемент на разделението културното наследство се



Българският посланик Христо Георгиев /третият от дясно наляво/ с двамата съпредседатели на Техническия комитет Такис Хаджидимитриу и Али Тунджай и представители на двете религиозни вероизповедания при откриването на ремонтираната църква „Свети Авксентий“ /„Агиос Авксентиос“/ в окупираната северна част на острова



Равелин/Земната порта е била основният вход за влизащите в средновековния град на Фамагуста от другите части на острова. Сложният комплекс е сред топ проектите за реставрация през тази година

превърна в елемент на изграждане на доверието. Ние не разглеждаме историческите паметници само като камъни и сгради. За нас тяхната истинска стойност е на градивни елементи на общото бъдеще въз основа на мира, толерантността и взаимното уважение“, убеден е Али Тунджай, негов съпредседател от кипърската турска общност.

„От създаването си през 2008 г. досега двуобщностният Технически комитет успя да промени и възприемането на културното наследство на острова - от символ на разделението в символ на единството. За ПРООН тази програма е много успешен модел и кипърският пример е от интерес за други страни в постконфликтен период“, е оценката на Тициана Зенаро.

Затова и представители на двуобщностния комитет са канени да споделят кипърския опит в многобройни международни конференции. В началото на юни те участваха в проведената в Брюксел Световна конференция по възстановяване /World Reconstruction Conference/, съорганизатори на която бяха Глобалният фонд на Световната банка за ограничаване на бедствията и възстановяване, Европейският съюз, ПРООН

Част от средновековната крепост на Фамагуста, във вътрешния двор на възстановената Кула на Отело

и други. През март кипърско участие имаше в регионалната конференция на ПРООН, посветена на ангажирането на общността и укрепването на мира в защитата на културното наследство, която се проведе в Прищина.

По модела на Кипър от миналата година подобен проект започна да се осъществява в Косово. Наречен „Изграждане на доверие чрез защита на културата в Косово“, той има за цел да укрепи доверието между общностите в страната при зачитане на културната им идентичност и наследство. Проектът се изпълнява от ПРООН с финансиране от ЕС.







РИНКОН

СЪРФИНГ МЕКАТА НА ПУЕРТО РИКО

ОСВЕН РАЗНООБРАЗИЕ ОТ
ВОДНИ СПОРТОВЕ ПРЕЗ ЦЯЛАТА
ГОДИНА, ГРАДЪТ ПРЕДЛАГА
УНИКАЛНА ВЪЗМОЖНОСТ ЗА
**НАБЛЮДЕНИЕ НА МИГРАЦИЯТА НА
ЗАСТРАШЕНИТЕ ГЪРБАВИ КИТОВЕ**

© Wikimedia

ПЪТЕШЕСТВИЕ 142



МОРСКИЯТ ФАР



автор: **Преслава Георгиева**

Град Ринкон е известен като „градът на красивите залези“ и „сърфинг столицата на Пуерто Рико“. Разположен в най-западната точка на страната, той е сгушен между планината Ла Кадена и поредица плажове, които гледат към Атлантическия океан на север и към Карибско море на юг.

Историята на града започва с първите жители, а именно племената таино – мирни хора, които се занимавали със земеделие, лов и риболов. През 1493 г. тук за кратко спира Христофор Колумб. 500 години по-късно, по време на празненствата по повод годишнината от откритието на Колумб, гостуващ испански капитан пита една от местните дами могат да бъдат открити коренните жители на Ринкон. Тя отговаря „Никъде, изглежда, че вие (испанците) ги убихте до един по време на свето управление“. И действително, доказателства за коренното население могат да бъдат открити единствено в археологическите находки и ДНК-то на повечето пуерториканци.

По време на испанската колонизация в началото на XVI век плодородните крайбрежни полета на Ринкон се превръщат с плантации за захарна тръстика. Испанците довеждат тук африкански роби и въпреки законите, защитаващи местното население, не малка част от индианците таино също били подложени на принудителен труд. Епидемиите от европейските инфекциозни заболявания, от друга страна, водят до огромна смъртност сред племенното население.

Често се приема, че името на града идва от испанската дума „gipson“ (ъгъл) заради местоположението му в едно закътано ъгълче на северозападния бряг на Пуеро Рико, където Атлантическият океан се среща с Карибско море. Истината обаче е, че градът, основан през 1770 г., носи името на Дон Гонсало де Ринкон, по молба на признателното местно население.

Според легендата Дон Гонсало бил иконом в къщата на Дон Томас Кастейон - собственик на захарна фабрика и ферма, в която работели 100 роби. Когато умира, Дон Томас завещава голяма част от земите си, заедно със 150 златни песо,



ВЕЛИЧЕСТВЕНИТЕ ВЪЛНИ НА РИНКОН

на любимия си иконом Дон Гонсало де Ринкон. Той, от своя страна, позволил на множество бедни семейства да построят къщи върху завещаните му земи и на 27 август 1700 г. именно тези семейства искат разрешение да основат град с пет предградия в чест на Дон Гонсало с името Санта Роса де Ринкон. По-късно градът става известен само като Ринкон, а понастоящем броят на предградията вече е 10.

В началото на XIX в. Ринкон бил често атакуван от английски и френски нашественици, корсари и пирати, които плячкосвали и убивали наред. Затова на най-високия връх над океана била изградена наблюдателница. Легендите разказват, че най-известният местен пират Роберто Кофреси, който много обичал Ринкон, е заровил безчетните си богатства именно по бреговете и хълмовете на града. След края на пиратската епоха животът в града става тих и спокоен, с изключение на някои дребни контрабандни дейности. През 1986 г. близо до бреговете на Ринкон е открит корабокрушил кораб от XVII в., на борда на който имало куп непокътнати исторически артефакти, включително и една от най-внушителните астролабии, откритвани някога.

През 1893 г. испанците построили фар в най-западната точка на острова, за да предупреждават преминаващите кораби за простиращите се с километри плитки рифове. През 1898 г., след четиристотин години испанско управление, американските войски нахлуват в Пуерто Рико, създават военно правителство и го правят притежание на САЩ. Под новото управление животът в Ринкон продължава да бъде идиличен и спокоен, и макар английският да става официален език на колонията, местните жители продължават да говорят испански и успяват да запазят местните обичаи и култура. През 1917 г.

пуерториканците стават американски граждани. В разгара на икономическата депресия през 30-те години и по време на Втората световна война повечето млади мъже са принудени да напуснат Ринкон или за да работят в чужбина, или защото са мобилизирани в американската армия. Затова и между 1899 г. и 1970 г. населението се увеличава с едва 2500 души, достигайки 9094. Понастоящем в Ринкон живеят около 15 000 човека.

Пуерто Рико е свободно асоциирана към САЩ държава. Този особен статут означава, че гостите на Пуерто Рико са на американска земя, техните домакини са американски граждани и в случай, че идват от държава извън американските територии и притежания, се нуждаят от виза.

През 50-те и 60-те години на XX в. в Ринкон започва развитието на туризма. Първият визионер, който вижда потенциала в индустрията, е Рубен Каро, който по онова време бил учител, а по-късно заслужено застава на кметския пост. През 1968 г. тук се провежда Световното първенство по сърфинг и това буквално поставя Ринкон на световната карта, защото



ПОГЛЕД КЪМ ОСТРОВ ДЕСЕЧЕО



КАТОЛИЧЕСКАТА ЦЪРКВА

действително дотогава градчето не може да бъде открито на някои карти. След първенството една част от сърфистите решават да останат тук и започват да канят свои приятели. Някои от тях стартират бизнеси, разбира се, свързани с туризма, и въпреки притесненията на местните жители относно нарастващата колония от „гринго-хипита“, последните останали напълно неутрални по отношение на местните дела и успели напълно да се впишат в местния лайфстайл.

Сърфингът не само прави Ринкон известен, но го превръща в целогодишен курортен град. Зимата е силният сезон за сърфинг и наблюдение на китове. Ако не карате сърф, в южната карибска част ще откриете красиви плажове със спокойни води, идеални за плуване или за ставация все по-популярен педалбординг. Всички хотели, места за настаняване, плажове и ресторанти са изпълнени с туристи и градът предлага забавления и активности за всеки вкус: скуба дайвинг в близост до остров Десечео, шнорхелинг, конна езда, дълбоководен риболов, плаване, планинско колоездене, йога и масаж, плуване и разходки по плажа.

През лятото Ринкон тотално променя облика си и се превръща в спокойно карибско селище, предлагащо тихи закътани плажове и спокойни води, в които сърфингът отстъпва



ПАЗАРЪТ В РИНКОН

пред шнорхелинга. Той е предпочитано място за уикенд почивки на хората от по-големите градове, а юли е най-активният месец, тъй като именно тогава повечето пуерториканци излизат в отпуска. Така че ако смятате да посетите Ринкон в разгара на лятото, ще трябва да направите резервацията си месеци по-рано.

Неотдавна общинското управление, начело с кмета на града, разработва стратегия за развитието на местния туризъм и успява да получи финансиране за инфраструктурни и капиталови подобрения, които имат за цел да създадат и поддържат по-голям интерес към Ринкон като уникална туристическа дестинация. Наскоро централната част на града бива изцяло обновена и сега се радва на страхотни ресторанти, барове и места за забавления.

Четири са основните туристически района в Ринкон. Първият – „Северният бряг“, е основната сърфинг дестинация през зимния сезон. Тук ще откриете традиционна сърфинг общност, малки хотелчета, ваканционни квартири, апартаменти под наем и частни имоти, както и бийч барове, ресторанти и множество целогодишни възможности за плажни и водни спортове и забавления, сред които параплаване, педалбординг и кайтсърфинг.



ПЛАЖЪТ С КУПОЛА



„Брегът на залезите“ обхваща морския фар, водния резерват „Tres Palmas“, още страхотни плажове за сърфинг, както и няколко чудесни ресторанта и места за настаняване. Плажовете около морския фар предлагат едни от най-величествените вълни в света. Драматично разположени в най-крайната точка на западния бряг, където Атлантическият океан се сблъсква с Карибско море, тук през зимните месеци между октомври и март теченията сътворяват спиращи дъха вълни. Това е и едно от най-подходящите места за наблюдение на китове.

Централната градска част е сърцето на Ринкон и неговият културен и бизнес център. Тук има немного, но качествени места за настаняване, огромно разнообразие от ресторанти, барове и магазини. Задължително е да посетите наскоро реновирания централен Пощад, където можете да похапнете в някой от елегантните ресторанти пред църквата.

Тук, разбира се, не липсват възможности за плажуване и водни спортове. Марината на Ринкон разполага с места за акостиране на лодки, с плаж, чиито спокойни води са идеално място за плуване през цялата година и с едни от най-известните ресторанти в града. Оттук тръгват и повечето екскурзии по вода.

Най-популярен сред местните жители е „градският плаж“, който предлага кристално чисти, спокойни води, подходящи за плуване, шнорхелинг и събиране на мидички или морски стъкълца. За множеството си посетители той осигурява паркинг места, обособени райони за пикник и всички необходими плажни съоръжения. Плажът става още по-атрактивен заради новооткрития пазар на занаятите със своите магазинчета, ресторанти и барове, разположени само на няколко крачки от пясъка.

„Южният карибски бряг“ е идеален за туристите, търсещи километри от осеяни с палми пясъчни плажове и спокойни карибски води, подходящи за слънчеви бани, плуване, разходки, шнорхелинг, каякинг и много други водни спортове. Тук ще откриете повечето от типично „курортните“ места за настаняване и забавления – хотели с изискани ресторанти, крайбрежни вили, разнообразие от плажни барове и кафенета.

Разбира се, Ринкон не предлага само плаж и водни спортове. На градския площад ще откриете католическа църква,

датираща от 1789 г. Не бива да пропускате да се разходите и до действащия морският фар „El Faro“ – една от ембемите на града - построен през 1892 г. Той се издига на 30 метра над карибския бряг и предлага фантастични гледки от наблюдателната си платформа. Тук ще откриете и богатата експозиция на морския музей, съдържаща множество артефакти, включително и тези от открития корабкруширал кораб.

Паркът „El Faro“ включва района около фара и е истински рай за сърфистите и любителите на китове. На разположение на туристите са телескопи, през които могат да се насладят както на морската шир, така и на незабравимите алено червени залези, с които е известен Ринкон.

Десечео е малък, отдалечен остров, разположен на 20-ина километра от западния бряг на Пуерто Рико. Въпреки че някога на него се укривали пирати и бандити, днес той е необитаем и е обявен за национален резерват. Достъпът до вътрешността му е забранен заради възможност от избухване на недетонирани снаряди, останали след учения и тестове, които американската армия провеждала тук. Остров Десечео е любима дестинация за дайвинг и шнорхелинг ентусиастите заради кристално чистите му води, осигуряващи видимост от над 45 м, богатата морска флора и фауна и красивите коралови рифове.

Пасажът Мона е канал между Пуерто Рико и Доминиканската република, през който всяка зима преминават хиляди мигриращи гърбави китове и е предпочитано място за любителите на внушителните морски бозайници. Музеят на сърфа в Ринкон предлага на посетителите си експозиция от над 100 винтидж дъски за сърф от 50-те и 60-те години на миналия век, както и разнообразие от сърфинг оборудване.

Гостите на града, които обичат изкуството, могат да посетят арт галерията „Тайната градина“, в която са изложени произведения на местни артисти и занаятчии, като част от тях могат да бъдат и закупени.

Ринкон очарова не само с прекрасния си климат, чисти води, красиви плажове, неограничени възможности за водни спортове и развлечения, но и с гостоприемството, добронамереността и толерантността на местните хора. Така че няма да сбъркате нито ако решите да прекарате ваканцията си в това малко късче от рая, нито ако решите да останете тук завинаги.



НОВО МЕНЮ *За ценители*



+359 886 700 269 | restaurant@este.bg
este-restaurant.com

Искам
всичко.
И... го искам
сега!



Кредитни карти от Fibank.
**Сега с нови,
по-добри условия.**



 **Fibank**
Моята банка

www.fibank.bg  [***bank \(*2265\)**](tel:*bank(*2265))

Период на промоцията: 13.03.2017-31.12.2017 г. вкл. С пълните условия на продукта и промоцията можете да се запознаете на www.fibank.bg, *bank (*2265) или във всеки клон на Fibank.

Protect your assets



Huvepharma EOOD
3^a Nikolay Haytov Str
1113 Sofia, Bulgaria
P +359 2 862 5331
F +359 2 862 5334

Huvepharma N.V.
Uitbreidingstraat 80
2600 Antwerp, Belgium
P +32 3 288 1849
F +32 3 289 7845

www.huvepharma.com

