

СПЕСТОВЕН
ЖИЛИЩЕН
КРЕДИТ



ВНОСКА

СПЕСТЯВАНИЯ

КОЛКОТО ПОВЕЧЕ СПЕСТЯВАШ, ТОЛКОВА ПО-МАЛКА ВНОСКА ПЛАЩАШ

За първи път в България – иновативен начин да изплатиш новия си дом, като запазваш спестяванията си и дохода от тях. Намаляваш лихвата и месечната вноска по кредита. Спестяваш – колкото пожелаеш. Свободно разполагаш със средствата си. Вече можеш да имаш и двете – и нов дом, и спестявания на сигурно място.

Стойността на лихвената отстъпка по кредита се актуализира ежемесечно от банката, съгласно сключения договор за кредит, в зависимост от салдото по сметки на кредитополучателя в Пощенска банка. Лихвената отстъпка се предоставя при наличност по сметки в банката над 1000 лв. ГПР е 7,44% при 60 000 лева кредит за 25 г. Необходима е застраховка на ипотеканото имущество, разходът не е включен в ГПР.

www.SavingLoan.bg | 0700 18 555

 **Postbank**
Решения за твоето утре

бр. 11 (31) ГОДИНА III

www.economymagazine.bg

ИКОНОМИКА

www.economymagazine.bg

ИКОНОМИКА

брой 31 / ноември 2013 г. / цена 5 лв.

*Mr. & Mrs.
Икономика
2013*





В СОФИЯ Е ПОДПИСАН ДОГОВОР.
В 10:30 СУТРИНТА
НА СЛЕДВАЩИЯ ДЕН
ТОЙ ВЕЧЕ Е НА WALL STREET.

.....

Като международни специалисти, всичко което ние правим е свързано с времето. Точно като при нашата услуга, която използва хеликоптер над Ню Йорк, да знаем как да спестим време, означава да можем да гарантираме експресната доставка на DHL до повече държави и територии от всеки друг.

Това е скоростта на жълтия цвят.

www.dhl.bg/bg/express

EXCELLENCE. SIMPLY DELIVERED 



Europe's Best Airline

America awaits you

Be part of hundreds of cultures, stories and memories with the airline that flies to all corners of America!



turkishairlines.com | 00359 2 947 40 07

A STAR ALLIANCE MEMBER

EUROPE'S BEST AIRLINE

TURKISH AIRLINES



Voted Europe's Best Airline 2013 at the Skytrax Passenger Choice Awards.

ИКОНОМИКА

БРОЙ 31
НОЕМВРИ 2013

Списание „Икономика“
София 1463
бул. „Витоша“ 72
Телефони: (02) 852 9699
(02) 852 9699

e-mail: office@economy magazine.bg

ИЗДАТЕЛ

BRAND MEDIA
BULGARIA

Изпълнителен директор

БОЯН ТОМОВ

Оперативен директор

ТАТЯНА ШУНЕВА

Главен редактор

НЕВЕНА МИРЧЕВА

Счетоводство

СОФИЯ СТРЕЛКОВА

Реклама и Маркетинг

ВЕСЕЛИНА КЪРТЕВА

ТЕОДОРА ЧАКЪРОВА

ЮЛИЯНА ВАСИЛЕВА

Редактор

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Автори

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

АТАНАС ХРИСТОВ

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

Дизайн

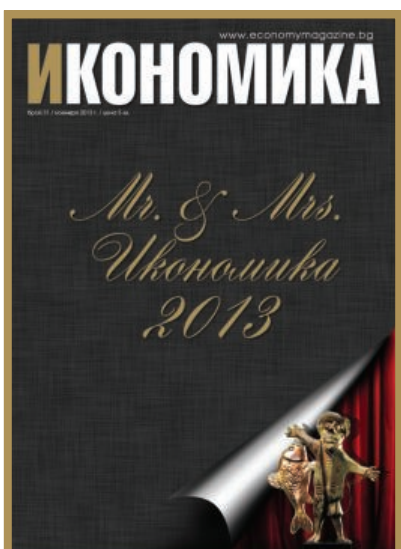
АНТОН КОВАЧЕВ

Печат

АЛИАНС ПРИНТ

Разпространение

„СТАНДАРТ НЮЗ“ АД



8

Апетити за туризъм

Време е да излезем от схемата браншът стихийно да се саморазвива



30

„Оскари“ за общинари

Kmeta.bg разгае първите награди „Кмет на годината 2013“



52

Трудният възход на добивната индустрия

Държавата и инвеститорите трябва да постигнат баланс на интересите



60

Нов живот за старата електроника

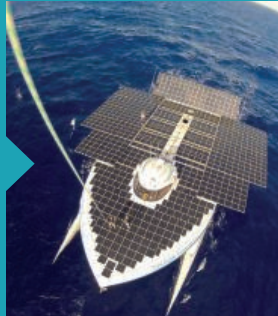
Процесът по оползотворяване ще потръгне с адекватни стимули



80

Светлата страна на слънчевата енергия

Ефективността и цената са задачите, които трябва да се решат за конкурентоспособността на фотоволтаичите



83

Морска гара – новата перла на Бургас

Съоръжението поставя страната ни на картата на международния круизен туризъм

ТЕ ГОВОРЯТ

8 - Апетити за туризъм

КОНКУРС

20 - Mr. & Mrs. Икономика 2013

ОТЛИЧИЯ

30 - „Оскари“ за общинари

ПОРТФЕЙЛ

40 - В капана на бързите заеми

ФИНАНСИ

44 - Джанет Йелън - първата дама на ФЕД

ИНВЕСТИЦИИ

46 - Да направиш Айфелова кула в България

ЛИДЕРИ

48 - Никола Треан: Индустрията се нуждае от прозрачен енергиен пазар

СЕКТОР

52 - Трудният възход на добивната индустрия

56 - Подем след кризата

РЕЦИКЛИРАНЕ

60 - Нов живот за старата електроника

АГРО

64 - Димитър Греков: Бъдещето е пред обединените производители

68 - Петя Ставрева: Държавата да не абдикира от развитието на регионите

70 - Свилен Колев: Необходим е комплексен подход в селското стопанство

72 - От нивата до масата - с един клик

ПОДКРЕПА

74 - Напред, науката е слънце

ЗАВРЪЩАНЕ

78 - Георги Василев между Женева и София

РАЗВИТИЕ

80 - Светлата страна на слънчевата енергия

ТРАНСПОРТ

82 - ЖП линии и гари са готови за зимата

ЛОГИСТИКА

83 - Морска гара – новата перла на Бургас

90

Компютърният феникс Правец

Един млад инженер и предприемач ще се опита да върне старата слава на популярното име



98

Малко газ

Септември донесе лек ръст в продажбите на коли, но пазарът остава в застой

104

Звезден бизнес с кауза

Или кои са знаменитостите, които печелят пари, опитвайки се да направят света по-добро място



106

Hard Rock Cafe - империя на музикалната слава

Своеобразен музей на рок и поп величията, Веригата е световен феномен и бизнес за стотици милиони



112

Мистика в текето край Оброчище

Дервишкият манастир е енергиен център, за който поклонници твърдят, че и днес ражда чудеса



117

Специално приложение

Сча



РЕДАКЦИОННО



Време за награди

Традиционно през ноември списание „Икономика“ организира най-авторитетния и дългогодишен бизнес конкурс – „Мистър и Мисис Икономика“. Краят на годината е повод за равностметка, за оценка и поглед напред. В една трудна за икономическата активност 2013 година, изпълнена с протести на фона на политическа и финансова криза, е нелека задача да се заемаш с предприемачество и бизнес инициативи. Но добри примери не липсват и именно заради тежката обстановка те заслужават специално внимание и поощрение.

Ето защо през този месец поставяме акцент на хората, които създават работа и доходи в страната. Те са сред номинираните в конкурса „Мистър и Мисис Икономика“, който ще се проведе на 26 ноември. Други примери са най-успешните представители на местната власт – кметовете, които всеки ден работят най-близо до хората. Те бяха отличени в първия в страната конкурс „Кмет на годината“, организиран от портала Кмета.бг, който се проведе на 14 октомври в Албена.

И към едните, и към другите отправяме поздравления и апел да работят още по-усърдно в полза на българските граждани.

Приятно четене!

НЕВЕНА МИРЧЕВА
главен редактор

ЕФИР

84 - Криворазбраната цифровизация

ПАЗАР НА ТРУДА

88 - Стимули за нови работни места

ЕЛИКСИРИ

89 - Възраждането на „Сливенска перла“

ТЕХНОЛОГИИ

90 - Компютърният феникс Правец

92 - Парола - жест и глас

94 - Гейм мания в София

96 - Автономните автомобили вече са тук

СКОРОСТ

98 - Малко газ

ТЕСТ ДРАЙВ

99 - Рецеот 301 - бюджетен здрав седан

ИМОТИ

100 - Ритейл Парк Уест - най-големият в Южна България

УСЛУГИ

102 - Медикъл Дент - лицето на съвременната дентална медицина

БЛАГОДЕТЕЛИ

104 - Звезден бизнес с кауза

МАРКАТА

106 - Hard Rock Cafe - империя на музикалната слава

МОДА

110 - Кралицата на обувките

ПЪТ

112 - Мистика в текето край Оброчище

ОТДИХ

114 - Петзвездна почивка в Лъки Банско

СПЕЦИАЛНО ПРИЛОЖЕНИЕ СПА

118 - СПАСение
120 - Магическата формула

6% лихва по кредити за малък бизнес



Българска банка за развитие (ББР) отделя ресурс от 20 млн. лева за подкрепа на проекти на стартиращи и съществуващи микро и малки компании. Целта е да се облекчат значително условията по кредитите. Банката ще предоставя 5-годишни инвестиционни кредити при 6% фиксирана лихва. Два пъти и половина се намалява и изискването за собствено участие – от 25% на 10%. По програмата за микрофинансиране могат да кандидатстват всички микро и малки предприятия, занаятчии, земеделски производители и самонаети лица. ББР ще предлага 2 вида кредитни продукти – кредит „Развитие“, който е за съществуващи фирми и кредит „Стартиращ бизнес“ – за реализиране на нови бизнес идеи.



Стипендии за дами учени

Националната стипендиантска програма „За жените в науката“ в България ще връчи двегодишни стипендии на жени учени. Стойността на всяка стипендия е 5000 евро. Кандидатите трябва да имат докторантска или пост-докторантска степен и да са до

35-годишна възраст. Кандидатури се приемат до 15 декември 2013 г. в Секретариата на Националната комисия на България за ЮНЕСКО в София на адрес: ул. „Александър Жендов“ 2, София 1113, както и на snishkova@mfa.government.bg.


Дялови инвестиции в бизнес проекти

„Асарел-Инвестмънт“ ЕАД, инвестиционната компания на „Асарел-Медет“ АД, обявява конкурс за набирание на иновативни бизнес проекти. До три проекта ще бъдат подкрепени под формата на дялова инвестиция, с общ фонд 200 000 евро.

Целта на провеждането на конкурса е да се генерират иновативни бизнес идеи с висок потенциал

за реализация. Проектите трябва да са свързани с някои от следните сектори: минна индустрия; пре-работвателна индустрия; компоненти и системи за енер-

гийна ефективност и ВЕИ; химическа промишленост; рециклиране на отпадъци и опазване на околната среда; електроника, електрически двигатели.

Крайната дата за подаване на документите е 31 декември 2013 г. Повече информация може да се намери на <http://www.asarel-contest.com/>. 





ПОТРЕБИТЕЛСКИ КРЕДИТ, СЪЗДАДЕН СПРЯМО ВАС

Без такса за отпускане на кредит

2%
ПО-НИСКА ЛИХВА

ЗА ПЪРВАТА

1 | **го**
ди
на

Период на промоцията: 01.10. - 31.12.2013 г.

Офертата е валидна при кандидатстване в периода от 01.10. до 31.12.2013 г. за потребителски кредит в лева (с изключение на кредит „Еластика“) с мин. срок на изплащане 36 месеца. ГПР е 11,47% за потребителски кредит с превод на работна заплата в Банката, с размер 15 000 лв., за срок от 84 месеца, с променлив годишен лихвен процент 8,45% за първата година, с месечна вноска 237,17 лв. и 10,45% за остатъка от срока с месечна вноска 250,53 лв. Общата дължима сума по кредита е 21 426,33 лв. с включени такси и комисиони: такса за разглеждане на документи 40 лв.; комисиона за клиентско обслужване – 1,95% еднократно от сумата на кредита; месечна такса за обслужване на разплащателна сметка – 2,50 лв.

www.postbank.bg | 0700 18 555

 **Postbank**

Решения за твоето утре

ТЕ ГОВОРЯТ

Апетити за туризъм

**Време е да излезем от схемата браншът
стихийно да се саморазвива**

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

За българския туризъм не спира да се говори и да се дават препоръки как по-успешно да се развие и как да не се превръщаме в евтина дестинация, но в търсене на по-бързи печалби и надпревара за изграждане на повече хотели секторът днес е това, което е – зимен и морски туризъм и малко СПА. Слабо разработена ниша са възможностите за еко, селски, градски, винен, религиозен, алтернативен, културно-исторически туризъм. Хотелиери мечтаеха да се превърнем в атрактивно място за платежоспособни клиенти, а строяха хотели тип туристическа спалня. Популярните в близкото минало морски и зимни курорти бяха презастроени, тъй като инвеститорите разбраха добавената стойност като добавена стойност. Сега берем плодовете на нежеланието на държавата още в зората на строителния бум да разработи ясна визия за развитие на бранша и да наложи строги правила, както и на стремежа на инвеститорите да заобикалят изискванията.

С езика на цифрите

Очаква се приходите от туризъм

в България за 2013 г. да надхвърлят 3 млрд. евро, след като за миналата година са били към 2,9 млрд. евро, посочва Румен Драганов, директор на Института за анализи и оценки в туризма. Само нощувките през 2013-а ще са за около 900 млн. лв., като 600 млн. лв. от тях се дължат на чужденците. Огромен ръст има от Русия и Украйна, сериозен от Израел, стабилизира се пазарът от Холандия, расте дори посещаемостта от Германия, за която имаше опасения, че спада. Добрата новина е, че се наблюдава угоджаване на туристическия сезон, като след дългата зима това се повтори и в края на лятото.

По предварителни данни ръстът на туристите, посетили България тази година, ще е 5,8%, а очакваният ръст на приходите е 3,5%, обяви зам.-министърът на икономиката Бранимир Ботев. Данните показват, че в сравнение с очаквания растеж на икономиката туризмът има два пъти по-бърз ръст. Най-голямо е увеличението при руските туристи – над 15,5% в сравнение с 2012 г.

Здрав гръбнак

България вече е предсказуема туристическа дестинация и отсега може да твърдим, че през тази



година чуждестранните туристи у нас ще са не по-малко от 6,5 млн., като броят на посетителите, които идват от чужбина, ще е не по-малко от 9 млн. души. Туристите идват по програми за възстановяване в периода май-септември, а от декември до април се предлагат ски и сноуборд услуги на европейски и на световно ниво. Показателни са световните купи по ски, които се провеждат в Банско, европейските първенства в Пампорово, които



предстоят и този зимен сезон, твърди Румен Драганов. Според него в цялата нестабилност на света и на България българският туризъм се оказва сравнително устойчива структура, която, независимо от кризите, работи, генерира приходи, създава заетост и печалби.

Търсене на масовост

Като качество на услугите сме на добро ниво и статистиката сочи, че 38% е повторемостта на

пристиганията на чуждестранните туристи. Това го дължим на пазари като Русия, Словения, Германия, Великобритания, скандинавските страни. Съотношението цена-качество е добро и затова страната ни се радва на силен интерес. Туристите се настаняват в нови хотели, базата е в добро състояние и стандартът на обслужване за нискобюджетните масови туристи не се отличава от други подобни дестинации в света. Като престиж на туристическата

дестинация класациите отреждат на България между 36-о и 46-о място. Може да се каже, че сме сравнително добре поставени, тъй като на пазара преди нас са световни атракции и страни с културни и природни забележителности, които са намерили успешната формула да поддържат силния интерес на хора от цял свят. Стопяването на разликата с тях не става лесно и в обозримо бъдеще трудно може да се отпласнем нагоре в класациите, >

ТЕ ГОВОРЯТ



прогнозира Драганов.

Забележителностите

Неизползваната възможност е привличането на повече българи като туристи в собствената им страна. Директорът на Института за анализи и оценки в туризма обаче развива интересна теза, че всеки българин е собственик на една 7-милионна от всяка туристическа атракция на територията на страната, която е публична собственост. Българските граждани не получават възвръщаемост нито от чудесата на природата, нито от културните и историческите забележителности, в които нашите предци са инвестирали. „Трябва най-сетне да кажем кой е собственик на всеки един паметник на културата, по какъв начин го съхранява, как го комерсиализира, как го рекламира, как създава работни места и как подобрява живота на всеки от нас с това, че сме му поверили да управлява от наше име и в наша полза това имущество”, настоява Драганов. В платформите на водещи политически партии продължава да стои заключението, че туризмът е 100% частна собственост. Което означава, че в своето късогледство политиките не виждат нито един плаж, нито една туристическа и археологическа атракция, нито една архитектурна или природна забележителност, които да са публична държавна собственост. Това национално богатство и тези обекти и забележителности се нуждаят от адекватно управление. И ако имаме 40 хил. паметника на културата, по един човек да работи на всеки от тях, това са 40 хил. работни места. Като се разработят и се хвърлят средства за маркетинг и реклама, тези места ще започнат да създават още по-голяма заетост и това ще помогне да се решат проблемите с безработицата. Но това може да го направят само хора, които разбират от туризъм, заключава

Драганов.

Не и за богаташи

Как да се позиционираме като дестинация за по-платежоспособни клиенти – този въпрос си задават немалко хотелиери. „Ние и сега сме дестинация, в която пристигат представители на световния културен и бизнес елит. Тук беше милиардерът Роман Абрамович и той си купи пуканки за 3 лв. Това, че е милиардер, не означава, че ще плати 3 млн. за нещо, което струва 3 лв., коментира Румен Драганов. - Дори да идват много богати клиенти, трябва да може да им посочим къде да похарчат парите си за хубав хотел, за престижен ресторант, за възлюбващи атракции и примамливи сувенири. Нямаме продукт, който да може да предложим на клиент с възможности да плаща 10 хил. евро дневно, и той да си струва парите. Тук никои не мисли как да създаде такъв продукт.”

Къде сме ние

Ние обичаме да следваме печеливши модели, но за целта не е нужно да ходим далеч. Достатъчно е да видим как по празници големите ни градове опустяват и да сравним какъв туристически поток от нашата страна се излива към Турция и Гърция. Може да се учим от Турция как се поддържат паметници, културно-историческото наследство и природни забележителности, как се прави реклама в полза на туроператорите и туристическите агенти на територията на страната и как се създават работни места. Можем да направим крачка на юг в Гърция – тя умее да управлява публичната държавна собственост, да рекламира и да създава работни места. Може да отидем и в съседна Македония,

която харчи много повече от нас, за да се рекламира. Румъния също е добър пример и не е нужно да ходим чак до Италия или Франция.

На парче

По цял свят има непланирани и непозиционирани инвестиции, както се случи в Пампорово и в Банско например. Бъдещето им е да бъдат превърнати в „мъртва зона”, след като строителството е спряло и обектът остава незавършен. Те се отчуждават от банките, след като кредитите не се изплащат, после ги прехвърлят на други собственици, които ще решат какво да правят с тях. Когато говорим за презастрояване, имаме предвид интензивното натоварване с туристи през август, а не края на октомври, когато морските курорти са пуснати и го следващия сезон през май там ще е празно. Късно е да се мисли как хотели, строени като летни палатки, може да се ползват целогодишно, тъй като в тях не е предвидено отопление. Хотелите тип „целогодишен комбайн” се правят по друг стандарт. Те имат отопление и климатизация и в тях целогодишно се поддържа 22 градуса температура.

Нишов пазар

Анализът на туристическия поток в световен мащаб показва, че сме сред търсените туристически ваканции и продукти. В следващите две десетилетия едва ли ще се промени движението от север на юг и от силно урбанизиран към територия със сравнително запазена природа и екологична среда. Все по-силен интерес предизвикват културните забележителности, а също СПА и медицинският туризъм. Това, към което е добре да се стремим, е плажовете и ски пистите през лятото и зимата да комбинираме с много атракции във вътрешността на страната, богата

на минерални води и исторически забележителности, съветват познавачи.

Това ще гадне на туристите повече емоции, впечатления и познания. Това е и начин да се преодолее сезонността и териториалната ограниченост на българския туризъм.

Нужно е обаче туристическият бизнес да забележи тези възможности и да се

възползва от тях.



Стефан Шарлопов:

СПА индустрията е моя кауза

Рекламираме България не само с възможностите за морска и ски ваканция, но като целогодишна туристическа дестинация

осподин Шарлопов, каква туристическа дестинация е България днес по ваша преценка – плюсове и минуси?

- България става все по-атрактивна туристическа дестинация. До неотдавна страната се възприемаше като морска и ски дестинация благодарение на рекламата и маркетинга, които държавата правеше. Този подход не беше правилен. От няколко години Българският съюз по балнеология и СПА туризъм, чиито президент съм, активно отстоява позицията да не се ограничаваме в лято и зима за туризма, а да надграждаме в балнеология, СПА и уелнес, културно-историческо наследство, етнография, религиозен туризъм, екотуризъм. Това са сериозни аргументи за привличането на широк кръг от туристи. Този потенциал трябва да се използва. Малко хора знаят за нашите 45 хил. паметници на културата, които непрекъснато се увеличават. През тази година конгресът на Европейската СПА асоциация се проведе в България и това е признание, че присъстваме на световната СПА карта. В условията на тежка световна икономическа криза и на криза в страната, която има и политически оттоенък, у нас туризмът постига устойчив ръст. Ако се стремим да увеличаваме броя на туристите и на приходи-



СТЕФАН ШАРЛОПОВ

е създател на първата частна верига хотели в България „Шарлопов хотелс“, в която влиза Гранд хотел „Мургавец“ на Пампорово, „Девин СПА хотел“, Парк-отел „Пирин“ в Сандански, Гранд хотел „Янтра“ във Велико Търново, екокъщи в с. Боженци и отел „Палменвалд“ в провинция Баден-Вюртемберг, Германия. Собственик е на ваканционно селище „Созополис“ – възстановка на архитектурата, стила и духа на стария Созопол.



те, държавата трябва да подкрепя този сектор. Според статистиката с 3,5% са нараснали приходите от туризъм през тази година. Минусите са, че туристическият продукт не е на най-високо ниво. Прави се ценови гъмпинг, което е пагубно за бизнеса. Евтините ол инклузив пакети едва ли са най-добротото, което може да предложим. Алкохолният туризъм го има и на други места по света и не бива да се драматизира. Липсата на добра инфраструктура и на атракциони в утвърдените курорти е минус. Плюсовете са, че България е целогодишна туристическа дестинация.

- Какъв вид туристически услуги предлагате и това ли е, което мечтаехте да създадете?

- В малката хотелска верига, която е по-скоро бутикова, отколкото индустриална, предлагаме коректен продукт. Насочен съм предимно към СПА индустрията, защото смятам, че това е моя кауза, и давам своя принос за разви-

тието на туризма. За мен е важно да покажем страната си на колкото се може повече хора. Затова съм инвестирал в с. Боженци, във Велико Търново, в Пирин, на Пампорово, в Сандански, както и на други места в България. Всеки, който е дошъл в Боженци, е онемал от красотата на селото. Ако то беше в Италия или във Франция, присъствието на туриста там щеше да му струва по 200 евро дневно, докато у нас му коства 25 лв.

- Кое ви помогна и кое ви препъва в усилията да развие-те вашите идеи в сферата на туризма?

- Неведнъж съм казвал, че държавата не бива да има само декларативно отношение към туризма, а да оказва активна подкрепа в развитието му. Недопустимо е бранш, който прави около 14-15% от БВП на страната, да няма собствено министерство и да няма адекватно отношение към бюджета за реклама. Имаме 6-10 млн. лв. >



годишно за реклама, а съседните страни разполагат с многократно по-високи бюджети. Колкото повече са приходите от туризма в хазната, толкова повече трябва да са и средствата за реклама. Но първо трябва да има ясна визия за националния туристически продукт, ясно таргетиране кои туристи привличаме и едва тогава парите да се насочват към определен пазар, и то по подходящ начин. Ако просто рекламиране слънце, море и ски, няма да има ефект. Посланието трябва да е свързано с това, че България е целогодишна туристическа дестинация. И да атакуваме само перспективни за нас пазари. Руснаците например предпочитат България и в крайно време да решим трайно въпроса с визите. С разрешението от предишното правителство хора извън ЕС, които имат многократни шенгенски визи и искат да посетят България, нямат нужда от специална виза за нашата страна. Така притокът на туристи от трети държави се увеличи с над 20%. На руските туристи, които са проверени, бихме могли да издаваме 5-годишни визи. Украинският, казахстанският и турският пазар крият големи перспективи, но трябва да знаем как да ги привлечем у нас. Ето защо на туризма му трябва отделно министерство, което да решава подобни въпроси. Хубавото за мен е, че през тези години държавата не ми е пречила. Всеки от нас, който е в частния бизнес, се оправя сам. Политическата нестабилност в България е ужасяваща за деловата активност и на

фона на световната икономическа криза тя става криза на трета степен. Това смущава и клиентите, и инвеститорите. Политическите мъже трябва да знаят, че страната има нужда от стабилност, за да може хората повече да харчат, а чуждестранните туристи да не се въздържат да посетят страната ни. Аз нямам американска мечта, в техния балон никога не съм вярвал и нямам намерение да търся възможности за реализация там. Моята българска мечта е да видя страната си такава, каквато заслужава да бъде. Тя е уникална, но за съжаление държавата не е адекватна и на перспективите. България можеше да е райското място на Балканите.

- Каква е гледната ви точка

към презастрояването на летните и зимните ни курорти и незавършеното строителство?

- Бизнесът търси възможности за добавена стойност, но къде са функциите на държавата като регулатор? Няма ги, защото в желанието си някой чиновник да вземе рушвет под масата, издава безумни разрешения на инвеститора. А той, търсейки печалба, опитва да застрои кол-

кото се може повече. Ако държавата няма концепция за развитие на туризма и как точно да изглежда страната като туристическа дестинация, нормално е да няма коректен резултат. Давам пример с Гърция. Щях да инвестирам на техен морски курорт. Дадох ми поглед наем определено място с опция за закупуване и ми казаха: „Максимум

”

Необходима стъпка е обучението на персонала и повишаването на неговата квалификация и професионални умения

“

20% застрояване на терена, която корниз 7 м.” В типично български стил попитах дали показателите не може да се подобрят. Отвърнаха ми, че не е допустимо и ако изискванията не бъдат спазени дори с 10 см, всичко, което е построено, ще бъде съборено. Там държавата има концепция и я следва. При нас това беше изпуснато. Но отпук нататък подобно презастрояване не би да се допуска. А що се отнася до незавършеното строителство, трябва законодателно решение от държавата, което да регламентира този въпрос. Собственикът или трябва да го завърши, или да го събори.

- Пазарът на туристически услуги е глобален. Коя е вашата формула за растеж в тази огромна конкуренция?

- Ако предлагаш коректен туристически продукт и адекватна цена, представени по подходящ начин в това глобално пространство, ще имаш и съответния туристически поток, който ще ти дава възможност да развиваш своя бизнес. Моята верига има ясна визия и ако един гост остане доволен, той ще се интересува да види кои са другите ми хотели и ще посети и тях.

- Какви неизползвани възможности виждате във вашия бизнес, а и като цяло за туризма в България?

- Овладяването на големите енергийни разходи е важна задача, тъй като бяхме свикнали на разточителство. Трябва стриктно управление на разходите, без излишества и до възможния минимум. Това правим всички ние, които сме оцелели. Които не го разбере и бърка оборота с печалбата, значи го чакат неприятности. Необходима стъпка е обучението на персонала и повишаването на неговата квалификация и професионални умения. Поддържането на коректна туристическа услуга и професионализъмът на персонала са изключително важни и това го разбират все повече колеги в бранша.

”

Недопустимо е бранш, който прави около 14-15% от БВП на страната, да няма собствено министерство и да няма адекватно отношение към бюджета за реклама

“

Красимир Станев: България отдавна е поставена на световната карта

**Има опасност от едната крайност с
презастрояването да отидем в другата и да
спрем инвестициите в туризма**



КРАСИМИР СТАНЕВ

е изпълнителен директор на „Албена“ АД и повече от две десетилетия успешно ръководи една от най-големите компании в България. Туристическото дружество притежава над 40 хотела, от които 36 в КК „Албена“, 3 в Приморско и един в Анзер, Швейцария. Компанията предлага завършен туристически продукт. Освен хотелите, „Албена“ АД разполага с цялата земя и туристическа инфраструктура в комплекса, много добре развита спортна база, конферентни зали, балнеологичен и здравен център и участия в голям брой фирми, осигуряващи допълнителни услуги за посетителите.

Господин Станев, каква туристическа дестинация е България днес по ваша преценка – плюсове и минуси?

- Страната предлага на средностатистическия европейски гражданин добри условия за лятна и зимна ваканция на море или планина на изненадващо ниски цени с широка гама от допълнителни услуги за неговите интереси или нужди. Природните дадености на България – море, планина, въздух, слънце, вода, плажове, температура, са едни от най-благоприятните за човешко обитаване, а лечебните свойства на различни природни фактори са изключително полезни за здравето. Уникалното богатство и нашето културно-историческо наследство ни прави съизмерими с гигантите от цял свят. За съжаление тези предимства за европейската и световната публика са неизвестни или са слабо познати, неизползвани и малко популярни, недостатъчни или труднодостъпни в транспортно отношение.

- Какъв вид туристически услу-

ги предлагате и това ли е, което мечтаехте да създадете?

- Курортният комплекс „Албена“ е специализиран в предлагането на летни ваканции за семейства с деца, спортно ориентирани гости, трета възраст в пред и след главния сезон, медицински и конгресен туризъм. Ценовата гама започва от нискобюджетни ваканции и се простира до средно и над средно ниво платежоспособни гости. Задоволяването на тази широка палитра от интереси от само себе си означава, че да се постигне връх в обслужването е повече от трудно. Понякога изглежда невъзможно. Въпреки това желанието на мениджърския екип е непрекъснато да

подобряваме предлагания продукт за нашите гости. Освен това, след 4-годишна пауза в инвестиционната политика, от тази есен отново започваме инвестиции в материалната база и инфраструктура с разчет след около 5-6 години да представяме Албена като ваканционно селище от XXI век.

- Кое ви помогна и кое ви препъва в усилията да развие-те вашите идеи в сферата на туризма?

- България отдавна е поставена на туристическата карта. Имаме история, която ни помага. Има дълготрайни контакти с европейските туроператори. Има мрежа от училища и университети, които >



MARS

WWW.MARSARMOR.COM

ТЕ ГОВОРЯТ

”

Този, който създава уникален туристически продукт и съумее да го маркеттира, ще успее трайно

“

подготвят млади хора за туристическата професия. За съжаление по-ясна и ефективна трябва да бъде държавната политика в отрасъла, регулирането и контролът на държавните институции да бъде още по-силен и безкомпромисен. Считам, че много от проблемите на отделните туристически региони и обекти трудно стават проблеми на държавната власт. Липсва прагматизъм в управлението на отрасъла – общата конкурентоспособност на туризма в България има тенденция на понижаване.

- Каква е гледната ви точка към презастрояването на летните и зимните ни курорти и незавършеното строителство?

- Това, което вече е направено, не трябва да се отрича, дори и в това така наречено презастрояване има някакъв чар. Разбира се, преминаха се много разумни граници. Това трябва да коригира курса ни за следващите години. Но тук се вижда нова опасност от едната крайност да се върнем в другата и да спрем инвестициите в туризма. Това ще бъде следващата грешка. Да не забравяме, че България разполага с по-малко от 400 км брегова ивица, която е десетки пъти по-малка от заобикалящите ни на юг

и на запад гържави.

- Пазарът на туристически услуги е глобален. Коя е вашата формула за растеж в тази огромна конкуренция?

- За да се расте в тази хиперконкурентна среда, трябва да предвидим търсенето и желанието на бъдещите ни гости и да започнем първи да предлагаме услуги, с които да отговорим на очакванията им. Този, който създава уникален туристически продукт и съумее да го маркеттира, ще успее трайно.

- Какви неизползвани възможности виждате във вашия бизнес, а и като цяло за туризма в България?

- На държавно и браншово ниво трябва да се осъзнаят всички уникални предимства на дестинация „България“.

Да се обобщят в единна стратегия и да започне тяхното едновременно и хармонично реализиране в туристическата индустрия на България. Стремешът на ръководството на Албена е да обхванем в един контролиран процес естествения кръговрат на основни елементи от туристическия продукт – храна – напитки – производствени отпадъци – горива, вода – еленергия, селскостопански торове.



Николай Пехливанов: Секторът попадна в омагьосан кръг

България се превърна в оазис за масов и евтин туризъм, а можеше да привлечаме клиенти на ниво

осподин Пехливанов, каква туристическа дестинация е България днес по ваша преценка – плюсове и минуси?

- Искане ми се да кажа, че е привлекателна, но за съжаление тя е просто масова и евтина. България не е предпочитана дестинация за европейците с по-високи бюджети. В големите курорти масово посрещаме туристи от ниските социални слоеве в Европа, които заплащат ол инклузив пакет и с това инвестицията им в сектора се изчерпва. Това поражда един омагьосан кръг – тези туристи не генерират допълнителни приходи, които компаниите, заети в туристическия бранш, да получат възможност

В Албена започват инвестиции, които ще дадат нов облик на ваканционното селище



КРАСИМИР СТАНЕВ

е собственик и основател на Green Life. Носител е на наградата „Предприемач на годината в строителството“ за 2008 г. Компанията Green Life е лидер в строителството на ваканционни обекти и работи с клиенти от Русия, Великобритания, скандинавските страни, Полша, Испания и Гърция.

да се развиват и с предлагането на по-качествени услуги да привлекат по-платежоспособни клиенти. През последните години ясно се вижда, че се обособяват зони за българи или граждани на съседните страни, които имат по-високи финансови възможности, тези места са прекрасни и отговарят на най-високите критерии за състояние и обслужване, и двете – местата за масовия турист. И ако по Черноморието разделението е възможно, защото има специални зони на плажовете или конкретни заведения с места за плажуване около тях, то в ски курортите проблемът е много по-тежък, защото всички туристи, независимо от това в колко луксозен хотел са настанени, чакат заедно на опашките на съоръженията. Затова от години pledирам за превръщането на туризма в приоритет на гържавата не само на гуми и на хартия, а на дело.

- Какъв вид туристически услуги

„
Задължително да има обособено министерство или агенция на туризма



предлагате и това ли е, което мечтаехте да създадете?

- Към момента пог шепката на Green Life Hotels работят два хотелски комплекса – единият е в Созопол и често казвам, че е емблематичен за компанията, тъй като предлага госта високо качество и е един от най-конкурентните на българския пазар. Той съчетава много екстри, зелени площи, красива архитектура, голяма плажна ивица. За мен фактът, че новите му фази се разпродават още на зелено, е показателен. Комплексът ни в Банско има две отделни части – апартаментен комплекс и луксозен хотел. Той предлага високо за българския пазар ниво както като интериорни решения, така и като обслужване и тип услуги. Опитваме се непрестанно да обогатяваме пакета от предложения. През тази година започнахме да организираме аюрведа програми – идеалната комбинация между почивка и алтернативна медицина, която води до обновяване на човека духовно и физически. Това е продукт, насочен към по-висок таргет клиенти, в него ще привлечем към България една група туристи, които до момента избират Германия например. По отношение на това, което съм мечтал да създам – да, щастлив съм, че не направих компромис при строителството, както много мои колеги инвеститори направиха.

- Кое ви помогна и кое ви препъва в усилията да развиете вашите

ТЕ ГОВОРЯТ



Ол инклузив туризъм не генерира допълнителни приходи

идеи в сферата на туризма?

- Липсата на целенасочена държавна политика определено ни стъва. За съжаление у нас няма дългосрочно приоритетно планиране. Това създава пречки пред предприемачите, защото не им дава възможност да изградят конкурентоспособни проекти. Ако даден инвеститор иска да осигури гледка към морето на своите гости, държавата не му гарантира сигурност, че неговият проект няма да бъде наобиколен от много други впоследствие и това е неприятно не само за туристите, но може да е и пагубно за предприемачите и техния бизнес. Липсата на ясни правила винаги е била затруднение за мен и бизнеса като цяло, затова и често говоря по темата. Това, което ми помогна, е екипът, с който работя години наред – както собствения на компанията, така и този от доверени партньори – архитекти, консултанти, ландшафтни инженери, строители.

- Каква е гледната ви точка към презастрояването на летните и зимните ни курорти и незавършеното строителство?

- Професионалните инвеститори, каквито сме ние, се развиват успешно, като спазват високи стандарти за качество на продуктите, които създават. Качествени не само като изпълнение, но и като среда, като концепция, като инфраструктура. Според мен това ще даде позитиви за България като цяло. В годините на бума се построиха както някои бъдещи недоумение проекти, така и доста хубави неща. За съжаление те не изпълваха на общия фон, доминиран от спекулантите. Самият факт, че се купуваха апартаменти дори без предварителен оглед, показва какъв бе пазарът - тогава нямаше значение как изглежда стоката. Ако в България ще се развива туризъм, тогава смятам, че трябва да го правим с всички ресурси, с които разполагаме. Туристите идват в Банско заради скиите. Факт е, че това доскоро малко и обикновено градче с една писта сега е развит курорт, който дори бе домакин на стартове за Световната купа. За мен ски зоните трябва да се разви-

ват. Но трябва и да се търси баланс, това развитие да не е за сметка на пренебрегване на екологията.

- Пазарът на туристически услуги е глобален. Коя е вашата формула за растеж в тази огромна конкуренция?

- Или си предприемчив, или не си. Както казва Брансън, възможностите за бизнес са като автобусите – винаги се задава още един. Ти решаваеш дали искаш да го хванеш. В университета никои не ни учеше на бизнес и лично мен това ме задушаваше. После гоиде преходът и всички получихме своя шанс. Според Доналд Тръмп недвижимите имоти са сърцевината на почти всеки бизнес... което моят баща перифразира с „Ще учиш строителство, защото винаги ще се строи.“ Завършил съм математическа гимназия и не можех да начертая нито една права линия. А и никои в семейството ми не се беше занимавал с това, за разлика от случая на Тръмп. Знаете ли, че баща му също е бил строителен предприемач, но е строил в крайните квартали? В някакъв смисъл синът му е имал на какво да стъпи и затова се е хвърлил толкова агресивно в бизнеса си. За него програма минимум е било да продължи да прави това, което баща му е правил. Моят път започна от университета, където програмата беше изключително тежка. Но това ме мотивираше да продължавам. Приемах образованието като първия проект, с който трябва да се справя. Между другото архитектът, с когото създадохме най-големите си обекти, всъщност е мой състудент. Ще си позволя да разкажа една лична

”
При краткото лято
и късата зима СПА
туризъмът може да ни
открие като дестинация

“

история. Няма да повярвате, но в началото на 90-те с двама приятели сложихме първата машина за крем-сладолед на бул. „Витоша“ в София. Няколко часа по-късно вече имаше опашка. И така няколко месеца. С първия си бизнес получих и първите два важни урока. Наш приятел се интересуваше как правим сладолед, защото искаше да повтори модела в друг град. Аз му намерих машина и му разказах всичко – до това откъде да поръча лъжичките. Тогава той отбори до нас и ни съсипа. А след като ни изтече тримесечното разрешение, от общината отказаха да го подновят и го дадоха на някакъв братовчед. Не можех да повярвам. Първите уроци винаги са най-тежки. И колкото по-рано ги получиш, толкова по-добре. Затова и съветвам младите да не се страхуват от подобни авантюри. Няма време, което да е загубено.

- Какви неизползвани възможности виждате във вашия бизнес, а и като цяло за туризма в България?

- С нашето относително кратко лято ние не можем да се конкурираме с лятото в Испания или Турция; с нашата кратка зима не можем да се мерим с Алпите в зимния туризъм. Трябва ни нещо, което да гопълни тези сегменти, и което да ни открие от останалите. Аз лично вярвам, че това може да е СПА туризъмът. България има най-богатите като състав минерални извори в Европа и е на второ място по брой на минералните извори изобщо. Вярвам, че трябва да положим всички усилия, за да развием този туризъм. А това, че имаме хубаво море и прекрасни планини - това може да е нашата добавена стойност като СПА дестинация. За съжаление и последните години бяха изгубено време в това отношение. Беше взето решение находищата на минерална вода да се предоставят за управление на общините. Но повечето такива извори са в малки общини. Не може да очакваме кметовете на малки населени места да правят националната политика в областта на СПА туризма. Мисля, че е задължително да има обособено министерство или агенция на туризма.

Високото качество на услугите и постигането на индивидуалност в многообразието водят до растеж на бизнеса



Борислав Малинов:

В Банско конкуренцията е огромна

Оспогин Малинов, каква туристическа дестинация е България днес по ваша преценка – плюсове и минуси?

- Според мен България е много динамична туристическа дестинация. Ако ситуацията преди три-четири години можеше да се характеризира като подходяща за групов и евтин туризъм, сега нещата са много по-различни. Появиха се нови хотели, които предлагат изключително качествен продукт и се стремят да привлекат по-платежоспособна клиентела, да откликнат на индивидуалните нужди, да дават ексклузивни услуги. Големият плюс на България е, че е в Европа, че е все още със запазена самобитност в по-голямата си част и че относително евтина, с изключително красива природа. Минусите или по-скоро аспектите за подобрене и развитие трябва да търсим в по-високото качество на продукта, в активната реклама на България като туристическа дестинация. Минус е липсата на последователна политика в развитието на отрасъла, недостатъчен контрол на продукта, допускането на явления като „алкохолен туризъм“ да формират облика на едни от най-популярните ни курорти и на България като цяло.

- Какъв вид туристически услуги предлагате и това ли е,

което мечтаехте да създадете?

- В началото, когато реших да добавим Апартохотел „Лъки Банско“ към нашето портфолио, това беше за мен по-скоро предизвикателството на новото, коренно различно от основната ни дейност. Но в хотелиерството има особен магнетизъм, който те провокира да се стремиш да бъдеш сред най-добрите. То е и въпрос на стил и разбиране за това как трябва да се прави бизнес. А колкото го мечтате – да, доволен съм от продукта „Лъки Банско“. Тази година получихме официално признание за 5-звездното ни качество, а през следващата година ще зарадва-



С дългосрочна държавна маркетингова стратегия и с масирана реклама на България в чужбина ще се постигне устойчивост на сектора



БОРИСЛАВ МАЛИНОВ

е консултант по икономическите и финансовите въпроси в Апартохотел „Лъки Банско“. Той е председател на надзорния съвет и основен акционер в „Норд холдинг“ - една от големите компании за изкупуване и рециклиране на отпадъци в България, в чийто портфейл е и „Лъки Банско“. Председател е и на Българската асоциация по рециклиране.

ме нашите гости с атрактивен развлекателен комплекс, включващ открит басейн за възрастни и деца и италиански ресторант. Всяка година награждаме и това превръща мечтите ни от днес в постигнато утре и ни кара отново да търсим предизвикателство в новото.

- Кое ви помогна и кое ви препъва в усилията да развие-те вашите идеи в сферата на туризма?

- Разбира се, много е трудно да управляваш хотел в България, а особено трудно е в Банско, където количеството на хотелите е огромно, където трябва да се конкурираме с категоризирани хотели и некатегоризирани апартохотели, където, всички знаем, че от години стои за разрешаване един основен проблем – пускането на втори лифт, който да премахне опашките през зимата. Банско беше предпочитана дестинация от госта гърци, които след кризата спряха да

ТЕ ГОВОРЯТ

пътуват. Желаем да разработим турския пазар, който да запълни луфта, но визите излизат като проблем пред желаещите да пътуват. Това са генерални проблеми, които трябва да имат разрешение на правителствено ниво и не зависят от желанието и вижданията на един или на група хотели. Необходимо е да има изпълнение на законовите разпоредби и търсене на отговорност от хотели, които уронват имиджа ни като туристическа дестинация с некоректни действия спрямо туристите. Трябва да има по-масирана реклама на България в чужбина, да има дългосрочна гържавна маркетингова стратегия, да се търси устойчивост на развитието в този така важен за икономиката ни отрасъл. Конкретно за „Лъки Банско“ – това, което ни помага, ще прозвучи тривиално, но ние действително го правим – грижим се за гостите си, интересуваме се от техните нужди, контролираме продукта непрекъснато чрез система от вътрешни и външни мерки, правим непрекъснати тренинги, акцентираме върху детайла.

- Каква е гледната ви точка към презастрояването на летните и зимните ни курорти и незавършеното строителство?

- Не вярвам да има човек, който да се отнася положително към презастрояването или недовършеното строителство. И двете са факт в някои от най-хубавите и привлекателни курорти. Отново е въпрос на гържавническо мислене и стратегия как да продължим развитието си в бъдеще и да не допускаме повече грешки.

- Пазарът на туристически услуги е глобален.

Коя е вашата формула за растеж в тази огромна конкуренция?


- Когато говорим за глобалност, излизаме от частното и по някакъв начин се губим в голямото цяло. Предпочитам да говорим конкретно за нашия продукт, за който носим персонална отговорност, а не да търсим на всяка цена оправдание или виновник извън нас. Когато правим нещата качествено и това е наша последователна политика, рано или късно пазарът ще го оцени, ще го отсее от временното и привиг-

ното.

- Какви неизползвани възможности виждате във вашия бизнес, а и като цяло за туризма в България?

- Възможностите са много – виждам ги основно в постигане на индивидуалност в многообразието и постигане на високо качество. Голям резерв има в развитието на

културния и опознавателен туризъм, поклоннически турове, екотуризъм, специализиран туризъм. В „Лъки Банско“ вече за пета година успешно предлагаме програмата за отслабване и релакс „ЛъкиФит“, която става все по-позната и успешна. От миналата година

наложихме нов бранд в образователния сектор за деца – международния детски езиков лагер „ЛъкиKids“, който вече е запазена марка за качествен езиков лагер за деца от 7 до 13 години. Трябва да търсим ексклузивни продукти, които да ни отличават в цялостното предлагане на туристическия пазар. Другият аспект от развитието на туристическия бизнес е постигането на все по-високо качество. А това е валидно за всеки бизнес, който иска да се развива и просперира. 

”
Желаем да разработим турския пазар, но визите са проблем пред желаещите да пътуват

“

В Банско се надяват на втори лифт



Бъдещето на депозита Ви е в сигурни ръце. Вашите.

Бъдете крачка пред другите с онлайн платформата за откриване и управление на депозити на БНП Париба - една от най-сигурните банки в Европа.

www.deposits.bnpparibas.bg

5,2%

за депозити в лева

3,8%

за депозити в евро



BNP PARIBAS | Банката на променящия се свят

Посочените лихвени проценти са на годишна база и са валидни за 12 месечни депозити:
5,2% за депозити в размер на 200 000 лева;
3,8% за депозити над 50 000 евро.
Офертата е валидна до 31.10.2013.
Пълните условия можете да намерите на www.deposits.bnpparibas.bg или на тел.0700 11 004.

Mr. & Mrs. ИКОНОМИКА 2013

**Жури от 33-ма избира
сред 33-ма номинирани**

33-ма мениджъри и собственици на компании влизат в надпревара за Оскарите на бизнеса. Те ще бъдат определени с вота на 33-ма членове на авторитетно жури от икономисти, финансисти, предприемачи, сред които и голяма част от носителите на призове от предходни години. За 2013-а списание „Икономика“ ще раздаде наградите „Мистър и Мисис Икономика“ в 7 категории:

- ✓ Мистър Икономика 2013
- ✓ Мисис Икономика 2013
- ✓ За принос в развитието на ИНДУСТРИЯТА
- ✓ За принос в развитието на ФИНАНСОВИЯ СЕКТОР
- ✓ За принос в развитието на УСЛУГИТЕ
- ✓ За принос в развитието на ИНФОРМАЦИОННИТЕ И КОМУНИКАЦИОННИТЕ ТЕХНОЛОГИИ (ИКТ)
- ✓ Сгелка на годината



За първи път и публиката също ще участва в наградите „Мистър и Мисис Икономика“. Широка аудитория ще избере победител в категорията **КОРПОРАТИВНА СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ**, където се състезават 60 компании, допринесли за социалното, икономическото и екологичното устойчиво развитие и подобряване качеството на живот.

На платформата <http://mister.economic.bg/> всеки ще може да определи своя фаворит. Глав

суването тече от 1 ноември и продължава до 24 ноември.

Церемонията по награждаването на победителите ще се проведе на 26 ноември от 19 ч. в Националния исторически музей.

33-мата номинирани бяха определени по критерии, утвърдени от специално сформирани Комитет по номинациите, в който членуват независими експерти. Нашите гарантни за прозрачни номинации са:

АНДРЕЙ ГЕОРГИЕВ, изпълнителен директор на ФК „Логос-ТМ“ АД

БИЛЯНА БОЯНОВА, частен съдебен изпълнител

ВАСИЛ ГОЛЕМАНСКИ, изпълнителен директор, Българска фондова борса

ЕМИЛ АТАНАСОВ, изпълнителен директор на „НУРТС България“

СТЕФАН НЕНОВ, управляващ партньор в Мур Стивънс България - Огит ООД



2012



Победителят във всяка от 7-те категории ще бъде определен с гласа на журито, което традиционно се състои от 33-ма експерти.

Прозрачността на гласа ще бъде гарантирана от одитора на конкурса „Огит Консулт МД“ ЕООД, който ще получи и преброи анкетните карти на журито. Вотът ще бъде заверен и протоколиран от нотариална кантора „Росица Рашева“.

Тържествената церемония ще се излъчва пряко по Българската национална телевизия.

Отново ще бъде спазена 20-годишната традиция всеки от призьорите да получи статуетката „Рибарят и златната рибка“ на Ставри Калинов, превърнала се в символ на конкурса.

Ето и участниците в напреварата тази година:



Категория МИСТЪР ИКОНОМИКА 2013

Сред критериите за номиниране са направените инвестиции, осигурени работни места, добър финансов резултат и динамика на резултатите на компанията, положително име в обществото на кандидата, висока корпоративна социална отговорност.



Ивайло Пенчев,
съсобственик
и изпълнителен
директор на Walltopia

Българската компания е най-голямата в света за производство на стени за камерене. През

тази година дружеството получи и сертификат за инвеститор Клас А за изграждането на Научно-изследователски и развоен център към Колайдър оптичните център-София, като инвестицията е в размер на 7,2 млн. лева за 3 години.

Пенчев е завършил ядрена физика, сред основателите е на още няколко големи компании - „Екстранак“, HRT, Composite -X, Civilia properties, Quantacea. Детската му мечта е да полети в космоса.

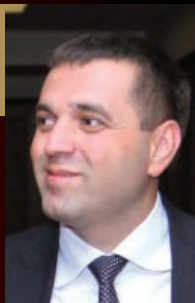


Илия Терзиев, изпълнителен директор на „Литекс Моторс“ АД

Илия Терзиев е изпълнителен директор на „Литекс Моторс“ АД. Роден е през 1963 г. в Ловеч. Завършил е езикова гимназия в града, а след това и Стопанска академия „Д. А. Ценов“, гр. Свищов. Работи в „Литекс“ от 1996 г.

Компанията осъществи голяма национална мечта - за производството на български автомобили. Заводът край ловешкото с. Баховица е изграден в партньорство с китайската Great Wall и заработи в началото на 2012 г. В него в момента са заети над 150 души, като средната възраст на операторите е 19 години, а на инженерите – 25 години. При пълен капацитет на завода от 50 000 автомобила годишно в него се очаква да бъдат заети близо 2 000 души.

Венцислав Чолаков,
изпълнителен директор на
„Булгартабак холдинг“ АД



Венцислав Чолаков е изпълнителен директор на „Булгартабак холдинг“. Той поема управлението на компанията в края на 2011 г. след приватизацията на държавния цигарен холдинг, при която 79.83% от дружеството преминаха в ръцете на регистрираното в Австрия дружество VT Invest в сделка за 100.1 млн. евро.

През тази година компанията започна и значима инвестиция в дистрибуция и търговия на цигарени изделия под марката Lafka.

Микаел Бризон,
генерален директор на „Мон-тюпе“ в България



Микаел Бризон е генерален директор на „Монтюпе“ за България. Компанията изгради край Русе завод за автомобилни компоненти, който през тази година бе разширен и вече достига 30 000 кв.м производствена площ, а заетите са 1000 души. Общо инвестициите на компанията достигат 100 млн. евро.



Пламен Тилев, управляващ директор на „SAP Labs България“

Пламен Тилев е управител на „SAP Labs България“ от 2000 г. Завършил е информатика във ВИИ „Карл Маркс“ (днес УНСС) и кариерата му преминава в различни компании от ИТ сектора.

SAP Labs Bulgaria е основана и придобита от SAP AG през 2000 година, като през 2002 година става част от програмисткия екип на SAP AG – един от десетте SAP центрове за разработване на програмни продукти.

Сред критериите за номиниране са направените инвестиции, осигурени работни места, добър финансов резултат и динамика на резултатите на компанията, положително име в обществото на кандидата, висока корпоративна социална отговорност.



Виолина Маринова, главен изпълнителен директор на Банка ДСК ЕАД

Виолина Маринова е председател на Управителния съвет и главен изпълнителен директор на Банка ДСК. Има повече от 40 години опит в банковото дело, изцяло в Банка ДСК. Тя е и заместник-председател на Управителния съвет на Асоциацията на банките в България, председател на Нагорния съвет на пенсионно-осигури-

телна компания ДСК Родина, както и заместник-председател на Съвета на директорите на „Банксервиз“. Г-жа Маринова е едно от най-изявените лица в банковата сфера в последните години, а наскоро получи и най-високото държавно отличие - орден „Стара планина“ за изключителния ѝ принос за укрепването и реформирането на българската банкова система.

Инж. Боряна Манолова, главен изпълнителен директор на „Сименс“ ЕООД

Боряна Манолова е главен изпълнителен директор на Siemens в България от 2009 г. и управлява над 500 служители. Участва в управителните органи на КРИБ и Германско-българската търговска и индустриална камара. Инж. Манолова има две магистърски степени - по корпоративно управление от Стопанска академия „Д. А. Ценов“ в Свищов и по електротехника и микроелектроника от Техническият университет в Русе. Има и сертификати от мениджърски курсове за управление на персонала и корпоративни финанси от университета „Бокони“, Италия.



Гергана Ташкова, управляващ съдружник в „МАРС Армор“ ООД

Гергана Ташкова е управляващ съдружник във фирма МАРС Армор ООД – производител на средства за лична балистична защита – бронирани жилетки, бронеплочи, балистични щитове, костюми за разминиране. Основната част от производството на компанията е прегназначена за износ.

Г-жа Ташкова е и ексклузивен представител за България на мъжката линия на френската марка CACHAREL.



Димана Страхинова, изпълнителен директор на „Фермер 2000“ АД

Димана Страхинова е изпълнителен директор на „Фермер 2000“ от 2011 г. Има над 15 г. опит в търговията със земеделска техника. Компанията, която тя управлява, предоставя на фермерите пълна гама от услуги, включващи агроуслуги, консултантски услуги и следродажбен сервиз.

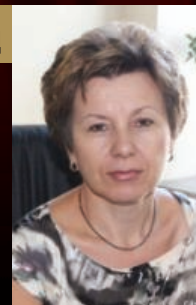


Камелия СлавеЙкова, изпълнителен директор на „Шел България“ ЕАД

Камелия СлавеЙкова е начало на един от най-големите търговци на горива на дребно - „Шел България“, от 2008 г., като същевременно изпълнява ролята на мениджър „Комуникации“ в Shell за Централна и Източна Европа и Турция. От август 2010 г. е и представител на групата Royal Dutch Shell plc в Гърция. Има магистърска степен по бизнес администрация за ръководни кадри

(Executive MBA) от Американския университет в България.

Началото на кариерата на г-жа СлавеЙкова в Shell България е от 1993-а, когато оглавява отдел „Маркетинг и реклама“, в периода 2000-2003 г. работи в маркетинг отдела на европейските структури на Shell, а впоследствие влиза в управлението на корпоративните комуникации на компанията на регионално ниво.





Категория ИНДУСТРИЯ

Най-голямата тежест при избора на номинираните в тази категория се пада на динамиката на финансовия резултат, увеличаването на приходите и постигането на печалба, осигуряването на заетост и направените инвестиции.



Атанас Бобоков/Пламен Бобоков, собственици на „Приста ойл груп“

Братята Пламен и Атанас Бобокови са собственици на „Приста ойл груп“.

„Приста ойл груп“ е холдингова структура, като най-общо бизнесите ѝ се делят на две - акумулаторен бизнес в лицето на „Монбат“ и маслен бизнес, в който влизат „Приста ойл“ и гръщерни компании в редица държави. Част от холдинга е „Стар ойл“, една от най-голе-

мите търговски компании в Средиземноморието за базови масла, суровини и материали, базирана в Холандия. „Приста ойл“ е една от най-експортно ориентирани български компании. За последните 13 г. компанията е развила бизнес отношения в над 20 държави от региона, като пазарното ѝ присъствие в отделните страни е в рамките между 5 и 55%.

Атанас Бобоков е носител на приз „Мистър Икономика“ за развитието на българската индустрия през 2007 г.

Марко Ниавро, генерален директор на „Каменица“ АД



Марко Ниавро е генерален директор на „Каменица“ АД от септември 2013 г. Преди това заема позицията директор „Управление на марките“ за Molson Coors Europe – европейската дивизия на бирения гигант. Има над 11 години опит в бирената индустрия.

Георги Ташев, изпълнителен директор на „Папас-олио“ АД

Георги Ташев е изпълнителен директор и съсобственик на „Папас-олио“ – Ямбол. Компанията, в която има и гръцко акционерно участие, е основана през 1994 г. и е най-големият производител на олио в България. Дейността включва производство и търговия на олио, финансиране на зърнопроизводство, лицензиране на зърно и съхранение по схемата зърнохранилище и публичен склад. Дружеството финансира зърнопроизводство на площ 800 000 га.

Андреас Тойнер, управител на „Бер-Хелла Термоконтрол“ ЕООД

Андреас Тойнер е управител на „Бер-Хелла Термоконтрол“. През тази година компанията получи сертификат за инвеститор Клас А за изграждането на завод за автомобилни климатични системи в индустриалната зона в Божурище. Инвестицията е в размер на 42,5 млн. лева. Очакванията са производството да започне още следващата пролет.

Димитър Димитров, главен изпълнителен директор на „Неохим“



Главният изпълнителен директор на „Неохим“ Димитър Димитров е 12-ят поред директор в 60-годишната история на торовия производител. Той оглавява предприятието от 1997 г. и е с най-дълъг стаж сред предшествениците си. С основно участие в изпълнението на инвестиционната програма на компанията, която в последните 11 години от 2001 г. до сега включва реализацията на проекти за близо 100 млн. лева за подобряване на енергийната ефективност, опазване на околната среда, за реконструкция и автоматизация на управлението на мощностите. Управлява „Неохим“ от приватизацията му досега.

Димитър Луканов, изпълнителен директор на „Арома“



Димитър Луканов е изпълнителен директор на „Арома“ АД. Компанията е сред най-големите козметични производители в страната и утвърден износител в над 50 държави на пет континента. Повече от 70% от производството ѝ е насочено към външни пазари. Тази есен дружеството откри и нов завод, в който са вложени 14 млн. лева.



Категория ФИНАНСОВ СЕКТОР

Основните критерии за номинации тук са финансови резултати, динамика и качество на портфейла, приходи, както и специфични финансови критерии, касаещи отделните подсектори, в които оперират номинираните компании.



Димитър Костов, председател на УС и изпълнителен директор на „Първа инвестиционна банка“ АД

Димитър Костов се присъединява към екипа на ПИБ през 2003 г. като специалист в дирекция „Управление на риска“. Скоро след това е повишен в началник

отдел „Оценка на рискови експозиции“. От 2004 г. до 2007 г. е зам.-директор, а от 2007 г. до 2011 г. е директор на дирекция „Управление на риска“. През 2010 г. той е избран за член на Управителния съвет на ПИБ, а в началото на 2011 г. е назначен за заместник изпълнителен директор. От края на 2011 г. Костов е изпълнителен директор на банката, а от началото на 2012 г. е избран за председател на Управителния съвет.

Силвия Пенева, управляващ съдружник за България и основател на „Делойт България“



Силвия Пенева е управляващ Съдружник за България на „Делойт“. Тя е основател на Делойт България, когато фирмата стартира своята дейност през 1992 г. Тя е одит съдружник в Делойт Централна Европа и управител на Делойт България. Член е на Съвета на директорите на Делойт Централна Европа. Силвия Пенева отговаря за екипа на Делойт България, специализиран в представянето на услуги на финансови институции. Притежава повече от 20-годишен опит в областта на одита не само в България, но и в други страни. Ръководила е одитите на редица български и международни банки, финансови институции, производствени и търговски компании, неправителствени организации.



Любен Белов, съосновател на стартър акселератора LAUNCHub

Любен Белов е един от основателите и ръководителите на фонда за дялово финансиране LAUNCHub. Белов е и съосновател на „Нет Инфо“- една от първите ИТ компании в Бълга-

рия. LAUNCHub инвестира в стартиращи компании, като така дава реален шанс на млади предприемачи да осъществят идеите си и да ги превърнат в работещ и устойчив бизнес.



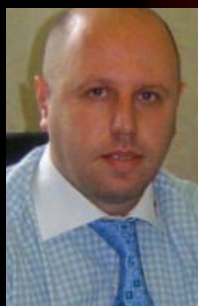
Цветанка Крумова, член на УС и изпълнителен директор на ЗАД „Армеец“

Цветанка Крумова е член на Управителния съвет и изпълнителен директор на ЗАД „Армеец“ от 2005 г. Преди това е участвала в управлението на редица търговски дружества, сред които ЗАД „БУЛСТРАД-ЖИВОТ“, „Интерлайз“ АД, ПФ „Кооператор“ АД, ТБ „Крегит Експрес“ АД, била е член на Съвета на директорите на European Reinsurance Brokers Ltd. в Лондон, Великобритания, и на Ти Би Ай Евробонг АД.

Милен Марков, председател на СД и главен изпълнителен директор на ПОК „Съгласие“ АД



Милен Марков е председател на СД и главен изпълнителен директор на ПОН „Съгласие“ АД от 2006 г. Между 2003 и 2006 г. е изпълнителен директор и член на УС на ПОАД „ЦКБ-Сила“. Преди това е работил в ТБ „Стопанска банка“ АД, Българска народна банка, „BNP-Dresdner Bank“ - България, ТБ „Хеброс“ АД.



Борислав Тодоров, съпредседател на Българска асоциация за лизинг, управител и съдружник „Кюн Лизинг“ (Kuehn Leasing)

Борислав Тодоров е управител на „Кюн Лизинг“ и съдружник в компанията, която работи на българския пазар от 1982 г. Дружеството е лидер в областта на лизинговото и инвестиционното финансиране на мобилни основни средства за производство, транспортни средства, автомобили, строителна техника и механизация, производствени машини и оборудване.



Категория УСЛУГИ

Сред критериите за номинации в тази категория е добрият финансов резултат – печалба и оборот,

Алекс Джоло, управител на „Декатлон България“ ЕООД



Алекс Джоло е управител на „Декатлон България“ – френска верига за търговия със спортни стоки, която тази есен откри първия си обект в България. Работи в Decathlon от 2006 г. Първата му позиция е ръководител на отдел „Бягане“. Впоследствие става мениджър „Експлоатация“, зам.-директор, мениджър на магазин в Болоня (от 2007 г.) и мениджър на бизнес район с център Венеция (от декември 2009 г.).

Работи в Decathlon от 2006 г. Първата му позиция е ръководител на отдел „Бягане“. Впоследствие става мениджър „Експлоатация“, зам.-директор, мениджър на магазин в Болоня (от 2007 г.) и мениджър на бизнес район с център Венеция (от декември 2009 г.).

Валери Мектупчиян, изпълнителен директор на „Спиди“ АД



Валери Мектупчиян е собственик и председател на Съвета на директорите на „Спиди“ АД. Компанията е сред най-големите с българско участие на пазара на куриерски услуги в страната, като в последните години бележи динамично развитие. През миналата година гружеството направи и своя дебют на Българска фондова борса.

с българско участие на пазара на куриерски услуги в страната, като в последните години бележи динамично развитие. През миналата година гружеството направи и своя дебют на Българска фондова борса.

Николай Пехливанов, „Грийн лайф пропърти дивелпмънт“



Николай Пехливанов е собственик и основател на Green Life. Носител е на наградата „Прегриемач на годината в строителството“ за 2008 г. Компанията Green Life е лидер в строителството на ваканционни обекти и работи с клиенти от Русия, Великобритания, скандинавските страни, Полша, Испания и Гърция.

Николай Пехливанов е собственик и основател на Green Life. Носител е на наградата „Прегриемач на годината в строителството“ за 2008 г. Компанията Green Life е лидер в строителството на ваканционни обекти и работи с клиенти от Русия, Великобритания, скандинавските страни, Полша, Испания и Гърция.



Категория ИНФОРМАЦИОННИ И КОМУНИКАЦИОННИ ТЕХНОЛОГИИ

Секторът на информационните и комуникационните технологии продължава динамичното си развитие в последните години на криза. Основните критерии за номинации



Цветан Алексиев, главен изпълнителен директор на „Сирма Груп Холдинг“ АД

Цветан Алексиев е главен изпълнителен директор на „Сирма Груп Холдинг“. Преди това е ръководил друго звено от групата компании „Сирма Солюшънс“. Участва в управителните органи на няколко от компаниите на Сирма Груп

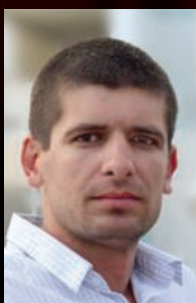
– „Сирма Солюшънс“, „Сирма Бизнес Консултинг“, „Датиком“. Приоритет в работата му в системата на „Сирма“ е корпоративното планиране и управление на компаниите, отношенията с инвеститори, идентифициране на нови бизнес възможности. Алексиев има диплома от Техническия университет – София, където е завършил компютърни науки.



Диана Стефанова, изпълнителен директор на „ВиЕмУеър България“ ЕООД (VMware)

Диана Стефанова е изпълнителен директор на VMware България. Тя има повече от 16 години организационен и управленски опит в сферата на стратегическото и бизнес развитие. При

соединява се към VMware, след като американската компания придобива българско-швейцарското гружество Sciant през 2007 г., където заема длъжността главен финансов директор. Работила е в различни ИТ организации в България и САЩ, включително в компании от Силиконовата долина.



Светозар Георгиев, изпълнителен директор на „Телерик“

Светозар Георгиев е изпълнителен директор и съосновател на „Телерик“. През годините компанията се превърна в лидер в разработката на софтуерни продукти у нас с множество клиенти в чужбина. През тази година компанията откри офис в Пало Алто, в сърцето на Силициевата долина в САЩ. В последните години гружеството направи редица

придобивания на по-малки компании от ИТ сектора. В компанията работят над 800 висококвалифицирани специалисти в 11 офиса в цял свят. „Телерик“ има над 100 000 клиенти, сред които са повечето организации в списъка „Fortune 2000“, както и водещи образователни, държавни и неправителствени институции в 94 държави по света.

направените инвестиции, качеството на предоставяните услуги, пазарният дял на компаниите.

Иван Костадинов,
генерален директор на НИС Петрол ЕООД



Иван Костадинов е генерален директор на НИС Петрол ЕООД от 17.06.2013 г. Роден е на 28.05.1974 г. в Асеновград. Магистър по икономика, специалност „Застраховане и социално дело“ в УННС София. Започва кариерата си през 1996 г. като мениджър продажби в строителния бранш. В началото на 2002 г. започва работа в „Петрол“ АД като регионален мениджър, после преминава през длъжностите началник отдел Оперативно управление и супервайзър Продажби, а в края на 2005 г. е назначен за главен директор „Търговия и маркетинг“ и член на управителния съвет на „Петрол“ АД. През тази година сръбската NIS навлезе на българския пазар, като откри първата си бен-

зиностанция в страната на 1 юли 2013 г. Планира се до края на 2015 г. инвестицията да възлезе на над 150 000 000 EUR в изграждане на търговска мрежа. Към момента вече функционират над 30 обекта.

NIS се занимава с проучване, производство и преработка на нефт и газ, както и продажба на петролни продукти. Основните акционери са „Газпром нефт“ (56,15%) и правителството на Република Сърбия (29,88%). Търговската мрежа на компанията включва над 500 бензиностанции, товарни и складови съоръжения на територията на Балканите. Освен в Сърбия, NIS е представена в Босна и Херцеговина, Унгария, България, Румъния, Туркменистан, Ангола, Белгия и Русия.

тук са иновативност на услугите, осъществяване на развойна дейност, разширяване на пазарното присъствие, осигуряване на заетост, направени инвестиции.



Анри Леви,
изпълнителен директор на „Фадата“

Д-р Анри Леви е управител на софтуерна компания „Фадата“. Той е доктор на компютърните науки, завършил е Техническият университет в София, има специализации в САЩ. „Фадата“ е създадена през 1990 г., а основният ѝ бизнес е внедряването на системата INSIST. Това е застрахователен софтуер, който компанията продава в 40 големи застрахователни компании в 30 страни в Европа, Америка, Африка и Азия. Анри Леви има участия във фирми в САЩ и Япония, а технологичните продукти продава на компании в цял свят.



Елена Маринова,
президент на „Мусала Софт“

Елена Маринова е президент и съдружник в „Мусала Софт“. Тя е бакалавър по икономика и магистър по стратегическо управление от СУ „Св. Климент Охридски“. В работата си в „Мусала Софт“ тя е ангажирана с фирмената стратегия, подгържане имиджа на компанията и нейното позициониране на ИТ пазара на труда. Тя е вицепрезидент на Българската асоциация на софтуерните компании (БАСКОМ) за периода 2005-2009 г. и е активно ангажирана с дейности, посветени на промотиране и подпомагане развитието на българския бизнес климат, ИТ образованието, науката и иновациите и развитието на млади таланти.



Емил Денчовски, изпълнителен директор на „Абати“ АД

Емил Денчовски е изпълнителен директор на Абати АД - компания в сферата на информационните технологии, създадена през 2004 г. Във фирмата работят близо 50 висококвалифицирани експерти, които вече 9 г. изработват и предоставят комплексни технологични продукти и услуги с широка обществена значимост. Основният предмет на дейност на компания-

та е консултиране, проектиране, разработка, внедряване, обучение, обслужване и поддръжка на софтуерни, хардуерни и мрежови решения. Компанията разработи електронна система за издаване на свидетелство за съдимост, част от услугите на електронното правителство. През 2011 г. участва в консорциум, който изгради софтуера за електронно преброяване на населението. Дружеството е златен партньор на компанията Майкрософт - MICROSOFT GOLD CERTIFIED PARTNER.



Категория СДЕЛКА НА ГОДИНАТА

2013 година беше белязана от значими сделки в няколко основни сектора на българската икономика. Очакванията са те да допринесат освен за по-динамичното развитие на конкуренция в секторите, също и основно - за подобряване качеството на услугите за клиентите. Сред критериите за номинации са също обемът на сделките и предвижданията инвестиции.



Telenor Group придобива Globul и Germanos



Норвежката група Telenor придобува 100% от Cosmo Bulgaria Mobile EAD (Globul) и Germanos Telecom Bulgaria в сделка за 717 милиона евро. Новите собственици планират ребрандиране и смяна на името на компанията, тъй като навсякъде поделенията на

норвежката компания носят нейното име.

Дружеството не крие амбициите си да се превърне в лидер на пазара на телекомуникациите, като планира и подобряване на качеството на мрежата и услугите за клиентите си.



Първа инвестиционна банка АД придобива МКБ Юнионбанк ЕАД



Първа инвестиционна банка (ПИБ) придобува 100% от акциите на МКБ Юнионбанк от доскорошните собственици - унгарската МКБ Банк. Името на българската финансова институция след сделката бе променено на „Юнионбанк“. След придобиването активите на ПИБ достигат над 8,5 милиарда лева.

Придобиването ще повиши ефективността на банката и тя ще предложи широка гама от продукти на клиентите си с фокус върху кредитирането на малки и средни предприятия, както и кредитирането на частни лица, които ще се предлагат в още по-голяма клонова мрежа, е намерението на новите собственици.

„Евроинс Иншурънс Груп“ (ЕИГ) придобива „Интерамерикан България“ и „Интерамерикан Животозастраховане“



„Евроинс“ придобува общозастрахователния и животозастрахователния бизнес на „Интерамерикан“ в България след договорка с досегашните собственици - холандската Асхеа. С това българската група увеличава леко пазарния си дял и в общото застраховане ще се премести от девета на седма позиция

и навлиза и на пазара на животозастраховане с дял от 0.6% в края на юни 2013 г., по данни на Комисията за финансов надзор.

По този начин „Евроинс“ се затвърждава като един от най-големите застрахователни групи в региона с присъствие още в Румъния, Македония и Сърбия.



Цветан Василев

председател на Надзорния съвет на Корпоративна търговска банка, носител на голямата награда Мистър Икономика 2011

Николай Вълканов

генерален директор на Минстрой холдинг АД, носител на голямата награда Мистър Икономика 2012

Елза Маркова

изпълнителен директор на Бела България, носител на голямата награда Мисис Икономика 2012

Кирил Домусчиев

президент на Хювефарма АД и председател на Надзорния съвет на Български морски флот, носител на приза Мистър Икономика в сектор Индустрия 2011 г.

Божидар Данев

изпълнителен председател на Българска стопанска камара, носител на Мистър Икономика 2004 за принос в развитието на българската индустрия

Левон Хампарцумян

председател на Асоциацията на банките в България

Васил Велев

председател на Асоциацията на индустриалния капитал в България

Камен Колчев

председател на съвета на директорите и главен изпълнителен директор на ЕЛАНА Финансов Холдинг

Доц. г-р Григорий Вазов

ректор на Висше училище по застраховане и финанси

Проф. Любен Томев

ректор на Минно-геоложки университет „Св. Иван Рилски“

гин Емил Хърсев

управляващ директор на „Хърсев и Ко“ КДА

Петко Николов

председател на Комисия за защита на конкуренцията

Милен Велчев

главен изпълнителен директор на „ВТБ капитал“, носител на Мистър Икономика 2003 за цялостен принос в развитието на българската икономика

Румен Янчев

председател на управителния съвет и изпълнителен директор на „Булстрад Виена иншурънс груп“, носител на наградата Мистър Икономика 2005 за принос в развитието на небанковия финансов сектор

Цветан Симеонов

председател на Българска търговско-промишлена палата

Гергана Паси

президент на Паневропа България

Проф. гин Стати Статев

ректор на Университета за национално и световно стопанство

Никола Треан

генерален директор на „Аурубис България“, носител на награда за принос в развитието на индустрията 2012

Петя Димитрова

главен изпълнителен директор на Пощенска банка, носител на награда за принос в развитието на банковия сектор 2012

Асен Ягодин

Българска банка за развитие, носител на награда за принос в развитието на малкия и средния бизнес 2012

Огнян Траянов

изпълнителен директор на Технологика, носител на награда за принос в развитието на ИКТ 2012

Ветко Арабаджиев

собственик на „Виктория Груп“, носител на награда за принос в развитието на туризма 2012

Иван Ангелов

управител на „Грагус“, носител на награда за принос в развитието на земеделието и храните 2012

Доц. г-р Павлина Аначкова

преподавател, катедра Финанси, УНС

Александър Александров

изпълнителен директор, „Ойлтанкинг България“

Д-р Александър Милушев

управляващ съдружник в ADM Dental care studio

Д-р Таня Бузева

управляващ партньор в адвокатско дружество „Бузева и партньори“

Проф. г-р инж. Марин Христов

ректор, Технически университет-София

Проф. гин Гарабег Минасян

Икономически институт на БАН

Владимир Каролев

управляващ съсобственик на Балканска консултантска компания

Проф. гин Стоян Денчев

ректор на Университет по библиотекознание и информационни технологии

Доц. г-р инж. Никола Добрев

председател на СД на КЦМ 2000 АД

Любомир Бояджиев

председател, Българска асоциация на лицензираните инвестиционни посредници (БАЛИП)



Наградените кметове на церемонията „Кмет на годината 2013“

ФОТО СТЕФАН СТЕФАНОВ

„Оскари“ за общинари

СИАНА СЕВОВА

Общината съпътства човека от раждането до гроба и това е така, защото и радостните, и тъжните ритуали все оттам минават. Като началник на местната управа, кметът също е съпътник, още повече, че думата „кмет“ произлиза от латинското *comes* – съпътник. Млад или по-възрастен, мъж, жена, от една или друга партия или пък независим, кметът е този, през чиито умения, хъс и самоотверженост минава животът в дадено населено място с цялото му многообразие.

Имената на 264 градоначалници се завъртяха преди месец в първия по рода си конкурс „Кмет на годината“, организиран от портала на българските общини – Kmeta.bg. Подобни класации в различни разновидности са се случвали и в предишни години. Уникалното на този конкурс обаче бе регламентът му – кметовете избират кметовете.

Всеки един от местните управни-

ци беше представен в платформата konkurs.kmeta.bg. За всеки един имаше потребителско име и парола, с която да гласува и да даде предпочитанията си за свой колега, с еднократен вот. Призовеите пък бяха разпределени в осем категории, които засягат основните насоки, по които работят общините. Успешно привличане на инвестиции, усвояване на евросредства, благоустрояване на градската среда, развитие на туризма, осигуряване на съвременни условия за отглеждане на деца, опазване на природата и поддържане и развитие на спорта са дейностите, които показват как се справя един кмет, затова и те се оценяваха по тях. Кой да получи отличието „Кмет на годината“ беше също част от избора на градоначалниците. Това отличие бе определено за най-изявения и най-активния градоначалник през 2013 г.

Гласуването стартира на 23 септември и приключи в 00:00 часа на 12 октомври 2013 г. Признанието на конкуренцията обаче бе само част от конкурса. Думата на народа се чу



Кметът е най-важната институция в страната и трябва да се стремим да я съхраним, каза изпълнителният директор на Kmeta.bg Боян Томов

Kmeta.bg раздаде първите награди „Кмет на годината 2013“. Големият приз взе столичният градоначалник Йорданка Фандъкова, гражданите избраха най-младия местен управник на Стара Загора Живко Тодоров



В отгелен вот, определен за „Кмета на гражданите“.

Тази надпревара се развихри също в интернет на платформата на конкурса. По време на гласуването ту един градоначалник вземаше превес, ту друг. Цели градове и села се организираха да кликат в полза на своя местен управник. Като краен резултат, носителят на тази титла бе избран с гласовете на над 200 хиляди потребители от цяла България.

И така, десет кметове получиха кристални статуетки – отличията на конкурса „Кмет на годината“. Имената на победителите бяха обявени на бляскавата церемония в курортния комплекс „Албена“, по време на Годишната среща на Националното сдружение на общините в България (НСОРБ) на 14 октомври. Напрежението се поддържаше до последната минута. Над 900 общинари, които присъстваха на традиционната годишна среща, приветстваха победителите в отгелните категории. Цяла България пък успя да проследи церемонията чрез излъчването по Българската национална телевизия, медиен партньор на събитието.

„За съжаление не можем да наградим всички 264 кметове в страната. Всеки един обаче заслужава признание, защото вие сте тези, които сте близо до хората, знаете техните проблеми и търсите тяхното решение“, отбеляза в словото си изпълнителният директор на Kmeta.bg Боян Томов. „България не е жълтите павета, България сте вие. Най-важната



Над 900 общинари присъстваха на „Кмет на годината 2013“ в Албена

институция в страната е българският кмет и ние трябва да се стремим да я съхраним“, обрна се той към градоначалниците, като подчерта, че мисията на Kmeta.bg и на конкурса е да покаже колко е важна ролята на кметовете за цялостното управление на страната.

„Кмет на годината“ стана стопанката на Столична община Йорданка Фандъкова. Подгласници ѝ бяха кметовете на Гоце Делчев Владимир Москов и на Свищов Станислав Благов. Избраник на гражданите стана най-младият кмет у нас - градоначалникът на Стара Загора Живко Тодоров. Той грабна приза в конкуренция с кмета на Пазарджик Тодор Попов и на Павликени – Емануил Манолов. Още един кмет беше отличен в тази категория, защото една малка община успя да влезе в челната десетка и да пребори гостите по-големи и силни общини. Вотът на хората от Неделино спечели кристална статуетка за кмета на града

Стоян Беширов.

Призът за „Успешно привличане на инвестиции“ отиде при кмета на Бургас Димитър Николов, а акаковският кмет Атанас Стоилов и колежата му от Божурище Аспарух Аспарухов бяха номинирани след него. В категорията „Активно усвояване на евросредства“ надви конкуренцията кметът на Разлог Красимир Герчев, а след него останаха градоначалниците на Габрово Тая Христова и на Априлици Бенко Вълв. Наградата в категорията „Благоустройство на градска среда“ взе шефът на общината в Шумен Красимир Костов. Малко под него в класацията останаха Цветанка Йотина, кмет на Мирково, и Милен Милев, кмет на Тетевен.

Кметът на старопрестолната столица Велико Търново Даниел Панов грабна приза „За развитие на туризма“ с подгласници Николай Ангелов от Балчик и Иван Евстатиев от Стрелча. Наградата „За осигуряване на съвременни условия за отлеждане на деца“, естествено, отиде при жена и майка – кмета на Добрич Детелина Николова. Отличени в тази категория бяха и кметовете на Елена Дилиан Млъзев и на Горна Оряховица - Добромир Добрев.

Заради самоотвержената си борба против цианидите в златодобива награда „За опазване на природата“ получи кметът на Крумовград Себи-хан Мехмед. Подгласници ѝ бяха Райна Бърдарева, начело на общината в Шабла, и кметът на Монтана Златко Живков. Статуетка „За поддържане и развитие на спорта в града“ взе кметът на Разград Денчо Бояджиев, а след него останаха кметовете на Горна Оряховица Добромир Добрев и на Стара Загора Живко Тодоров.

Медиен партньори на инициативата на Kmeta.bg бяха БНТ, БНР, Bulgaria on air, агенция „Фокус“, сп. „Икономика“ и Economic.bg.



Градоначалникът на Пазарджик Тодор Попов поздравява колежата си от Стара Загора Живко Тодоров, който стана „Кмет на гражданите“. Министрите на околната среда и водите Искра Михайлова (вляво) и на регионалното развитие Десислава Терзиева също уважиха церемонията



Йорданка Фандъкова, кмет на София:

Кметовете сме най-критичните граждани

-жо Фандъкова, как приемате наградата „Кмет на годината“, която всъщност е призвание на вашите колеги?

- Тази награда е изключително ценна за мен, именно защото е гадена от колеги кметове. Ние, кметовете, сме може би най-критичните граждани, тъй като имаме очи за проблемите на града. Радвам се, че колегите са оценили това, което се прави през последните години в София и съм благодарна на тези, които са ме подкрепили. Желая на всички тях също много сили, за да реализират целия потенциал на своята община.

Специално искам да благодаря на сайта Kmeta.bg, който се утвърди не само като медия на общините, но и като платформа за споделяне на опит и решаване на задачите на местните власти.

- Кои са приоритетите пред вас и общината до края на мандата?

- Продължаваме със строителството на метрото, изграждането на втората фаза на завода за отпадъци и обновяването на градския транспорт. Инвестициите в транспорт и инфраструктура са ключови не само за удобството на гражданите, но и за опазването на околната среда. В същото време продължаваме строителството на детски градини, защото това е един от сериозните проблеми на столицата. В момента 12 нови сгради за детски градини са в строеж, до края на годината започваме строителството на още четири, а през 2014 г. сме заложили в проектобюджета строителство на нови 7. Поискаха съм и

целева субсидия от гържавата, така както миналата година правителството осигури 14 млн. лева, така и сега се надявам да получим тази подкрепа.

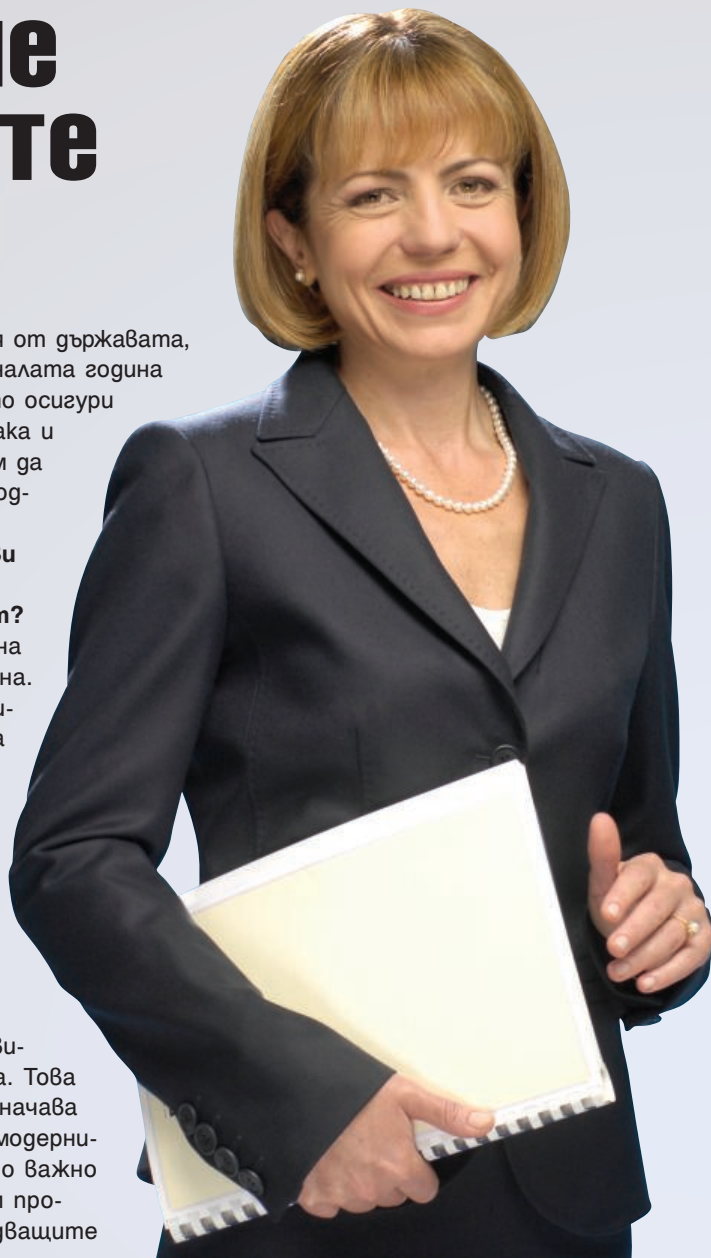
- Стана ли ви по-лесно през Втория мандат?

- Работата на кмета не е лесна. Голямо предизвикателство е да отделиш приоритетите в един голям град, както и да гониш резултати. За мен, обаче, е изключително важно да се гарантира развитието на града. Това на практика означава да строим, да модернизирате. Особено важно е да подготвим проектите за следващите години.

- Как изглежда за вас децентрализацията на 500 м от Министерския съвет?

- За съжаление, все още сме далеч от истинската децентрализация, която всеки кмет би искал да види. Децентрализацията на практика е не само делегиране на отговорности, но и предоставяне на възможности и правомощия. До този момент много повече говорим за децентрализацията, отколкото я имаме. Така че, въпреки че се намирам на 500 м от

представителите на централната власт, аз се чувствам точно толкова далеч от нея, както и всички останали кметове. Диалогът е основата, а всичко останало е след това. Дори и най-доброто решение, когато не се дискутира, може да се превърне в лошо изпълнение. На мен лично ми се иска да има много активен диалог на централната с местната власт и след това реални стъпки по децентрализацията.





Живко Тодоров, кмет на Стара Загора:

Да си кмет на гражданите е предизвикателство и отговорност

—н Тодоров, как приемате наградата „Кмет на гражданите“?

- Дава ми голям стимул да работя по-активно, защото гражданите са ми гали своето доверие. Мога да го оправдая само с много работа. Предизвикателството пред мен е да се отблагодаря за това доверие и да направя така, че да се чувстват още по-добре хората в Стара Загора. Трябва да направим така, че градът да става все по-добър и хората да усещат, че техният кмет е близо до тях.

- Как се чувствате като най-младия кмет, който печели подобно признание?

- Това, че съм най-младият кмет, е още по-голямо предизвикателство за мен. Това има своите плюсове и минуси, но на мен ми дава мотив за по-голяма активност и себеотдаване в работата. Просто предизвикателството е много по-голямо. На моите години човек трябва да работи повече и да се доказва.

- Кое е първото нещо, с което ще се захванете, след като сложите статуетката „Кмет на гражданите“ на бюрото си?

- Връщам се в общината и започваме работа по довършване на проектите, които сме започнали. Сега е краят на програмния период на еврофондовете и трябва да положим всички усилия да усвоим средствата по проектите. А през 2014 г., когато се отворят новите програми, да погледнем проектите си и да гарантираме бъдещето на общината. На практика сега залагаме бъдещето си до 2020 г., тоест до 2015 г. Всички проекти трябва да са готови, за да гарантираме бъдещето.

- А имате ли готови проекти? Готови ли сте с интегрирания план за град-

ско развитие?

- Приключили сме интегрирания план за градско развитие. Той ще бъде внесен на сесия на общинския съвет за одобрение (б.а. – преди редакционното приключване на броя). Другото много важно нещо, което трябва да свършим, е да подготвим техническите проекти по всички дейности – социална, културна, инфраструктурата. Имаме да оправяме междублоковите пространства на цели квартали. Имайки техническите проекти, като ги спечелим, можем да вървим напред.

- Брюксел иска вече интегрирани проекти, имате ли такива?

- С общините, които са около Стара Загора,

вече обединяваме усилията си. С Казанлък имаме общи планове, тъй като Стара Загора има исторически забележителности от римско време, в Долината на тракийските царе пък може да се направи исторически преход към друга епоха. С Раднево и с Нова Загора също имаме нов проект за популяризиране на туристически атракции. С градовете, които са по магистрала „Тракия“, винаги можем да направим общи инфраструктурни проекти.

- Как промени магистралата живота в Стара Загора?

- Магистралата промени много живота в Стара Загора, дори само заради това, че от нашия град до морето се стига за час и половина, така че можем да се постареем през лятото да привлечем потока от туристи и те от Черноморието да навлязат във вътрешността на страната. Просто трябва да се заработи много по-активно с туроператорите и да се популяризират обектите в страната.

- Кои е най-големият проблем на града, който искате да разрешите до края на мандата?

- Най-големият проблем на Стара Загора е екологията. Българските градове са много замърсени от фини прахови частици и трябва да работим за повишаване качеството на градския транспорт и зелената система на града, за да гарантираме чист и зелен град в бъдеще. Това ще бъде голямо предизвикателство пред всички градове в света.





Димитър Николов, кмет на Бургас:

Бургас е активен и по време на криза

Н-н Николов, получихте признанието на колегите си за най-големи и ефективни инвестиции, как оценявате това?

- Радвам се, че външно око ни оценява толкова високо. Това е признание за нас. Най-оптимистичното в случая е, че именно в години на криза Бургас е изключително атрактивен за инвестиции и те се реализират.

Какви инвестиции ще влязат в града през следващите години?

- Разчитаме изключително много на европейски средства, затова следващият програмен период ОП „Региони в растеж“ 2014-2020 г. е от ключово значение. За миналия програмен период община Бургас е усвоила 400 млн. лв.

В момента НК „Лукойл“ реализира огромна инвестиция на стойност 1.5 млрд. щ.д. в бургаската рафинерия. Предстои и

изграждането на океанариум на стойност 100 000 лв., отново от руски инвеститори. В новия „Логистичен и индустриален парк – Бургас“ вече има три фирми, закупили парцели, с намерение да развият своя бизнес на територията на града. Това са полската „Грийн пойнт“, занимаваща се с производство на яхти, габровската „Зоомакет“, която ще търгува с храни и аксесоари за домашни любимци, както и бургаската „Вихри“, която ще открие логистичен център.

Важни за нас са и публично-частните партньорства. В Бургас с публично-частно партньорство се строи нов спортен комплекс за 38 млн. лв.

Какво си поставяте като задача до края на мандата?

- Най-важното е да се завършат обходните пътища на града, за да се изведе транзитният трафик. След завършването на магистрала „Тракия“ целият



поток от автомобили и камиони се изсипва в града, което, от една страна, създава неудобства и задръствания за градския трафик, а от друга - притеснява жителите и гостите на града.

Наша цел е да доведем до краен етап и мегaproекта „Интегриран градски транспорт“, да изградим Регионалното депо за отпадьци в Братово и да завършим проектите за изграждане ВиК мрежа в кварталите и съставните селища на Бургас.

Даниел Панов, кмет на Велико Търново:

Марката „Културен туризъм“ вече звучи актуално

Н-н Панов, как приемате наградата в конкурса „Кмет на годината“, която е признание на вашите колеги?

- Това е особено ценна награда

за мен, за моя екип, както и за цялата администрация, защото е връчена след гласуване на професионалисти, работещи в областта на местното самоуправление. Да получиш подобно



признание от колеги, които работят ежедневно по проблемите на хората в общините, е огромно признание, но и много голяма отговорност. Искам специално да благодаря на всички, които



Красимир Герчев, кмет на Разлог:

Трябва отделен закон за планините

Красимир Герчев, получихте признание в категория, в която се състезават всички кметове у нас. Как приемате отличието за добро усвояване на евросредства?

- Наградата ме изненада, това все пак е едно признание. Много е важно, че колегите от страната са гласували, а те много добре знаят колко е тежка работата по това направление. Дали проектът е малък или голям, работата по него е една и съща.

- Как се справяте с тежките процедури по кандидатстването за европроекти?

- Това, което наблюдавам, е, че малко се залита в някои части от контрола по изпълнението. Разбира се, че трябва да бъдем стриктни, но ще дам пример с един проект при нас. Бяхме сложили в един участък плочки 40 на 40, а по проект трябваше да са 30 на 30. Да, това е грешка, но плочките са същата дебелина и същият вид. За тази грешка получихме финансова корекция. Друг пример - при

проверка, снимат ми на място личната карта с фотоапарат. Според мен това е недопустимо. Тези проверки се превръщат в нещо не съвсем нормално.

- Какво планира община Разлог за следващия програмен период?

- За следващия програмен период сме заложили интегрирания план за градско развитие. Още обаче се люшкаме, защото не е ясно дали градът ни ще остане на четвърто ниво. А ако остане - какви ще са размерите на инвестицията, на която ще можем да разчитаме. В следващите 1-2 години имаме два проекта по Програмата за развитие на селските райони. Кандидатстваме и с още два проекта, още сме в процес на оценка. Изпълняваме проект и по линия на трансграничното сътрудничество България-Македония. Продължават четирите социални проекта, които сме започнали. Те са за субсидирана заетост и обучения. В общи линии имаме начертан план. ВиК цикълът на града е в етап на оценка в екоминистер-



ството.

- Ще акцентирате ли на ски туризма в Пирин?

- Според мен за планинския туризъм като цяло трябва да има специален закон, който да засяга планинските региони, защото те са по-специфични и по-разнообразни. Както има Закон за Черноморското крайбрежие, така би трябвало отделен закон да се занимава с тази територия. Туризмът е едно от нещата, които трябва да се засегнат в подобна нормативна уредба.



са оценили работата, която извършихме по модернизирани на туристическия ни продукт.

Радостен съм от факта, че в много общини, където туризмът има важно място в местната икономика, опитът и моделът на Велико Търново се използват и прилагат успешно за развитие и на други региони.

- Какво е бъдещето на Велико Търново като туристическа дестинация?

- Когато преди 12 г. започнахме да говорим и да работим за налагането на марката „Културен туризъм“, много хора дори в бранша ни гледаха странно, недоверчиво, изглеждаше им някак екзотично. Тогава мнозина бяха скептично настроени и смятаха,

че няма бъдеще в този туристически сегмент. След 11-ото издание на организираното във Велико Търново Международно изложение „Културен туризъм“ с радост и гордост мога да кажа, че сме били на прав път.

- Какви задачи си поставя Сдружението на общините с културно-историческо наследство?

- Създадохме Асоциацията на градовете с културно-историческо наследство с намерението да се различава от предходни подобни структури с това, че ще бъде работеща, оперативна и в полза на членовете си. >

Красимир Костов, кмет на Шумен:

Колкото повече правиш, толкова повече хората изискват

—н Костов, какъв беше акцентът в усилията ви Шумен да стане по-красив и привлеклив град?

- Нашият основен акцент беше централната градска част – парковете зони на Шумен, зоните за отгих. Колкото повече правиш, толкова повече хората изискват и това е съвсем нормално и естествено. Затова и ние приехме и утвърдихме проект за устойчива зелена градска среда. Положихме и акцент върху крайните квартали на града, зоните и междублоковите пространства. В момента текаат процедурите по избор на изпълнителите. Това, което вече сме направили в централната градска част, ще го пренесем и в кварталите. Разчитам, че когато се изпълни този проект, той ще даде завършен вид и на центъра.

- Кои голям проблем искате да решите до края на мандата?

- Имаме две големи предизвикателства, два големи проекта. Единият вероятно ще завърши в края на тази година - началото на

следващата. Това е оборудването на високотехнологичен център по лъчетерапия към онкоболницата в Шумен. Той е на стойност над 6 млн. лева. Разчитам, че ще се справим навреме да изградим центъра, тъй като по степен на заболяемост онкозаболяванията са на второ място след сърдечно-съдовите. Другият голям проект е водният цикъл на Шумен.

Той е за повече от 86 млн. лева. С него трябва да се завърши ВиК мрежата с крайните зони, пречиствателната станция за отпадни води, в която ще се прави тристепенно пречистване на водата. Това са основните предизвикателства пред общината, с които ще се решат някои основни проблеми на града.

- Вие сте втори мандат кмет, кое е основното в работата на градоначалника?

- Основното е, че кметът няма почивен ден. Пред него има постоянно някакви проблеми за решаване и постоянни контакти с хората.



Важна е не само комуникацията, но и бързата реакция по бележки и по критики, независимо в каква насока са. Премерените усилия са важни, защото ние, общините, така или иначе нямаме реализационен ресурс и големи възможности. Действаме по проектите по оперативните програми. Затова и основният ни приоритет е интегрираният план за градско развитие. Определили сме си зоните за развитие. Проектираме новите обекти, които трябва да станат елементи и за проектите от следващия програмен период.

Себихан Мехмед, кмет на Крумовград:

Преборихме се срещу цианидите

—жо Мехмед, как приемате наградата?

- Като оценка за добре свършена работа.

- Очаквахте ли да бъдете номинирана за тази категория?

- Не, изненадана съм и благодаря на колегите, че са оценили труда на целия ми екип. Пробле-

мът със златодобива с цианиди и казусът „Ага тепе“ продължава вече доста години. Приемам наградата като признание за труда, който положихме заедно с моя екип, по сагата около мината за злато и съоръженията за преработването на „Болкан минерал енд майнинг“. Работихме всички –



еколози, експерти, администрация и граждани. Успяхме да извоюваме да не се използват цианиди при извличането на златото от рудата. Другият ни голям успех е, че се преборихме да има пречиствателна станция за отпадни-

Детелина Николова, кмет на Добрич:

Стремим се на младите да им е уютно в града

—жо Николова, получихте награда за работата ви с децата на Добрич, трудно ли се работи в тази насока?

— Мисля, че тази награда е за добре свършена работа и се радвам, че е забелязана от колегите. В случая ценното е, че тя се отнася за това, което правим за най-малките, за децата, за утрешния ген на нашия град. Децата са нашият капитал и съм много радостна, като кмет и като жена, че моите колеги споделят тази политика. Стремим се да създадем възможности за младите, да им харесва нашият град, да имат уют, не само да живеят тук, но и да останат да работят, да създават семейства.

— Какво още искате да свършите до края на мандата?

— Още в началото на този мой трети мандат обещах на моите съграждани, че ще продължа да работя по проблемите, свързани с водоснабдяването и канализацията на града. Той стои на вниманието ни от много години. Ние, за съжаление, може би сме на първо място в гържавата с най-много загуба на вода. Водата при нас пристига

през дълбоки сондажни кладенци от 80 км, от терените в Шабла, което означава, че всички усилия по създаването на този водопровод още от 50-те години и липсата на средства за поддържането му са довели и до голямата загуба. Днес, след предпроектните проучвания, които направихме, се оказа, че тя е между 79% и 82%. А това е изключително ценен ресурс и затова, след десетгодишен труд, през 2004 г., с усилията на много хора, започнахме да разработваме този проект. Така успяхме да защитим един от най-мащабните проекти на нашата община за водния цикъл. Той е за 115 млн. лева.

— Смятате ли, че скоро у нас ще се проведе децентрализация?

— Без надежда не може. Все пак, надяваме се. Вече се възобнови работата на Съвета по децентрализация. През септември имаше пак заседание, на което се приеха краткосрочни мерки от различните министерства. Но това е много малка стъпка. Ние, като Национално сдружение на общините, сме убедени, че трябва да участваме в правенето на обща политика

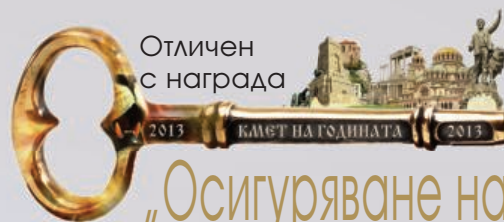
степен да могат да се използват за поливане. Много важно е, че постигнахме да не се прави хвостохранилище, което би представлявало заплахата от разлив на наситена с химикали кал. Преработената от съоръженията маса скали и пръст ще се съхранява в хранилище за минни отпадъци, което е значително по-безопасно. Доволна съм от постигнатото, защото то е в интерес на хората от общината.

— Върху кои проекти работите в момента?

— Готов е проектът за рехабилитация на общинска пътна мрежа – отсеките Странджевево



те води, които ще се вливат в река Крумовица. Ще минават през химическо пречистване го



Отличен с награда

„Осигуряване на съвременни условия за отглеждане на деца“



с централната изпълнителна и законодателна власт в тази посока – местната общност да управлява своите финанси. Да има собствена политика по отношение на икономически възможности, на привличане на инвестиции. Вярвам, че след като сме част от европейското семейство, тези проблеми ще се решават, но за съжаление у нас това се случва много бавно. Всички ние като граждани очакваме промените да се случват по-динамично, за да има смисъл това, което правим.

— Бряговец и Подрумче – Воденчарско. Обявена е обществена поръчка за изграждане на спортната база в Крумовград. Проектът е голям, включва не само цялостна рехабилитация на градския стадион, но и изграждане на фитнес зала и игрища за различни видове спорт. Планираме да изградим минифункционални игрища в няколко села – Подрумче, Горна кула и др. Надяваме се през новия програмен период 2014-2020 на ЕС да подготвим и реализираме проект за водния цикъл на града и пречиствателна станция за отпадни води. >

Денчо Бояджиев, кмет на Разград:

Футболът ни е визитка, но развиваме 20 спорта



-н Бояджиев, изненада ли ви наградата за развитие и поддръжка на спорта?

- Изненадах се, защото механизмът на избора е такъв, че конкуренцията те избира. Смятам, че основното, заради което са ме избрали, се отнася до футбола, понеже Цар футбол има най-много почитатели. Но мисля, че в нашата община се работи целенасочено за спорта. Футболът ни стана визитка с градския стадион, който беше изцяло реконструиран по линия на публично-частното партньорство със собствениците на „Лудогорец“, но той е изцяло публична общинска собственост. А стадионът пък стана повод да си оправим цялата инфраструктура около базата. Общината в Разград подпомага общо 20 вида спортове. Борбата, детско-юношеската школа в



баскетбола, бадминтона, в които имаме републикански шампиони, са част от тях. В стрелбата с лък, която вече е олимпийски спорт, също имаме републикански призъори. Базата за този спорт е уникална, но и гружеството беше първата бяла лястовица, което пое концесията, доразви я с допълнителни атракции. Имаме амбицията да направим универсален закрит плувен басейн.

- Какво още искате да направите в Разград като кмет?

- Аз съм трети мандат кмет. Три мандата са напълно достатъчни кметът да се докаже. В началото, като човек, който е роден и израснал в Разград, си направих линеен график на нещата, които трябваше да се реализират. Съжалявам, че тези мандати съвпаднаха с периода на икономическата криза. Независимо от недоумъка обаче, смятам,

че успяхме да разпределим усилията си. Успяхме и до голяма степен да балансираме недостига с пари от еврофондовете. Нашата община е една от малкото, които кандидатстват по всички програми. Имаме над 25 проекта, реализирани по оперативните програми с паричен ресурс от 100 млн. лева. В момента работим по два много сериозни проекта. Единият е за централната градска част по програма „Регионално развитие“ на стойност 5 млн. лева. Идеалният център на Разград ще има изцяло нова визия. Другият проект е с название „Абритус – мистика и реалност“. Абритус е най-добре запазеният античен град. С този проект се надяваме Разград да стане предпочитана туристическа дестинация, защото туристите, които почиват по Черноморието, са само на 100 км. А в нашия район е Шумен с Магара, местността Сборяново с тракийската гробница. Стремим се с колегите от съседните области да направим една промоция, която да влезе в туристическия продукт, който се предлага у нас.

Стоян Беширов, кмет на Неделино:

Всеки ден ми е приеман, оперативките са на площада



-н Беширов, как приемате това, че в класацията на Kmeta.bg изпреварихте много местни управници на големи градове в категория, която се избира от гражданите?

- Приемам наградата с голямо удоволствие и радост. Заедно с мен се радваха и хората от Неделино. 1200-1300 човека ме посрещнаха на площада, за да ме поздравят. При връчване на наградата казах и сега ще повтори – благодаря на онези хора, които



гласуваха от чужбина за мен. Това много рядко може да се случи на един кмет на малка община.

- Очаквахте ли това признание?

- Тази награда за мен беше очаквана, защото смятам, че направих това, което малко кметове у нас са постигнали. Изкарах 1500 човека на трудови начала в

чужбина. Те пък прекараха за четири дни 3 км тръбопровод. Миналата година нашата община беше първенец и по европроекти, и в ресор чо-

вешки ресурси. Аз съм човек с голямо сърце и имам много добър административен екип. Освен това съм единствен кмет в България, който работи без заместник, с цел да се икономиса фонд работна заплата, а тези пари да се харчат за други нужди.

- Как работите с хората? Имате ли приеман ден?

- Всеки ден ми е приеман и оперативките ги правя на площада. Нямам тайни от хората и те знаят всичко, защото го чуват от моята уста. Вероятно и затова ми заявяват уважение.

НОВИ ПАЗАРИ ЗА БЪЛГАРСКИЯ БИЗНЕС

С КРЕДИТ ЗА РАЗВИТИЕ



БЪРЗО ОДОБРЕНИЕ • ДЪЛЪГ СРОК НА ПОГАСЯВАНЕ • ДО 2 ГОДИНИ ГРАТИСЕН ПЕРИОД

Инвестиционен кредит **ЗА РАЗВИТИЕ** е финансов продукт на Българска банка за развитие. Създадена с единствената цел да насърчава и подпомага развитието на малкия и среден бизнес и експортно ориентирани компании от всички отрасли в България, Българска банка за развитие предлага инвестиционни кредити, кредити за оборотни

средства, рефинансиране, овърдрафт и преференциални условия за членовете на браншови организации, с които банката има сключени партньорски споразумения. Повече за кредит **ЗА РАЗВИТИЕ** и другите продукти на ББР на:

☎ 0700 11 227
WWW.BBR.BG


БЪЛГАРСКА БАНКА ЗА РАЗВИТИЕ

Пазарът расте с гигантски темпове, но не попада под никакъв контрол и това го превръща в синоним на некоректност. По-добра законова защита на потребителите ще е полезна стъпка



В капана на бързите заеми

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Бързи кредити без обезпечение. Изгодни лихви и условия. Само срещу лична карта и одобрение до 15 минути”. Попадали ли сте на някой от тези слогани, които ви карат да мислите, че живеете на планета, където масово раздават пари със скоростта на светлината с изгодни лихви и без гаранция? Не е случайно. Бизнесът с бързите кредити е в разцвета си поради две причини. Първата е, че голям дял от населението на България е имало или ще има спешна нужда от пари, а банките в голяма част от случаите не са алтернатива. Втората е, че бизнесът с ниски кредити е слабо регулиран. Всъщност, по-точната дума е нерегулиран.

Какъв е регламентът?

Регистрираните у нас дружества по Закона за кредитните

институции (ЗКИ) са над 250, от тях над 170 са специализирани в т.нар. бързи кредити. Тези дружества не подлежат на лиценз, те само се регистрират в БНБ и не подлежат на надзорна дейност. Регистрацията на финансова институция в БНБ изисква няколко неща: минимално необходим внесен капитал за вписване в размер на между 50 000 и 250 000 лв. в зависимост от дейността; квалификация, професионален опит и репутация за собствениците на дялове и управителния орган, всичките от които се преплитат в изисквания за образование и чисто съдебно минало; изрядни документи, попълнени с цялата нужна информация; и произход на средствата. Оттук нататък на страна на клиентите остават само Законът за защита на потребителите и Комисията за защита на потребителите (КЗП).

Дружествата от сектора

отчитат сериозен възход. Загълженията на граждани до средата на годината по формата на бързи заеми достигат 1,4 млрд. лв., от които потребителските кредити са почти 1 млрд. лева, сочат данните на БНБ. Към края на юни 2013 г. общите вземания по кредити на дружествата, специализирани в кредитиране, са близо 2 млрд. лева, което се равнява на 2,5% от БВП на страната. Активите на тези компании надхвърлят 2,6 млрд. лева. За сметка на това няма статистика за лихвените проценти, които се прилагат от същите компании. Причината е, че засега почти никой не се интересува от тях. БНБ единствено регистрира фирмите, като някои от тях в знак на благодарност си добавят логото ѝ с твърдението, че имат лиценз, макар това на практика да не отговаря на истината. Комисията за финансов надзор също

не се ангажира с тези компании поради липсата на регламентирана рамка.

Потребителски неволи

Един от най-сериозните капани за потребителите на бързи кредити е пролуката в заемите до 400 лева, или по-скоро до 399 лева. Те не са обхванати от Закона за потребителския кредит, според който просрочията по потребителските заеми над 400 лв. се санкционират с основния лихвен процент на БНБ (0,02% към 01.09.2013), плюс 10% за година. Получава се така, че дружествата могат едностранно да определят неограничено високи лихви и такси. От компанията Nazaem.bg изискват такса от 30 лева за един ден просрочие, а за по-продължително просрочие от над 3, 15 и 120 дни, се прибавят съответно 60, 90 и 300 лева такса.

Така на практика наказателната такса при дълго просрочие надхвърля цялата сума на заема. За NetCredit, например, същата наказателна такса за просрочие до 3 дни е 30 лева. Подобна е ситуацията и в SmileCredit.

Има сериозни размивания в очакванията и реалността при процентните санкции при маловажни нарушения. Санкциите и обезщетенията

при просрочие понякога могат да се равняват на сума, която надхвърля в пъти неиздължената част. Така например при Credissimo разходите по събиране на вземането при забава на плащанията и/или при предсрочна изискуемост надхвърлят 20% от общо дължимата сума. При просрочване на две или повече вноски вземането може да стане предсрочно изискуемо в целия му размер, заедно с дължимото обезщетение за забава и всички разноски за събиране на вземането. Такъв е случаят с Terra Кредит. Естествено,

тези условия е редно да са споменати в договорите за кредит. И потребителят да се е запознал с тях. Някои от контрактите обаче се сключват по телефона.

Самите компании пък подхождат крайно подвеждащо, слагайки логото на БНБ на уебстраниците си. Внушението, че се регулират от БНБ, е потвърдено и от директно запитване към тях. Така например от CrediLend са убедени, че имат лиценз от БНБ. На въпрос „Какво представлява този лиценз?“, служителите на компанията не отговарят, прехвърлят питанието от един към друг служител или управител, а накрая, когато им се обясни, че такъв лиценз няма как да имат, темата завършва с „Внушителното“: „Защо питате, като знаете?!“. При наше запитване от Финанс Холд България също отговарят, че



разполагат с лиценз от БНБ но не желаят да обяснят какво представлява той. От БНБ коментират, че реагират на сигнали и препоръчват клиентите да се обръщат към тях при подобни случаи. Банката обаче може единствено да изиска от компанията да премахне логото ѝ от сайта и рекламните си материали.

Промяна на регулациите

По последни данни от БНБ, размерът на необслужваните заеми, взети от небанкови институции, достига до абсолютния рекорд от

близо 30 на сто от всички отпуснати заеми, спрямо едва 20% година по-рано. За една година необслужваните заеми към тези компании са нараснали с над 200 млн. лв. Една от причините за това е липсата на контакт лице в лице с кредитополучателя.

Отскоро пък Комисията за защита на потребителите редовно изнася информация, която уличава фирма за бързи кредити в измама. Най-често се установяват прикривана съществена информация по отношение на основните параметри на предлагания кредит и в частност - крайната му цена, общите условия, погасителния план и годишния процент на разходите. Комисията посочва, че липсата на ясна и точна информация може да заблуди потребителя и той да подпише договора.

В последните седмици в общественото пространство се появиха десетки информации за фрапирани случаи на изтеглени бързи кредити, при които кредитополучателите връщат неколкостранно по-високи суми, подписват се под договори с празни полета, не получават своите копия от тези договори, които

поякога им се представят като „заявление за кредит“ и прочие нарушения. Които, обаче, на практика се оказват за сметка на клиента.

Затова и се готвят сериозни промени в законодателството, които целят по-широк обхват правомощия от страна на регулаторните органи, както и по-висока защита на потребителите. Първата такава е заемите до 400 лева да влязат в обхвата на Закона за потребителския кредит. Това означава, че потребителят вече ще може да погасява предсрочно кредита, >

без да дължи наказателни лихви и такси. Така на практика кредиторът няма да има право на обезщетение или неустойка. В работната версия на промените е записано, че отпадат разпоредбите за „справедливо и обективно обосновано обезщетение за евентуални разходи, пряко свързани с предсрочното погасяване на кредита“ и възможно „по-голямо обезщетение, ако се докаже, че кредиторът е претърпял загуби“.

Промените, които може и да претърпят още редакции в комисиите и залата на Народното събрание, предвиждат още прилагането на разпоредбите на закона и за кредити над 147 хил. лв.

Фирмите ще трябва да изпращат задължително уведомление към потребителя на хартиен или друг траен носител за всяка промяна на лихвения процент, произтичаща от промяна в определен референтен лихвен процент. Досе-

гателя на комисията по финанси в парламента Йордан Цонев, ще бъде приет до края на годината.

„И преди е отваряна темата за закон, който да регламентира т.нар. бързи кредити“, коментира икономистът Красен Йотов от Industry Watch. „Когато се говори за закон за бързите кредити, най-често това се споменава в контекста на по-голяма защита на потребителите. В доста други страни тези практики не са регулирани. Например в повечето централноевропейски държави небанковите институции не подлежат на регулация. Освен това, в повечето страни за тях дори няма официална статистика, докато в България има“.

Според него дори и да има регулация, няма как това да доведе до спад на лихвите. По-скоро може да доведе до по-прозрачни условия. „Пак трябва да отчетем, че тези кредити са с много висока степен на риск. Ако има такава регулация,

иначе биха били клиент на подобна компания“, смята Десислава Николова, главен икономист в Институт за пазарна икономика (ИПИ).

„Не смятаме, че допълнително регулиране на пазара е лошо, и това включва издаването на лицензи. Вярваме, че стабилна система на лицензи би бил добър начин за спиране на безотговорни и слабо регулирани компании, които се възползват от потребителите“, казва Томаш Чехановски, главен оперативен директор на Provident Financial Bulgaria – един от новите играчи в бизнеса с бързи кредити.

Според Богомил Николов, председател на асоциация „Активни потребители“, обаче е задължително малките заеми да попаднат в обхвата на Закона за потребителския кредит. Настояваме потребителят да получи пълна информация за това какво ще плати, след като вземе кредит. Другото, което искаме, е правото на отказ в двуседмичен срок, който досега за потребителските кредити е показал, че по никакъв начин не уврежда системата, защото много малко хора се възползват от това право. Самата идея обаче, че потребителят може да се откаже, прави кредитора много по-отговорен“, смята Николов.

Според него в момента един потребител, който се чувства оцетен, не може да защити правата си, защото нелоялната търговска практика трудно може да се докаже. Има дори случаи, в които потребителите твърдят, че са информирани само устно за наказателни лихви и такси.

Балансът

Бързите кредити са лесна възможност при спешната нужда от пари. Освен това, чрез тях хората с по-ниски доходи имат алтернатива на банковите заеми. Факт е и обаче, че клиентите се оплакват от доста нелоялни практики и правата им не са гарантирани. И ако държавата не намери адекватна мярка за баланс на интересите на компанията и на потребителите, много е възможно секторът на бързите кредити да се превърне още по-убедително в синоним на рекет и заробване. **И**



гашната разпоредба позволяваше да се счита за уведомен клиентът, ако се публикува информация в търговските помещения на кредитора.

Сред устно коментираните предложения пък са такива БНБ да има право да заличава от регистъра некоректни гружества, както и евентуален таван на лихвите. Дали ще се стигне до подобни норми, предстои да се види при обсъждането на закона, който, според предсе-

ще има по-малко гружества, но не и спад на лихвите. Може да бъде очаквана и по-голяма предсказуемост“, смята Йотов.

„Когато става дума за малки кредити, утежняването на процедурата и повече регулация биха довели до увеличение на лихвите или до въвеждането на нови наказателни такси. Освен това допълнителната регулация би лишила от възможността за кредит хора, които



Всяка неделя
12:00-15:30
в Хилтън София



СЕМЕЙНИЯТ
НЕДЕЛЕН БРЪНЧ
НА АНДРЕ ТОКЕВ



**Най-доброто
за Вашия неделен ден!**

Разнообразие от подбрани
ястия и вкусни специалитети

Забавления за децата в
игралния кът на Wonder Group

За резервации, моля обадете
се на +359 2 933 50 62





sofia.hilton.com



ЦЕНА НА ЧОВЕК:
46.00 лв.

Деца под 10 години -
безплатно

Деца между 10 и 15 години -
с 50% отстъпка

Безплатен паркинг за всички
гости на Неделния брънч

Джанет Йелън - първата дама на ФЕД

Пазарите очакват прозрачност и последователност в политиката на американската централна банка, ако бъде оглавена за първи път в историята от жена



Джанет Йелън може да е първата дама, начело на ФЕД

PHOTO: HTTP://WWW.FEDERALRESERVE.GOV

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Президентът на САЩ Барак Обама най-после номинира за председател на Федералния резерв експерта по икономика и досегашен заместник-председател на банката Джанет Йелън. След месеци на очакване от страна на пазарите стана ясно, че второто най-влиятелно място в страната след това на президента би могло да се заеме за първи път от жена. Ако номинацията се потвърди от Сената на САЩ, то решението ще осигури приемственост с досегашната политика на ФЕД в лицето на Бен Бернанке и ще цели засилването на политиките, които да подсилят най-голямата икономика в света.

Мандатът на сегашния пред-

седател Бен Бернанке приключва през януари 2014 г. Очаква се той да се оттегли, без да се кандига-тира за нов мандат. В интервю наскоро президентът на САЩ заяви, че „Бернанке вече е престоял на поста много по-дълго, отколкото би трябвало“, което е ясен знак за търсенето на нов човек. Всъщност Федералният резерв (ФЕД) представлява система от финансови организации, които служат като централна банка на САЩ. ФЕД е създаден с приемането на закона за Федералния резерв от Конгреса на САЩ в края на 1913 г. Той включва елементи с частно и държавно участие и като институция е независим от американското правителство.

Сега обаче Джанет Йелън е на път да напише нова страница

в историята на 12-те федерални банки, всяка от които играе важна роля в изграждането на паричната политика на САЩ. Другият водещ кандидат за поста Лорънс Съмърс, бивш финансов министър и старши икономически съветник в Белия дом, се оттегли като кандидат за поста и по този начин на практика гарантира председателското място на Йелън.

Родена на 13 август 1946 година в Бруклин, Ню Йорк, Джанет Луиз Йелън е отгледана от семейство на известен лекар. Тя обаче поема по пътя на икономиката още от начално училище. Завършва гимназия в Бруклин, а след това се дипломира с отличие в Браун. През 1971 г. получава докторска степен по икономика от университета в Йейл.

Кратката биография на Йелън от Съвета на икономическите съветници в Белия дом я описва като „признат учен в международната икономика“, който е специализирал в макроикономическите въпроси като механизмите и последиците от безработицата. Йелън е заслужил професор по икономика в Калифорнийския университет в Бъркли. Там е преподавател от 1980 г. досега.

Освен в Бъркли, Йелън преподава и в Харвардския университет от 1971 до 1976 г. Тя е и съветник на губернаторите на ФЕД от 1977 до

1978 г. по въпроси, свързани с международна търговия и финанси, и по-специално - стабилизирането на международните валутни курсове.

Йелън също така е работила с академичния елит в сферата на икономиката през цялата си кариера. Нейният ментор в Йейл е носителят на Нобелова награда Джеймс Тобин, чието наследство е залегнало в днешните учебници по икономика.

През февруари 1994 г. Йелън е назначена в борда на президента Бил Клинтън, а след това е била и председател на Съвета на икономическите съветници на Клинтън през 1997 г. Тя се счита за един от най-миролюбивите членове на ФЕД. Описвана е като „традиционен американски кейнсианец“, който изразява подкрепа към някои по-нестандартни политики на Бен Бернанке в справянето с проблемната икономика по време на голямата рецесия. Йелън е също демократ, чиито възгледи за икономиката се концентрират около идеята, че високата безработица е по-голяма заплаха за страната, отколкото инфлацията. „Намаляване на безработицата трябва да е наш основен фокус“, казва тя.

Освен това бъдещият председател на ФЕД е описвана и като един от най-либералните членове на комисията за определяне на политиката на резерва, който поддържа продължаването на неконвенционалните стратегии за закупуване на големи количества облигации, което да повдигне икономиката, докато други призовават за край на покупките.

Йелън е силен поддръжник на експанзионистичните политики на Бернанке. Миналата година тя полагаше се-


риозни усилия за по-продължително нападение на безработицата с нулеви лихвени проценти, дори и с цената на временно по-висока инфлация.

Джанет Йелън обаче получава доста критики от страна на консерваторите заради подкрепата към действията на Бернанке спрямо закупуването на държавни облигации и ипотечни ценни книжа, по-известни като спорните количествени улеснения за стимулиране на икономиката чрез намаляване на лихвените проценти. Критиците смятат, че Йелън ще действа по подобен начин, ако стане председател на Федералния резерв.

Основания за това има, след като наскоро заместник-председателят на ФЕД даде своята подкрепа за предложението темпът на покупките на облигации от централната банка на страната да се определя според промените в перспективите пред американската икономика. „Коригирането на покупките на активи в отговор на напредъка в пазара на труда ще даде на обществеността информация за намеренията на банката и следва да намали риска от недо-разумения и сътресения на пазара, докато програмата за покупки се доближава до своя край“, заяви Йелън в реч във Вашингтон.

Тя добави още, че не подкрепя каквото и да е увеличение на близките до нула лихви на фона на предвижданията ѝ за бавно възстановяване на икономиката, съпроводено с висока безработица, и за намаляваща инфлация. Според анкета на Wall Street Journal сред икономисти, мнозинството от тях смята, че разхлабването на монетарната политика от страна на ФЕД е с най-голям принос за излизането на американската икономика от финансовата криза.

Факт е обаче, че и политиката на ФЕД се превръща във все по-прозрачна благодарение на Джанет Йелън. През януари 2012 г. по нейна препоръка ФЕД за пръв път обяви целите си за инфлация от 2% и ниво на безработица от 5,2 до 6 на сто. Във всички случаи Йелън е брилянтен икономист, което ѝ позволява да се намира там, където е гнес. „Йелън е смятана за методична и последователна“, пише за нея Wall Street Journal. New York Times пък я описва като „малката дама с голямото IQ“.

На номинацията на Йелън се гледа като на светъл лъч в мрачните седмици в САЩ на дебати, заплахи и компромиси между републиканци и демократи заради бюджета. Може да се счита, че ФЕД ще бъде в добри ръце под нейно ръководство. 



Пазарите очакват последователност в политиката на щатската централна банка

 [HTTP://WWW.FEDERALRESERVE.GOV](http://www.federalreserve.gov)

Да направиш Айфелова

Публично-частното партньорство крие голям потенциал, но у нас то трудно намира подходящата почва

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Публично-частното партньорство (ПЧП) е успешен модел за осъществяване на социално значими проекти, познат отдавна и в България. Характерен пример е построяването на покрития мост край Ловеч в периода 1874-1876 г. Финансирането става с предварителна продажба на площи за бъдещи магазини. В Европа публично-частното партньорство води началото си през XIX в. Густав Айфел със собствени средства проектира и построява през 1888-1889 г. Айфеловата кула срещу правото в течение на 20 години да издава билети за разглеждането на съоръжението. Днес Айфеловата кула е собственост на кметството на Париж, което от своя страна е поверило експлоатацията на „Ново дружество за експлоатация на Айфеловата кула“, което е със смесено участие.

През 2010 г. Германия е привлякла 500 млн. евро за изграждането на два нови затвора и санирането на три други. Поръчката е обявена и инвеститори с възможности откликват, тъй като това ще им гарантира стабилни финансови потоци. ПЧП обаче трудно намира

подходяща почва за развитие в България в последните години. Институции и частни инвеститори дълго ползваха като оправдание факта, че няма закон, който да регламентира този рог отношения. Закон за ПЧП вече има и той е в сила от 1 януари 2013 г., налице е и правилник за неговото прилагане. Това не се оказва трамплин за развитието на такива проекти, макар и регламентите за използването на европейските средства да насърчават подобно партньорство. Кое ли спъва публичните институции и частните инвеститори да си стиснат ръката за взаимноизгодно сътрудничество? В търсене на отговор се обръщаме към сертифицирания консултант по управление Александър Трифонов. Той е лектор по ПЧП и е автор на няколко книги, посветени на публично-частното партньорство. Неговото най-кратко определение за ПЧП е

ЕДИНСТВО НА КОМПРОМИСИ И ИНТЕРЕСИ

В един от големите български градове няма спортен комплекс. Инвеститори заявяват намерение за изграждането му като ПЧП с общината. Когато стигат до въпроса за управлението, кметът казва, че ще го повери на общинското предприятие „Управление на общински имоти“. Инвеститорите веднага губят интерес към проекта, тъй като компанията няма никакъв опит в управлението на спортни комплекси и те не могат да поверят инвестиция в размер на около 20 млн. долара в ръцете на непрофесионалисти,



ПЧП, СЪФИНАНСИРАНИ С ЕВРОСРЕДСТВА

Година на сделката на проекта	Наименование на проекта	Сектор	Страна	Жизнен цикъл на проекта	Стойност
2010	Високоскоростна железница	Превоз	Португалия	40 год.	8,5 млрд. евро
2010	Централната военна болница в Прага (Stresovice)	Здравеопазване	Чехия	25 год.	15 млн. евро
2010	Терми в гр. Гостинин	Спорт и туризъм	Полша	30 год.	72 млн. евро
2006	Летище Ларнака	Превоз	Кипър	25 год.	650 млн. евро
2005	E18 магистрала (Muirala - Lohja)	Превоз	Финландия	21 год.	335 млн. евро
2005	Перпинян-Фигерас жп връзка	Превоз	Франция - Испания	50 год.	1,1 млрд. евро
1999	Пречиствателна станция в Дъблин	Отпадьци	Ирландия	26 год.	265 млн. евро
1997	Мост Рио-Антирио	Превоз	Гърция	42 год.	750 млн. евро
1996	Летището край Спарта	Превоз	Гърция	30 год.	2,22 млрд. евро

кула в България

които не са в състояние да гарантират изпълнението на заложените приходи, разказва Трифонов. Според него, когато общината или държавата не може да реализира даден проект от обществено значение, тя може да обяви публична поръчка за намиране на средствата. Инвеститор, който разполага с т. нар. дълги пари, изгражда съоръжението, като двете страни предварително са разписали всички детайли по финансирането, строителството и управлението на обекта. В договорения срок вложението трябва да се е изплатило заедно с лихвите и после съоръжението става собственост на публичната институция, обяснява Александър Трифонов.

По света публично-частното партньорство е вид финансов лизинг. Концесията също е разновидност на ПЧП, но при нея никога освен самия концесионер няма точна представа какви са реалните разходи при експлоатацията на обекта. Консултантите може да направят само приблизителни оценки. За разлика от концесията, при ПЧП всичко е напълно прозрачно – и инвестициите, и приходите. И точно тази прозрачност отблъсква инвеститори, които предпочитат мъглата на числата. Това, което кара коректните инвеститори да стоят далеч от партньорство с български общини или с държавата, е непредвидимостта им като партньор и липсата на приемственост при смяната на властта.

Анализ на Европейския съюз е показал, че от

лошо договаряне на условията

публичните институции в общността губят 139 млрд. евро годишно в полза на частните партньори. Затова при ПЧП има клауза за цената на услугата и частният инвеститор трябва да прецени дали тези средства ще са достатъчни да покрие инвестицията си. Не бива за сметка на инвеститора населението да се изтощава със скъпи услуги. При концесиите и криворазбраното ПЧП често публичният партньор

е в позицията на рекетиран. Но в такава ситуация може да се окаже и частният инвеститор. Затова в нашия закон за ПЧП ясно се казва, че ако цената на услугата не покрива инвестицията, публичният партньор може да разреши други дейности, които да носят допълнителен приход на частника, уточнява консултантът.

Във Велико Търново едното крило на болницата не се използва. За него се плаща ганък сгради, а няма дейност. Александър Трифонов им предлага под формата на ПЧП празното крило да се превърне в модерно предприятие за кетъринг, което да обслужва не само болницата. Когато се прави по-голяма компания, се печели от мащаба. От Philips пък са били готови да направят ПЧП с община София за изграждане на икономично улично осветление в цялата столица, като срещу спестяването на ток от монтиране на нови осветителни тела тя е била готова да инвестира 20 млн. евро, а останалите средства да се осигурят по оперативна програма „Регионално развитие“. Двете страни обаче не стигат до разумния компромис и партньорството не се реализира.

В момента се разработва проект за Велико Търново, свързан с поддръжката на Янтра, която се превръща в бунище от високите води пролет и есен. Идеята е по поречието на реката да се направят 5-6 ВЕЦ-а, които да произвеждат ток, но всеки от тях да развива допъл-


нителна дейност, свързана с туристически атракции, да се пусне лифт за туристите и да се направят платени паркинги. Инвестицията ще се изплати за 10 години, след което

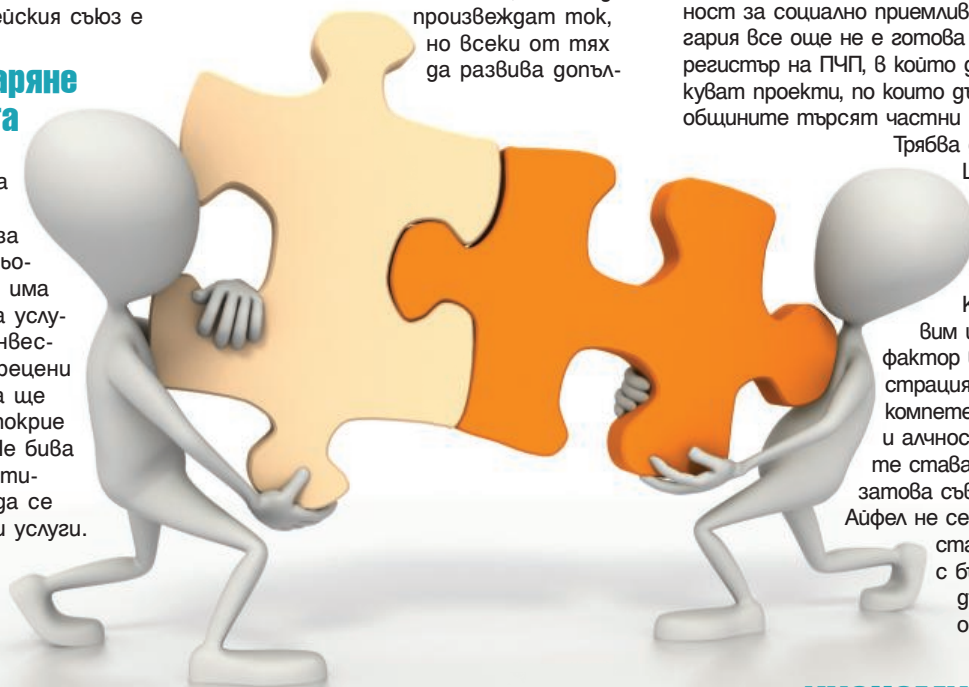
съоръженията стават собственост на общината

и токът за гражданите след 15-20 г. става безплатен. Частното вложение ще възлиза на около 40 млн. евро, а за 10 г. очакваният приход е 70 млн. евро.

ПЧП се е родило поради необходимостта публичната институция да отговори на определен обществен интерес сега, а не след години. Във времето обстоятелствата може да се променят значително от предвиденото и затова се прави оценка на риска. Нормата на възвръщаемост се записва в договора и ако тя не се достига, публичният партньор трябва да компенсират частния – с пари или с възможността да развие допълнителна дейност. Ако обаче частният партньор постига свръхпечалба, той трябва да я възстанови на публичната институция. Законът на ПЧП не е уточнил кое е свръхпечалба, затова е нужно да има общинска наредба, която да регламентира подобни отношения, или това да се запише в конкретния договор.

За разлика от всички други модели на партньорство, този дава възможност за социално приемлива цена. България все още не е готова да работи с регистър на ПЧП, в който да се публикуват проекти, по които държавата и общините търсят частни партньори.

Трябва да има и Център по ПЧП, който експертно да оценява проектите. Като добавим и човешкия фактор в администрацията като компетентност и алчност, спънките стават много, затова съвременният Айфел не се натиска да става ортак с българската държава или с общините. 



Никола Треан, изпълнителен директор на „Аурубис България“:

Индустрията се нуждае от

Никола Треан е изпълнителен директор на „Аурубис България“. Роден е на 7 септември 1971 г. в Понтарлие, Франция. Образованието си завършва в университета за приложни науки в Лозана, Швейцария, със специалност „Микротехника“. Професионалната си кариера започва през 1998 г. като инженер в областта на производството на полупроводници в швей-

царската компания „Исмека“. След това преминава в белгийската „Експект“ като глобален мениджър „Обслужване на клиенти“ за Европа. Година по-късно е назначен за генерален директор на българския клон на компанията. От 2003 до 2007 г. Никола Треан работи в „Мелексис България“. През август 2007 г. се присъединява към Групата Кумерио, днес Аурубис.



Фокусът на правителството трябва да е върху икономическия растеж и образованието

Никола Треан е носител на приза „Мистър Икономика“ за принос в развитието на индустрията през 2012 г.

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Господин Треан, в последните години пред бизнеса има наистина големи предизвикателства. Какъв урок Ви дадоха тези трудни времена?

- През тези бурни времена научихме много уроци, но един от най-съществените е важноста да имаме дългосрочна стратегия и визия за нашия бизнес, значимостта на това да планираме нашето бъдеще, вземайки предвид както доброто, така и лошото.

- Имаше много съвети как да оцелява една компания в криза. Коя се оказа работещата формула в „Аурубис България“ и как стигнахте до нея?

- В „Аурубис“ се опитваме да бъдем най-добрите по всяко време – по отношение планиране на разходите, технологии и ефективност. Ние не губим скорост и не се успокояваме, когато пазарът е благоприятен. Вярвам, че обратното е грешка. Но така или иначе динамиката е характерна черта на нашето общество. Ако погледнем каква е ситуацията в Европа, това е идеален пример - когато икономиката е във възход, всички харчат много, без да се замислят. Сега обаче бизнесът има нужда от стимули от страна на държавата, за да се изправи, а всички държави трябва да намалят бюджета си драстично. Това, разбира се, води до по-голямо бедствие, както днес виждаме. Ние в „Аурубис“ се стараем да бъдем постоянно на ниво, знаейки, че доброто и лошото са етапи, които започват и завършват в

прозрачен енергиен пазар

гаден момент.

- **Разкажете за модела на управление в „Аурубис България“ и начина на вземане на решения, когато пазарите са много динамични, цените имат големи флукутации и най-сигурното е, че нищо не е сигурно...**

- Благодарение на новите технологии във финансовия свят, ние не спекулираме, а определяме цените на всички продукти чрез така нареченото хеджиране. По този начин запазваме нашите приходи от обработен концентрат и рециклиран меген скрап, без да поемаме риск от колебанията в цените на суровините.

- **Кои са предимствата и кои са недостатъците на това да работиш в България и да изнасяш почти цялата продукция в чужбина?**

- България е добро място за правене на бизнес, дори при положение че пазарът на нашата компания е експортно ориентиран. Ние имаме конкурентно предимство с наличието на местните мини, с ниското данъчно облагане в страната, много по-гъвкави сме в сравнение със западните гържави във всички аспекти. Нашият основен актив обаче е екипът на „Аурубис България“ и аз съм частлив с това.

- **Кои бяха най-добрите години за „Аурубис“ като инвеститор в България?**

- Най-доброто време за нас се оказаха последните 2-3 години. Имаше много силна позиция през периода на кризата. Сливането през 2008 г., когато се обединиха „Кумерио“ и Norddeutsche Affinerie AG, станахме „Аурубис“, ни позволи да бъдем по-силни, да постигнем единство и да получим най-добрите идеи от двете компании. През юни 2011 г. обявихме инвестиционна програма за опазване на околната среда и повишаване на производителнос-

Профил

✓ **Медодобивният завод на „Аурубис“ се намира край Пирдоп. Той е построен през 1958 г. и се състои от няколко основни производствени единици: металургично производство, рафинерия за катодна мед, производство на сярна киселина и обогатителна фабрика.**

✓ **През месец септември 1997 г. международната компания Union Minière с централа в Брюксел подписва приватизационен договор с българското правителство и така придобива завода. През април 2005 г. медното производство на групата Umicore се обособява в самостоятелна компания – Cimerio, и акциите ѝ са регистрирани на фондовата борса в Брюксел.**

✓ **През април 2008 г. групата „Кумерио“ бе придобита от Норддойч Афинери (NA) след одобрението на Европейската комисия в началото на годината. Новата компания се превърна в най-големия производител на мед в Европа, както и най-големия световен лидер в преработката на мед.**

✓ **През април 2009 г. бе прието официално новото име на компанията – „Aurubis“. В момента в компанията са ангажирани над 800 служители. През 2012 г. производството на „Аурубис България“ възлиза на 297 000 т анодна мед, 226 000 т катодна мед и 1 млн. т сярна киселина. През последните 10 години за модернизирани на производството в компанията са инвестирани над 500 млн. евро.**

тта - „Аурубис България 2014“, това е най-големият ни проект за последните години. Стойността на инвестицията е 44,2 млн. евро - 40% от средствата ще отидат за нови съоръжения и подобряване на процеса, а 60%, което е над 26 млн. евро, са насочени към мерки за защита на околната среда.

- **Как преценявате промените в бизнес климата? Какво е нужно да подобри в бизнес средата в България, за да се привлекат инвеститорите?**

- От наша гледна точка бих казал, че прозрачно организираният енергиен пазар и приемливата цена на енергията е най-важният въпрос за индустрията в България и това е едно от първите неща, което трябва да се разреши. Също така управлението на финансирането от Европейския съюз в областта на енергетиката, инфраструктурата, в това число и магистралите, трябва да се усвоява ефективно. Убеден съм, че фокусът на правителството трябва да бъде върху икономическия растеж и образованието.

- **Лесно или трудно се намират подготвени кадри за всички ниша за производството и управлението на „Аурубис България“?**

- С добър бранд като „Аурубис“ на практика намирането на кадри не е толкова сложно и не страдаме от липса на квалифициран персонал. От друга страна, развиваме наша програма за практическо обучение и същевременно организираме редица вътрешни обучения за повишаване на квалификацията. За средните и висшите ръководни длъжности успешно намираме вискоквалифицирани служители - често млади и талантиви българи се завръщат от чужбина, за да работят при нас.

- **Какви резултати дава програмата за практическо професионално обучение, която**

”


Стимулите от държавата ще помогнат бизнесът да се изправи на крака

“

финансирате заедно с „Дънди Прешъс Металс Челопеч“? Каква трябва да е днес връзката между бизнеса и образованието?

- Има силна връзка между бизнеса и образованието. Дори и с най-доброто образование на кадрите, всяка фирма има своите специфични професии. Аз лично съм много положително настроен за участието на бизнеса в областта на образованието. Ние имаме практическа програма за обучение, която е насочена към подготовката на млади хора за конкретни и висококвалифицирани позиции. По време на програмата участниците получават специфично ноу-хау и определени технически умения и опит, стремим се да изградим у тях лична отговорност, да им дадем тласък за индивидуално развитие, което води до професионално бъдеще, изпълнено с много възможности за успешна кариера.

- В средата на октомври бе подписана новата партньорска програма между община Пирдоп и компанията. Кое ви кара да правите жест на корпоративна социална отговорност за 120 хил. евро?

- Това е, може да се каже, историческа програма, датираща от 1998 г. насам и се реализира за двете големи общини в нашия регион - Пирдоп и Златица. Тя помага на региона, като прави възможна реализацията на множество проекти за подобряване на живота тук. Заедно с общината обсъждаме кои проекти да бъдат включени за текущата година. Нашите основни приоритети за развитие на общността са: образование, спорт, култура, здравеопазване и подкрепа на хора с увреждания. 



*** Той е богат**



**Бул Тренд Брокеридж ООД е инвестиционен посредник,
чрез който ще ОВЛАДЕЕТЕ нови финансови ресурси.**

Доверително управление / Електронна търговия / Финансови консултации /

Управление на активи / Акции / ДЗР/ Валута / Петрол / Злато /

Компенсаторни инструменти / Структурирани продукти



* Пристрастен към печалба

Адрес: София 1000, ул. "Златен рог" N12, офис 2 / E-mail: bulltrend@bulltrend-bg.com / www.bulltrend-bg.com

Държавата и инвеститорите трябва да постигнат баланс на интересите



Мини Марица-изток

Трудният възход на

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

България е на трето място по добив на мед и на четвърто по добив на злато в Европа. Общият добив на подземни богатства възлиза почти на 80 млн. т годишно, или 11 т на глава от населението и страната ни попада в определението „минна държава“ с показател по индекса за добив на глава от населението над средния в световен мащаб. Близко 90% от рудодобива е в български ръце, макар мнозина да мислят, че съотношението е в полза на външните инвеститори. Страната ни е богата на бедни по концентрация руди. Но къде тогава е икономическият интерес на компаниите, които са в този сектор...? „България е добър пример как се разработват находища, които са на границата на икономическата логика. Предприятията са постигнали такава прецизност при извличане на метала, че работят при 10-15% по-ниско съдържание от техните конкуренти в други страни. Добре е да се знае, че тази руда, която

у нас се преработва, другаде се изхвърля“, казва инж. Иван Андреев, председател на Българската минно-геоложка камара (БМГК). Той дава за пример „Елаците-Мед“ и „Асарел-Медет“ - две находища на медна руда с ниско съдържание на ценния метал, каквото в света не се експлоатира.

Правителството заяви намерения да увеличава

концесионните такси

за добивната индустрия. „Ако това се случи, инвеститорите няма да имат икономическата изгода. Те ще бъдат поставени в неконкурентна среда заради ниското съдържание на метал в рудата. Никой не може да каже какъв е справедливият размер на концесионните такси. Те са придатък към данъчната политика и не са основен инструмент, чрез който държавата да пълни бюджета. Трябва да има баланс между държавния и обществения интерес. Ако инвеститорът е поставен в неконкурентни условия, той ще се оттегли“, посочва инж. Андреев. Според него този баланс трябва

да се намери в преговори между държавата и инвеститорите. В Румъния средната концесионна такса е 2%, а у нас – 2,3%. Тя е малък размер от цялата данъчна тежест върху тези инвеститори. Те плащат местни данъци и такси, плащат осигуровки, като за светлия бизнес те са върху целия размер на възнагражденията, а рудодобивът е на второ място по средна работна заплата.

Според публикувано от Българския енергиен и минен форум (БЕМФ) проучване на Световната банка за плащанията в различните държави

минни ренти

(роялти) за ползването на природни богатства, българските концесионни такси са в златната среда и методът за прилагане на плъзгащата се скала според борсовите цени на различните суровини отговаря на световните изисквания. Тази скала е въведена през 2007 г., но не и за старите договори и периодично в Министерството на икономиката и енергетиката и в общественото пространство



ДОБИВНАТА ИНДУСТРИЯ

Възниква идеята за преговаряне на условията в тези контракти, за да се увеличат приходите от концесионни такси. Последните официални данни за размера са от 2011 г., когато държавата е получила 63 млн. лв., а прогнозата е била през 2012 г. да станат 200 млн. лв. „Преките плащани такси в хазната са нищожни спрямо принадлежните ползи като работни места, социални осигуровки, корпоративни данъци и ангажменти към местната обществност“, коментира Христо Казанджиев от БЕМФ.

Преди да пристъпи към каквото и да било промени, държавата трябва да направи сериозна

ОЦЕНКА НА СЪСТОЯНИЕТО

на природните ресурси, да се установи какво точно е съдържанието на метали в рудата, а и да се проследи цялостната данъчна тежест, която поемат тези компании. „Когато инвестициите вървят добре, компаниите подкрепят инициативи на общините, в които работят, подпомагат културата, науката, спорта. Те

осигуряват заетост в региона и задържат хората по родните им места. Инвеститорите в добивната индустрия у нас са привлечени от качеството на работната ръка и на мениджърския състав, а също и от ниския корпоративен данък. Несигурността и непредвидимостта обаче ги отблъскват.

Добивът на полезни изкопаеми в страната продължава да се развива, но след резкия спад в началото на кризата през 2009 г. и последвалото увеличаване, през 2012-а той отново е

НАМАЛЯЛ СЪС 7%

до 85,7 млн. т, показва анализът на БМГК на базата на данни от НСИ. Независимо от по-малките обеми обаче стойността на произведената продукция в сектора е продължила да нараства и е достигнала близо 3 млрд. лв. за 2012 г., с което добивната индустрия е запазила 4% дял от БВП, като основен принос за това имат металните полезни изкопаеми. До една година се очаква да започне осъществяването на три нови проекта за добив на метални

полезни изкопаеми. Това освен че ще повиши добива на полезни изкопаеми, допълнително ще раздвижи икономиките на райони, които са с по-нисък от средния стандарт на живот в България. По първоначални данни ще бъдат открити над 1000 работни места, и то в райони с висока безработица. Очаква се скоро да започне експлоатацията на находищата „Върба-Батанци“, както и златодобивът в Крумовград, но срещу него има силен отпор от зелени организации.

ПРОИЗВОДСТВОТО НА ВЪГЛИЩА

остава двигател в сектора, въпреки че през миналата година са добити 10% по-малко твърди горива. Това се дължи на свитото търсене от тецовете заради намаленото потребление на електроенергия. Основният производител на въглища е „Мини Марица-изток“. Предприятието покрива около 90% от потреблението в страната. След добива от 33 млн. т през 2011 г. миналата година държавните мини произведоха 30 млн. т, а >

изгледите за тази година са още по-неблагоприятни и годишната прогноза е за 22 млн. т. Останалите по-големи въглищни мини в страната, които са свързани с бизнесмена Христо Ковачки, също значително са намалили производството.

Предприятията в сферата на рудодобива инвестират в нови технологии, в повишаване безопасността на условията на труд. Този сектор се разбива добре, но същото не може да се каже за въгледобива, който е направо убит от енергетиката. БЕХ и НЕК не се разплащат към топлоцентралите, те от своя страна стават длъжници на мините и с това положението във въгледобива се влошава с всеки ден. Държавните „Мини Марица-изток“ са

пред фалит

Във въгледобивните предприятия няма достатъчно финансови постъпления, а освен това цената на въглищата в момента е под себестойност. Друг е въпросът, че и разходите трябва да се оптимизират. От 5-6 години в „Мини Марица-изток“ не само че не се правят нови инвестиции, а там липсват средства дори за текущите ремонти. Мините са на ръба на оценяването, а в тях трябва да се прави модернизация и технологично обновление, отговарящо на високите екостандарты и изисквания за безопасност. Оказва се, че държавата е лош стопанин. Може би трябва да се мисли за промяна статута на Мини Марица-изток, но ако не се промени сегашният модел на зависимост от енергетиката, който не е от пазарен тип, евентуалната приватизация едва ли ще се състои, смята инж.



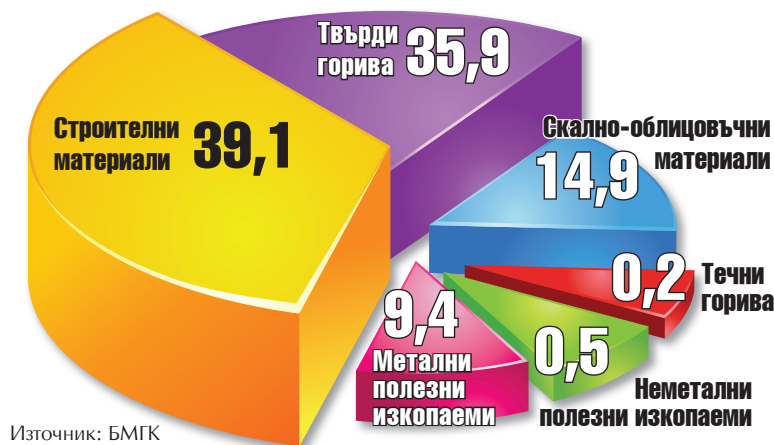
В „Асерел-Медет“ има иновации, направени изцяло от български екипи

Иван Андреев. Тези мини дават суровината за двете американски централи, които предлагат скъпа електроенергия, а също и за ТЕЦ „Марица-изток 2“, която е държавна и произвежда най-евтиния ток след АЕЦ „Козлодуй“. И ТЕЦ „Брикел“ ползва от тези въглища. Спрат ли „Мини Марица-изток“, това означава страната да се

сионни такси, а фактът, че няма производство, което да използва суровините от добивната ни индустрия. Веригата на стойността при добива на полезни изкопавани е много дълга. И това, което „Аурубис България“ прави чрез преработването на медни концентрати за производство на медни аноди и катода, както и вторични продукти като сярна киселина, фаялит и шлам, е само начална брънка. В Европа в свързаните с добивната индустрия сектори работят около 30 млн. души и те генерират над 2 трилиона евро. Ако развивахме добре нашата индустрия, която да използва наличната минерално-суровинна база, то и брутният вътрешен продукт щеше да е много по-висок. Развитието на икономиката в годините на прехода ни обрече да сме по-скоро суровинен придатък, отколкото икономика на високата добавена стойност.

Преди четвърт век България беше сред страните със сравнително добре развити технологии в добивната индустрия, в момента обаче малко от компаниите в тази индустрия са на световно ниво. Има модерно мислещи ръководители, които са осъзнали, че иновациите и новите технологии са шанс за по-добро развитие,

Добив на полезни изкопавани по видове суровини за 2012 г. (в проценти)



изправи пред енергийна криза. На ТЕЦ „Бобовдол“ също не са разплатени огромни суми и компанията не може да се издължи на мините. Така те се обричат да работят с остарялата техника и технологии, вместо да повишават ефективността си.

Големият проблем

на България не са ниските концен-

Факти

✓ Основните суровини, които се добиват в България, са лигнитни въглища, оловно-цинкови, медни и полиметални руди, гипс, варовик, бетонит, каолин, кварцови пясъци, огнеупорни глини, мрамор.

✓ Броят на установените находища у нас е 595, от които:

- 206 на метални полезни изкопаеми;
- 115 на неметални полезни изкопаеми;
- 3 на нефт и природен газ;
- 51 на скално-облицовъчни материали;
- 151 на строителни материали;
- 69 на твърди горива.

✓ 80% от минните дейности в страната се извършват по открит способ.

✓ През миналата година са добити над 30 млн. т метални полезни изкопаеми, 33 млн. т твърди горива и над 12 млн. т строителни материали.

✓ В бранша работят повече от 300 дружества и организации от областта на проучването, добива и преработката на подземни богатства и свързаните с това дейности и услуги. Заети пряко са около 25 000 души, които осигуряват близо 5% от БВП на страната.

Източник: БМГК



В добивната индустрия се използва все по-модерна техника

за намаляване на себестойността и за по-висока печалба. От минната камера дават за пример „Елаците-Мег“, където е направена гумена транспортна лента, която сериозно намалява газовите и праховите емисии. В Челопеч дизеловият транспорт е бил подменен също с гумено-транспортна лента, което веднага се отразило на екологията. В „Каолин“ е направена първата сепарираща инсталация, която спомага за по-доброто оползотворяване на суровината. В „Асарел-Мегет“ е внедрена първата инсталация за производство на мед с чистота 99,99% от отпадъчни руднични води. Много от иновациите в нашите рудници са направени изцяло от български екипи.

В добивната индустрия си дават сметка, че скоростта, с която днес се извършват промените, много бързо се увеличава. Светът преминава от индустриалната епоха в ерата на знанията, тъй като най-силният инструмент за създаване на иновации е човешкото знание. Иновациите са единственият начин компаниите да станат лидери на промяната и наличието на средства е необходимо, но не и достатъчно условие.

Прогнозата

В краткосрочен план не вечае бърз възход на отрасъла. В скално-облицовъчните и строителните материали ситуацията ще

тръгне към по-добро едва когато кризата в строителството бъде преодоляна. Спадът там е с над 50% спрямо нивата през 2008 г. Надеждата на българския въгледобив е цената на въглищата да се покачи, тъй като това ще даде стабилност на отрасъла. Цялата добивна индустрия обаче очаква да се приеме стратегията за развитие на този сектор, за да се направят промени и в Закона за подземните богатства и те да са в услуга не само на инвеститорите, но и на държавата. **И**



„Дънди Прешъс Метал“ въведе стандарти в добива на злато



Оптимизъмът на работещите в „Горубсо-Мадан“ се възвръща

Подем след кризата

Мащабите, с които се работи в „Горубсо-Мадан“, досега не са постигнати в предприятието

ЯНА КОЛЕВА

Апсата на лоши новини е наистина добра новина за „Горубсо-Мадан“. След драматичната смяна на собствеността през пролетта на миналата година напрежението и миньорските стачки са в миналото. Компанията вече се развива добре и придобива европейски облик. Новите собственици от обединението „Върба-Батанци“ са въвели нов стил на управление в предприятието. „Най-напред се наблегна на безопасността на работата и се положи основата на модерен начин на работа и на производство, в което мисълта за хората е на първо място, а развитието на предприятието е изведено на преден план. Преди това всичко беше оставено на доизживяване. Сега сме „бяло“ дружество, открито и прозрачно. Мащабите, с които в момента се работи, не са постигнати в това предприятие през последните 25-30 години“, разказва изпълнителният директор на „Горубсо-Мадан“ инж. Сергей Атанасов.

В Мадан има ресурс, но има и правила - трябва да се инвестира, чак след това да се очаква възвръщаемост на инвестициите, уверяват от компанията. Резултатите от работата през изминалата година и половина показват, че се върви по верния

път. В рамките на този период няма месец, в който разчетът да не е изпълнен. За миналата година програмата е на 110% реализирана, през тази година темпото на работа е още по-добро. В началото на 2013 г. е заложена с 10% по-висока програма, която се



Новата подземна уредба на рудник „Върба“



Модернизацията и обновлението в „Горубсо-Мадан“ продължава

преизпълнява. Всичко това става вследствие на новата политика на управление и на мотивация на кадрите.

Инвестициите

От април 2012-а насам новите собственици са инвестирани над 6 млн. лв. пряко в производството. Средствата най-напред са насочени към обектите със сериозна екологична опасност. Още през миналата година са взети мерки хвостохранилище Рудозем-2 да влезе в съответствие със стандартите за опазване на околната среда. След това са налетели много средства във възстановяване оборудването на обогатителната фабрика в Рудозем. Изградени са 1000 метра тръбопровод, свързващ травер-

бана „Върба“ с хвостохранилище „Рудозем“ и по този начин екологичният проблем с отпадните води от рудник „Върба“ е решен радикално. От рудника няма да изтичат отпадни води, защото постъпват в обогатителната фабрика, използват се в процеса на работа и оттам отиват в хвостохранилището, където се пречистват, след което се пускат в река Арда. Тръбопроводът е построен за много кратко време, като в него са вложени над 250 хил. лв.

В момента се инвестира в рудник „Върба“. Шахта „Върба“ е възстановена и се изгражда водопливният комплекс. Съгласно разчетите само до края на тази година в подготовката на рудник „Върба-Батанци“ ще се инвести-

рат още над 4 млн. лв. В края на януари 2014 г. трябва да започне добивът на руда от находището.

В следващите 6 месеца ще бъде възстановена 6-километровата подземна връзка между обогатителната фабрика в Рудозем и находище „Върба-Батанци“. По предварителни разчети това ще струва над 2 млн. лв. Модернизацията не се изчерпва само с това. Безопасността, високите екостандарты, по-голямата производителност са водещи във всяка инвестиция.

Възнагражденията

Размерът на заплатата в предприятието е строго обвързан с резултатите. В началото на тази година заплатите са повишени с 6 до 10 %. А щом разчетите се преизпълняват, възнагражденията също нарастват. Когато работниците искат по-високо заплащане, всичко е в техни ръце - ако преизпълнението е с 10%, всички вземат с 10 % повече.

Колективният трудов договор е основата на отношенията между работодател, синдикати и персонал. В него се залагат всички отношения, които трябва да се спазват по Кодекса на труда, а освен тях се договарят и по-добри параметри за работниците, в зависимост от възможностите на предприятието. Той не може да е по-лош от отрасловия колективен трудов договор, който важи за целия бранш. „Оттук нататък работещите при нас могат да имат спокойствие и сигурност, че има точни и ясни >



Рудник „Петровица“ дава поминък на местните жители

правила, които ще се изпълняват. Колективният трудов договор засяга почти всички взаимоотношения в предприятието - условия на труд, заплащане, работни заплати, отпуски. Социалната политика също е регламентирана и има точни параметри за безплатната храна, безплатния транспорт до работното място, ползването на общежитие и квартири под наем. Може да се каже, че „Горубсо-Мадан“ е едно от малкото предприятия, които в днешно време заделят сериозни средства за удобствата на своя персонал.

Социалните придобивки


Може би си спомняте, че по време на протестите на миньорите през март 2012 г. в репортажите по телевизията показваха окаяното състояние на сградите. Но ситуацията вече не е същата. Предприятието има две общежития, от които едното е ремонтирано изцяло. На другото основният ремонт продължава. Условието във всички административно-битови сгради са значително подобрени. Предприятието разполага с над 270 апартамента, които от началото на октомври се продават. Това е също голям плюс за хората, които са работили в „Горубсо-Мадан“, тъй като жилищата може да се купят на скромни цени от 1500 до 3000 лв. При 70-80 % от апартаментите има интерес от работещите да станат тяхна собственост.

„Горубсо-Мадан“ финансира гайдарското надсвирване в Гела, помага на църковното и на джамийското настоятелство в града, отделя средства за подкрепа на спорта, помага на болни хора...

Кадрите

От тази учебна година в Професионалната гимназия „Васил Димитров“ след 10-годишно прекъсване е възстановена паралелката по минно дело. По специалността среден минен техник ще се обучават деца, на които „Горубсо-Мадан“ осигурява безплатен обяд и безплатен транспорт до училище. Компанията

поема отговорност да им помага финансово и в следващите етапи на обучение след гимназията по минни специалности. На този клас ще се осигуряват практики и стажове и най-вероятно ще бъдат ангажирани с договори за работа. Инж. Атанасов е убеден, че когато дойде време да се реализират, за всички тях ще има работа в предприятието. Там вече има и студенти, които карат стажове по европейски програми.

Тук не само няма текучество, но има сериозен наплив за работа. Дори има запитвания и от вътрешността на страната. Разбрали за промяната, много хора вече се връщат от чужбина, за да работят в предприятието. „Гурбетът е временно решение, докато „Горубсо“ им дава стабилност и възможност за пенсиониране. Един миньор получава до 1800 лв. брутна заплата за 7 часа под земята на ден, при това са осигурени безплатна храна и безплатен транспорт, има условия за по-ранно пенсиониране. Тези заплати са много добри за България, а и другото предимство е, че повечето мъже работят в рогния си граг“, уточнява инж. Атанасов. „Горубсо-Мадан“ е добър пример как гори когато изглежда, че няма никаква надежда, може да се намери благоприятно решение. 

Факти

✓ 720 души работят в „Горубсо-Мадан“.

✓ Над 40 души работят на рудник „Върба“. Ще се назначават и миньори, извозвачи и друг спомагателен персонал. До започване на същинското производство персоналът ще наброява над 100 човека, след което ще се увеличава в зависимост от темпа на нарастване на производството.

✓ Разчетите за добив на руда са за 18 000 т на месец от двата рудника. От нея трябва да се произведат над 1200 т концентрат, което се постига.

✓ Предприятието не само покрива текущите разходи, но плаща и стари задължения. Те са разсрочени в дългосрочен заем от почти 15 млн. евро, който всеки месец редовно се обслужва. Няма блокирани банкови сметки.

✓ За двете находища в рудниците „Петровица“ и „Крушев дол“ годишната концесионна такса е около 150 000 лв., като сумата е обвързана с производството. За новите находища на „Върба - Батанци“ процентът, който ще се отдели, е 3-4 пъти по-висок.



Кварц-сфалеритова друза от находище „Крушев дол“



-10 ст./л ОТСТЪПКА

ЗА ВСИЧКИ ГОРИВА ЕКТО



С ВСИЧКИ
КАРТИ
ЛУКОЙЛ

за карти



ecto

-11
ст./л



ЧИСТА ЕНЕРГИЯ

98

95

DIESEL

В периода на промоцията, ЛУКОЙЛ България ЕООД увеличава едностранно всички отстъпки по всички Лукойл карти на 10 стотинки на литър при зареждане на ecto горива. В периода на промоцията, отстъпката при зареждане с Лукойл ЕКТО карти се увеличава на 11 стотинки на литър при зареждане на ecto горива. Други отстъпки за ecto горива, извън посочените по-горе, не се правят.

Информация на www.lukoil.bg

Нов живот за старата електроника

Какво ще кажете да участвате в състезание по хвърляне на стар джигесем в цел - който улучи, получава нов. Звучи до-



бре, нали? Този похват за събиране на излязла от употреба техника се използва във Финландия, но за съжаление все още не е познат у нас. В България устройствата, които вече не ползваме, обикновено стоят по чекмеджета и шкафове, докато не отидат на сметището. Вече има възможност да оставим ненужния мобилен телефон безвъзмездно в някои от магазините, където се продават нови.



В някои търговски вериги стар мобилен телефон може да се предаде за рециклиране срещу отстъпка за нов

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Родажбите на електронно и електрическо оборудване растат лавинообразно и експлоатационният срок на продуктите става все по-кратък. Какво обаче се случва с всички онези технологични гаджети, които вече са излезли от употреба, това никои еднозначно не може да каже. Ясно е само, че сме изправени прегново предизвикателство – събирането и рециклирането им. Всеки иска да се отърве от старата техника, когато тя е станала

ненужен отпадък

който просто няма място въщи. Но не се ли рециклира, светът ще се превърне в гигантско сметище. Искаме ли оползотворяването да потръгне, ще е нужен нов подход. Ще е необходима и мотивация на всички нива по веригата от произ-

водителя до крайния клиент, за да може целият процес да се организира и да се постави на релси.

Електронните отпадъци не са просто боклук, а са сериозен проблем, свързан с околната среда. У нас той все още не е пренебрегва, но освен екологията, има и друго измерение – безжалостното пилеене на ценни ресурси. Защото... в един милион мобилни телефона се съдържат около 250 kg сребро, 24 kg злато, 9 kg паладий и 9 тона мед. В целия свят годишно се изхвърлят около 50 млн. тона електронни отпадъци, а само 10% от тях се рециклират.

„Плодовете“ на нашата технологична революция са вредни и опасни, ако тези продукти бъдат „погребани“ в края на живота им.

Електронните отпадъци нерядко се депонират или се изгарят, вместо да се рециклират. А това означава токсични вещества като олово, кадмий и живак да замърсяват земята, водата и въздуха. От друга страна, електронните отпадъци съдържат ценни метали като злато, платина, кобалт, паладий, които може да бъдат извлечени многократно за следваща употреба.

Процесът по оползотворяване ще потръгне не с принуда, а когато се създадат адекватни стимули

Рециклирането не е по-евтина алтернатива на изхвърлянето на сметища, но е единственият начин да използваме ресурсите отговорно. За производството на 1 тон мед от руда трябва да бъдат преработени около хиляда тона скална маса. Същевременно един тон мед от електронни отпадъци



тинация за излязлата от употреба електроника. Смята се, че около 80% от световния електронен скрап отива към Азия, а Китай приема 80% от него. Африка също се е превърнала в притегателно място за е-отпадъците на богатите страни. Такова сметище има и в Акра, столицата на Гана. В световен мащаб се въвеждат регулации, които да не позволяват неконтролиран износ на е-отпадъци за развиващите се страни. Стремелът е процесите на производство и рециклиране да вървят

ръка за ръка

за да може ценните ресурси да се оползотворяват.

Много от търговските вериги за продажби на дребно в САЩ и Европа имат програми за рециклиране на електроника. Европейският съюз прави опити да намери подходящите механизми за събиране и оползотворяване на е-отпадъците в общността, но има частичен успех. Силна е съпротивата оползотворяването да се превърне в начин на живот, макар отделни страни да са образец в това отношение.

Вече има заводи, които използват автоматизирани технологии

може да се получи от събирането и обработването на 14 тона старо електронно оборудване. Рециклирането изглежда

икономически оправдано

но върви трудно. И въпреки всички законодателни усилия за създаване на затворен икономически цикъл за преработването на електронните отпадъци в развитите страни, по-голямата част от ценните ресурси все още не се оползотворяват. Причина са недостатъчните усилия за събиране, трудоемкостта, неподходящите технологии за рециклиране, високата цена на новите рециклиращи мощности, както и големият и често незаконен износ на електронни отпадъци към региони без или неподходящи технологии за рециклиране. С все по-суровите европейски закони за защита на околната среда Китай бързо се превръща в основна дес-



От следващата година законът ще ни задължи да предаваме старата техника на специални общински площадки

за по-добро разделяне на компонентите на излезлите от употреба електронни и електрически изделия. Модерните системи позволяват всяка част да бъде рециклирана. Разработени са технологии, съобразени с особеностите на тези отпадъци, които осигуряват по-високи нива на оползотворяване, съчетани със строгите екостандартни за безопасност. Процесът на

събиране и разкомплектоване

на старата техника обаче е трудоемък, има много ръчна работа и вероятно това е една от причините да се разчита основно на добивната индустрия, не на рециклиращата.

Потребителите могат да върнат стари електрически и електронни отпадъци в търговските обекти при покупката на нови уреди от същия вид. Повечето от т. нар. екоферти дават възможност и за известна редукция в цената. Това обикновено са ограничен брой стоки от нисък и среден ценови клас, които целят да засилят оборота. Но извън тези покупки остава въпросът за стария уред. В единия вариант годната техника може да се ползва като втора употреба и Западът най-често ги праща в страни с по-нисък стандарт. Така техните производите-

ли не са подложени на сакции. В противен случай старите уреди трябва да бъдат откарани до център за разкомплектоване на електрическо и електронно оборудване. Там има условия те да бъдат разглобени на части, тъй като в някои от тях се съдържат опасни компоненти. В България не се мисли как старото оборудване, което има потенциал за нов живот, да се подготви

за повторна употреба

Търговията върви на бързи обороти, но не и оползотворяването. Според Закона за управление на отпадъците 1 млн. лв. е банковата гаранция, която се изисква от всяка организация за оползотворяване на излязло от употреба електрическо и електронно оборудване. Тази сума е гаранция за сериозната работа в управлението на отпадъците, за която съответната организация е поела отговорност. Затова и само пет са дружествата, които имат разрешение да се занимават с такава дейност.

Според правилата вносителите на електронно и електрическо оборудване трябва да внасят екотакса. По определена формула се изчислява какво да е количеството уреди, които страната трябва да рециклира. Вносителите членуват в организация по оползотворяване, която има задачата да организира този про-

цес чрез площадки за събиране и центрове за разкомплектоване. Тя няма право да разпределя печалба, а излишъците на средствата от дейността ѝ трябва да се реинвестират в нови технологии или в кампани, свързани с оползотворяването.


От следващата година законът ще ни задължава да се грижим за старата и ненужна техника и не ѝ ли намерим нов собственик, не я ли предадем на организация по оползотворяване, ще трябва да откараме безвъзмездно непотребните печки, перални и хладилници на специални общински площадки.

Процесът по оползотворяване ще потръгне

не с принуда

а когато се създадат адекватни стимули. Притежателят на такава техника трябва да има възможност да върне стария уред срещу заплащане, както и да получи бонус при покупката на нов.

Искаме ли по-чиста природа и достъпни ресурси, трябва по-разумно да организираме процеса на оползотворяване на старото оборудване, а не да се радваме на национална кампания веднъж в годината, за да се освободим от старата техника.

Добре е да не забравяме, че заедно с мръсната вода не бива да изхвърляме и бебето, т. е. ценните суровини. 

Неолям брой общини провеждат акции по събиране на електронни отпадъци, а фирмите за оползотворяване са само 5

FALL-WINTER '2013/14

PARADISE CENTER

бул. "Черни връх" 100, София

www.cacharel.bg

A man with dark, wavy hair and a light beard is smiling at the camera. He is wearing a dark blue quilted jacket over a dark turtleneck sweater. He is holding a large bouquet of pink lilies wrapped in white paper. A black bag is slung over his shoulder. The background is a blurred outdoor setting with a building and a bicycle.

cacharel



Министърът на земеделието
проф. Димитър Греков:

Бъдещето е пред обединените производители

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Проф. Греков, през тези пет месеца освен „гасите пожари“ в земеделието, какво друго успяхте да направите?

- Гледаме си рутинната работа, защото земеделието не е само „гасене на пожари“. То е анализ, планоност, сеитби... Свързано е с постоянно подтържане на тонус в работата, което е важно за всеки, не толкова за министъра. Не засееш ли в определен срок, после няма да прибереш реколта. Фокусираме се върху изпълнението на Програмата за развитие на селските райони. Стараем се да вършим и неща, които са свързани не с утре и не с вътрешен, а с бъдещето на земеделието. Сега страната има право да отдели 3,5% от евросубсидиите за сектори, които по наша преценка изпитват трудности. От гогоди на ще можем да разпределяме 13% от евросубсидиите за обвързани

Скоро ще заработи гаранционен фонд за стопанствата

с производството плащания. Това, което направихме през това кратко време, не бих казал, че е много, но то не е и малко. Има много наследени проблеми от предишното управление. Така например с „Напоителни системи“ постигнахме компромиса,

необходим служителите да получат заплатите си, но трябва да намерим цялостно решение на казуса.

- Това, че хората ще си получат възнагражденията е добре, но как трайно да се реши проблемът с напояването и хидромелиорацията?

- Този въпрос е трябвало да се задава непрекъснато в последните 15 години, не само в последните месеци. Учехме други страни на капково напояване, а ние си извадихме тръбите на напоителните системи, така че вече и гравитачно напояване нямаме. Наясно сме, че засушаването е трайна тенденция и няма как да развиваме интензивно земеделие без напояване. Затова то е един от приоритетите ни. Но как да развиваме напояването, когато дружеството „Напоителни системи“ е докарано до фалит и хората се борят за прехраната си... Трябваше ли да се чака толкова време дружеството да се разбие?! Трудно е да отскочиш в бъдещето, когато сега не виждаш спасение. Затова работим в две направления. Краткосрочното е свързано с възнагражденията на хората, за да може дружеството да се съхрани. Другият начин беше то да бъде обявено във фалит. Това означава 2600 души да останат без работа.

- Тези 2600 души с какво се занимават, щом тръбите са извадени?

- Не всичко е тръби в напоителните системи, има и канали. „Напоителни системи“ се занимават и с отводняване.

- Реално имат ли работа?

- Имат достатъчно работа. Освен да напояват и отводняват, те се грижат за язовири, помпени системи, водни съоръжения, диги и залесяване. Тези хора дори са малко. Край Дунав и другите реки има много площи и съоръжения, които трябва да бъдат опазвани, за да може населението да е спокойно. Второто важно нещо

Големите субсидии отиват при зърнопроизводителите



В дългосрочен план е да се направи законова промяна в Закона за водите, която ще даде възможност „Напоителни системи“ да получават средства от държавния бюджет, тъй като дружеството изпълнява държавни функции за предпазване от вредното въздействие на водите.

- В последните години не бяха отворени никакви мерки по Програмата за развитие на селските райони, свързани с напояването. Какво предстои?

- В Програмата за развитие на селските райони за следващия програмен период са предвидени такива средства, но не само по европейските фондове. Тези съоръжения са част от инфраструктурата на поливните системи, голяма част от които са под земята. Системите за изпомпване на водата са много скъпи. Изискват се огромни капиталовложения и затова ще се обърнем към Световната банка и към Българската банка за развитие, тъй

като имаме намерения да направим цялостна карта за напояването в страната. Нужна е програма за десетина години напред и колкото по-рано започне да се осъществява, толкова по-бързо ще се реши проблемът със засушаването.

- Друг проблем е, че големите земеделски производители стават все по-големи и все по-малко, а малките се стопяват или напояването изчезват. Как ще създадете устойчиво земеделие, което не е само зърнопроизводство?

- Искане ми се „големите“ да се развиват устойчиво и занаятчийски. Малките обаче трябва да стават все по-богати и все по-големи.

- Как?

- За следващия период ще предвидим средства за т. нар. плащане на първите хектари. Сега се работи по системата за единно плащане на площ, независимо какво се отглежда. Това стимулира онези, които използват повече механизация в обработването и прибирането на селскостопанските култури. Такова е зърнопроизводството. Този модел води и до обезлюдяването на цели села, тъй като хората остават без

поминък. Препитанието идва от зеленчукопроизводството, животновъдството и трайните насаждения. Те осигуряват по-голяма заетост, по-голяма доходност, а имат връзка и с преработвателната индустрия. Затова плащането на първите хектари, но и обвързаната подкрепа, ще даде стимул хората да произвеждат. Това не е панацея, а е начин да излезем от ситуацията на единното плащане на площ.

- Но как ще решите въпроса с



Покупката на земя от чужденци остава чувствителна за българите тема

”

Няма държава, която да е станала богата от земеделие, но няма богата държава без модерно земеделие

“

първоначалния капитал за започване и за развитие на бизнес? Ще се създаде ли гаранционен фонд?

- Смятаме гаранционния фонд да заработи през следващия програмен период, за да може хората, които искат да се занимават със земеделие, да получат кредити при облекчени условия и да стартират. И сега работи мярката „Млад фермер“, по която може да се получат 25 хил. евро за успешно начало. Друга възможност е да работим по различни програми и сме се насочили

към Катар, Бахрейн, Израел, което е стимул за хора, които желаят да отглеждат гребни животни като овце и кози.

- Оказа се обаче, че има купувачи зад граница, но у нас няма кой да организира процеса...

- Бих искал да акцентирам, че нашите земеделски производители трябва да са обединени. Произвеждат малки количества, които за износ са недостатъчни. Освен това трябва да са представени не от 34

браншови организации на оцветените, а е добре да имат единна организация. От друга страна, теза, която изкупуват, искат да има държавна гаранция. През лятото зеленчукопроизводители демонстративно изхвърляха домати, а като решихме да видим какви са количествата, не може да напълним два тира с готова продукция. Не знаем кои произ-

веждат и какво точно.

- Как да станат по-големи и да произвеждат повече?

- Те трябва да са обединени в търсенето на пазари и в цялостната организация на процеса. Важно е да им помогнем, да ги подкрепим и за машините. Голяма част от земеделските производители обаче не могат да подготвят проекти. Затова трябва да ги подготвим да участват в различни програми, тъй като има редица възможности за осигуряване на средства, в това число и национални.

- Правителството има ли готовност най-сетне да се приеме закон за браншовите организации?

- Имаме тази амбиция. Поканих за мой съветник един изключителен специалист с международен опит по създаването на регламент за браншовите организации. Неговата мисия ще е да подготви такъв закон в областта на земеделието, за да може производителите да се обединяват под един флаг.

- При сегашното състояние на селското стопанство кой модел оттук насетне ви се вижда приложим в опитите за възраждане на

сектора?

- Преходът, през който минахме, беше дълъг. Едни забогатяха, други обедняха, трети избягаха, четвърти останаха и се колебаят какво да работят. Но не само като министър, а и като преподавател и ректор на Аграрния университет, вярвам, че в България има възможности за земеделски бизнес. Но през тези години загубихме много предимства, които имахме. Хората не бива да се страхуват, че чужденци ще купят 2-3 дка земя, които някой има. При мен дойдоха представители на Бахрейн, които търсят 25 хил. хектара. Има възможности за обединение и комасиране на земята, за да се печели от мащаба при обработването ѝ. Някога имаше гарантиран пазар, а сега се иска държавна гаранция за това, което се извършва, както е с агнетата. Кои ще даде такава гаранция?! Няма държава, която да е станала богата от земеделие, но няма богата държава без модерно земеделие.

- Въпросът за покупката на земя от чужденци се приема болезнено, но удължаването на мораториума за чуждестранни физически лица не е решение. Как да се регулира участието на чужденци в поземлените отношения у нас?

- Анализът показва, че чужденци не проявяват особен интерес към покупката на земеделска земя, а по-скоро към жилищни имоти. Права сте, че в нашето законодателство трябва да направим някакви промени, които да са свързани със стопанисването и обработването на земята, и мисля, че комисията по земеделие вече работи по този въпрос и ще предостави материал за широко обществено обсъждане.

- Но дали няма да станем свидетели на поредните лобистки интереси?

- Не виждам опасност сегашната комисия по земеделие да направи това. Тя не е съставена от една парламентарна група, а в нея заработиха и хора от опозицията. Сигурен съм, че няма да има лобизъм, а и повечето нейни заседания са отворени за граждани, така че ще има обществен контрол. Никой не може да продаде вашата земя на чужденец, това може да стане само със съгласието на онзи, който търси купувач.



Министърът на гроздобер в Пловдивско



Големите производители имат по-голяма сила, те може и да се рекламират, а малките остават неизвестни за големия пазар



- Трябва обаче да има разпоредби, които да поставят ограничения пред фондовете...

- В пазарната икономика трябва да се търсят мерки, които да са ограничаващи, а не забраняващи.

- 2014 г. вече е пред нас, а средствата за следващия програмен период не са договорени. Какво предстои по Програмата за развитие на селските райони?

- Следващата година ще е преходна и затова да гледаме към 2015-а. Предстои разработването на програмите.

- Да разбираме, че през 2014-а ще продължи усвояването на средствата, които не са използвани през първия програмен период?

- Да.

- Какво залагате за земеделието през следващите сегем години?

ни?

- Тези подотрасли, които сега са на дъното, трябва да станат по-атрактивни, да носят по-голяма заетост и по-голяма доходност, без да пренебрегваме едни за сметка на други. Тези, които досега са се развивали, трябва устойчиво да продължат напред. А на традиционните български отрасли да им помогнат да станат по-ефективни.

- Франция има 10 пъти по-малка администрация в земеделието, а е 10 пъти по-голяма от нас. Как ще повишите ефективността на работа?

- Ситуациите в двете страни са несравними. Франция има работеща пазарна икономика с традиции. Администрацията там има опит и капацитет, но и нашата се учи. Предстои съкращаване с 10% на служителите.

- Заради опрашването пчеларството е сектор, значим за цялото земеделие. Каква ще е политиката спрямо него?

- То ще се развива и е един от отраслите, за който се предвижда специфично финансиране. И трябва да отбележим, че Китай има особен интерес към нашия мед и към други пчелни продукти.

- Кога китайските пазари ще се отворят широко за български стоки?

- Те са отворени.

- Как производителите да стигнат до тях?

- С обединение в по-големи организации, които могат да стъпят не само на китайския пазар. Иначе гребният производител няма бъдеще. Големите имат по-голяма сила, те може и да се рекламират, а малките остават неизвестни за големия пазар.

- Каква е вашата амбиция за този министерски мандат?

- Бих искал да създам правила в министерството и земеделските производители да знаят кога да си получат субсидиите и кога съответните плащания. Те трябва да са обединени в по-големи сдружения, за да имат по-голям успех.

- Делото на гавещите се в земеделието в ръцете на самите гавещи се ли остава?

- Не. Земеделието е дело и на държавата и тя ще ги подкрепя. И нито държавата ще се удави, нито земеделските производители, а ще се търсят начини да плуваме успешно. **И**

ENJOY THE BEAUTY!



www.royalcastle-bg.net
royalcastle@vghotel.net


Royal Castle
Hotel & Spa

Tel. +359(0)554 69 500
Fax +359(0)554 68 450

ЯНА КОЛЕВА

Българското земеделие се развива в прекалено неясни условия. В годините на прехода сме свидетели на политика на принципа „проба-грешка“. Още при преговорите за присъединяване към ЕС България не съумя да защити националните си приоритети и така животновъдството, производството на плодове и зеленчуци останаха без необходимото подпомагане за разлика от другите страни членки. Квотите, които България договори, не отговарят на реалните нужди на българските стопани.

Около 40% от европейския ресурс за страната е насочен за политики в подкрепа на агросектора и развитие на селските райони и тези средства трябваше да се използват много по-адекватно. В последните години националният бюджет за земеделието е рехав като брюкселска дантела и затова парите от фондовете на ЕС са толкова важни. За съжаление бюрокрацията, липсата на административен капацитет и сложните процедури за достъп до еврофинансиране се превърнаха в големи препятствия пред производителите.

Мисията на Програмата за развитие на селските райони (ПРСР) не беше изпълнена. Не бяха създадени нови работни места и траен поминък. Изключително тежка е тенденцията на обезлюдяване. У нас има 500 села с под 10 жители и около 180 са безлюдни. Държавата трябва да вземе спешни мерки, защото опасността на картата на България да се появят нови „бели петна“ става все по-реална.

Тези негативни процеси може да бъдат ограничени чрез регионални програми, които ще създават заетост в малките населени места. Другият източник на добра перспектива за тях са проектите по ПРСР. Към момента под 15% от усвоените средства са достигнали до българските села, което е сериозен минус за нейното управление.

Европейските страни насърча-

Петя Ставрева е председател на партия „Обединени земеделци“. Тя е бивш евродепутат и член на Комисията по земеделие на Европейския парламент в периода 2007-2009 г.

Петя Ставрева:

Държавата да не абдикира от развитието на регионите



С промяна на финансовата среда и осигуряване на повече средства ще насърчим малките производители

ват обединенията на производителите. В България все още няма Закон за браншовите организации. И това не е случайно, защото силните браншови организации имат глас и са реален коректив на аграрната политика на държавата.

Производителите трябва да имат ориентир какво и как ще се подпомага. Прилагането на мерки на парче и взимането на управленски решения под лобистки натиск вредят на българското земеделие. Днес е нужна дългосрочна стратегия за развитие на агросектора с ясни национални приоритети за следващите 20 години.

Преди избори се дават гръмки обещания за подобряване на административния капацитет, а след това новата власт обикновено прави политическа чистка, назначава послушни хора, които често не са достатъчно компетентни и обучени. Нуждаем се от повече професионалисти, които да задвижат голямата промяна в администрацията, свързана с намаляване на бюрокрацията и с друг маниер на общуване с хората. Служителите от регионалните земеделски служби трябва сами да търсят фермерите, а не да чакат те да ги посетят. Практиката в други страни е различна – администрацията поддържа постоянен контакт със стопаните и своевременно ги информира за актуалните възможности за подпомагане.

Служителите от системата на земеделското министерство трябва да си дават сметка, че имат мисията да подкрепят, да насърчават и да облекчават производителите, които имат нужда от подпомагане. От начина, по който превеждаме на обикновен език сложните правила и процедури, зависи дали финансовият ресурс ще стигне до най-нуждаещите се. У нас браншовете, които са в криза и имат най-голяма нужда от подпомагане, получиха най-малко пари по ПРСР. Сред тях са животновъдството, зеленчукопроизводството, овощарството, биопроизводствата.

В последните 3 г. 85% от директните плащания отиват в под 10% от регистрираните фермери у нас. През 2007 г. България е имала 135 хил. регистрирани земеделски производители, а през 2013 г. броят им се е свил до 75 хил. Агросекторът беше напуснат от



Откриване на жътвата

много гребни и средни фермери, които не можаха да устоят на трудните условия.

Затова е важно да стартира гаранционен фонд с ниски лихви, който да финансира земеделските проекти и да обслужва развитието на стопанствата. Досега малките производители много трудно стигаха до европейското финансиране. Без промяна на финансовата среда и без осигуряване на ресурси, които не са обвързани с тежките лихви, не може да мотивираме гребните стопани да се развиват.


Във всички европейски страни се наблюдава обезлюдяване на определени райони и застаряване, но в повечето от тях се вземат мерки за преодоляване на тези диспропорции. Когато през 70-те години на миналия век във Франция започва обезлюдяване на определени райони, държавата създава регионални програми, които помагат на фермерите и на младите хора да намират нови решения за бизнес и заетост. Създават условия за алтернативен туризъм, изграждат пътека на виното, пътека на млякото и какво ли още не. България има много добри условия за развитие на подобни инициативи. Държавата не трябва да абдикира от ангажиментите си за ефективна регионална политика. Не може да очакваме европейските програми да запълнят всички зейнали дупки в бюджетите на общините, в инфраструктурата, в липсата на заетост. Българските села са скритият потенциал за развитие на страната, има възможност да ги превърнем в атрактивни туристически дестинации, като развием селския, културно-историческия, поклонническият туризъм.

В цяла Европа средните и греб-

ните фермери са гръбнак на земеделието, а у нас гребните стопани са на изчезване. Затова е необходимо да променим условията за подпомагане през новия програмен период, който започва през 2014 г. Представителите на България в европейските институции трябва да се държат като държавници, а не като чиновници. На масата за преговори трябва да се отстояват националните приоритети, а не партийните пристрастия.

Не е нормално на пазара в земеделска България да има над 70% вносна агропродукция, която идва от страни с по-малък потенциал за производство от нашия. Това показва, че концепцията за развитие на селското ни стопанство е объркана. Ние предлагаме 50% от земеделските стоки в големите вериги да са българско производство. Има възможности супермаркетите да бъдат стимулирани да купуват местна продукция.

България има нужда от обща национална кауза и това може да е стремежът да я превърнем в просперираща страна, но за целта са нужни отговорни държавници, които да взимат мъдри решения, съобразени с интересите на всички граждани. Мнозина не устояват на изкушенията на властта и вече стигнахме до тотална дискредитация на институциите, недоверие към „първите“ хора в държавата, скъсана връзка между избиратели и оторизираните от тях да упражняват властта.

Време е преходът да свърши и да започнем нов период - без сенки от миналото. Трябва да изградим общество със силна средна класа, която да е гръбнакът на българската икономика. Вярвам, че в България има хора с достатъчно кураж и воля за необходимите реформи. 

Свилен Колев:

Необходим е комплексен подход в селското стопанство

ЛОРА ХРИСТОВА

— н Колев, през изминалата година обиколихте страната за публични дебати със земеделските производители относно визията на Общата селскостопанска политика 2014 – 2020 г. Какви са техните очаквания?

— Направи ми впечатление за пореден път, че хората, с които се срещнах, са изключително добре запознати с всички процеси и проблеми, касаещи селското стопанство по места. Дискусиите бяха много емоционални и в повечето случаи излизаха извън определеното заложено време. Изводът, до който, смея да твърдя, с помощта на земеделските производители стигнахме, е, че за последните години се е прилагал един раздробен и функционално неединен подход в селското стопанство.

По Програмата за развитие на селските райони (ПРСР) бяха подпомогани неравномерно сектори с различни потребности и характеристики, без да се отчитат реалностите и ефектът от дейността. Резултатът, който се получи, е неравномерно развитие на селското стопанство в България. Всичко това може да бъде преодоляно през новия програмен период чрез приемане на един изцяло нов подход, в който централната, областна и общинска администрация да бъдат така позиционирани, че да са максимално полезни за ползвателите на

Свилен Колев е завършил магистратура в УНСС, специалност аграрна икономика. Работил е в частния и неправителствен сектор, в държавната администрация постъпва през 2000 г. Бил е началник сектор „Мляко“, началник отдел „Пазарни механизми“ в Разплащателната агенция към ДФ „Земеделие“, съветник по земеделие на вицепремиера по усвояване на еврофондовете 2008/2009 г. През 2011 г. е зам-директор на РА към ДФ „Земеделие“, с ресор ПРСР (Програма за развитие на селските райони). Експерт европейско финансиране в областта на селското стопанство.



КРИСТИНА ТРИАНДАФИЛИДИ

тези средства.

— Какви са възможностите за подобряване на механизмите на работа, за да се избегнат недостатъците?

— При направените срещи като един от недостатъците на програмата досега беше посочено дългото време за одобрение и съответно реализация на про-

ектите. Това, което може да се предприеме в началото на следващия програмен период от 2014 г., е да се започне прием постепенно с една или две мерки и впоследствие приемът да се разширява постепенно. Целта е да не се блокира разглеждането и одобряването на проектите и с това да има забавяне на плащанията към



ползвателите.

- За първи път през 2014-2020 г. в България ще се прилагат обвързани плащания с европейски средства. Какви са очакванията, какви дискусии имаше по темата?


- Субсидиите, свързани с обвързаните плащания, са свързани най-вече с овощарство, животновъдство и зеленчукопроизводство. Те могат да бъдат разширени или специфицирани според ангажиментите, поети към Европейската комисия. При проведените разговори земеделските производители настояват за ясни правила по прилагането им, като тези правила е добре да бъдат предварително съгласувани с браншовите организации. Специално внимание трябва да се обърне на разчетите при определяне на субсидията според региона. Важно е да се отчетат по-трудните условия за отглеждане в планински и полупланински райони.

- Посочихте неравностойното положение на планинските райони, какви са възможностите за развитие при тях?

- Това, което в момента е особено актуално на ниво Европейски съюз, е края на системата от млечни квоти от 1 април 2015 г. С отпадането на млечните квоти през 2015 г. Европейската комисия дава възможност за развитие, поддържането на производството в планинските райони, необлагодетелстваните райони и най-отдалечените региони, както и развитие на съпътстващи дейности в тези региони. Т.е. сега е моментът да се развият насоките за подпомагане на тези райони, и то главно поради неравностойното положение, в което се намират, както и заради съхраняване и опазване на съществуващия поминък. Това може да включва както обвързаните плащания, които посочих, така и онези, които са предназначени за развитие на инфраструктура, транспорт и туризъм. Друго направление, което следва да се планира, е да се резервира бюджет за планинските и полупланинските региони, като програма „Родопи“ например.

- Има много санкционирани

при директните плащания. Това беше ли обсъждано при разговорите?

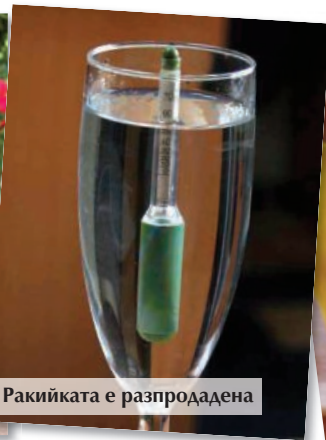
- Да, бих казал, че това е даже една от основните теми. Това, което е притеснително, е, че продължава да липсва ясна информация за причините, довели го налагане на санкции към земеделските производители, които получават така наречените директни плащания. В обиколките на страната за последната година се срещнах със земеделски производители, които вече трета година са глобявани и никои не им казва защо. Това трябва да се прекрати. Необходим е индивидуален подход, който да обозначи причините и последствията от наказанията за всеки земеделски производител. Идеята на санкциите е да покаже, че неправомерните действия са наказуеми поради определена причина. Ако един стопанин не знае за какво го наказват, впоследствие той ще допусне неумишлено същата грешка или ще се откаже да продължава да работи, а това не бива да се гонуска. 



Чифлик „Черница“ в община Свищов



Петмез от цели круши с орехови ядки



Ракийката е разпродадена

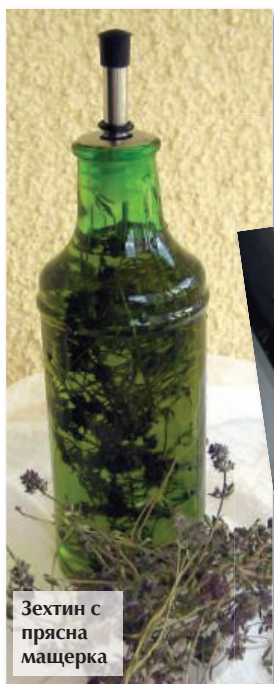
От нивата до масата – с един клик

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Вкусът на истински продукти, като от двора и градината на баба. За това си мечтае всеки българин, който в последните години е атакуван от млечни продукти с палмови масла, пилета с вода, колбаси от соя и какво ли още не. Затова да сложи на масата си домашно произведени, екологично

отгледани продукти, е за българина като да открие рядко съкровище. Все повече стават у нас ценителите на „истинската“ храна от малки пазари и екологично чисти производители. А те, в опитите си за оцеляване като малки стопани, са успели да намерят свои ниши дори във виртуалното пространство. Не един и два са специализираните сайтове у нас, в които човек може да си поръча всичко - от домати и

„Селски ЕКО магазин“ с домашно произведени продукти пробива с доставки по интернет



Зехтин с прясна мащерка



Малката Зара бърка лютеницата, която се разпродава за минути

картофи до мед и билки, та дори и домашна ракийка.

Историята на „Селски ЕКО магазин в София“ започва около Коледа на 2012 г. и прелита пътя на няколко семейства. „Ние сме 8 човека на по 56 - 58 години, които останахме без работа в гр. София след над 30 години трудов стаж. Нито можем да се пенсионираме, нито можем да си намерим работа с нормални доходи“, споделят авторите на начинанието.

А авантюрата започва, когато Георги и Александър са съкратени от строителната фирма, в която работят. Заедно с Даниела и съпруга ѝ Захари, те стартират „Селски ЕКО магазин в София“. Скоро към тях се присъединяват и Пламен, Сребрин и две от съпругите - Ева и Венета. Помага и 4-годишната Зара, която обича да бърка лютеницата и да се включва в събирането на зеленчуците и плодовете от градината.

„След като се събрахме и се оплакахме един на друг, решихме да викаме „Неволята“, разказват те. „Оказа се, че всички имаме наследствени имоти по селата и вместо къщите да стоят пусти, а дворовете да буренясват и да стават на естествени терариуми, се рогидеята да храним





Селски кашкавал с глазура от чист пчелен восък



Розови домати направо от градината



Прасенцата в чифлика

София - град, който на практика ни остави гладни. И така възродихме три пустеещи чифлика в три села в България", споделя Даниела, която е част от начинанието.

Всъщност „Селски Еко магазин в София“ е онлайн магазин за селски продукти, които са произведени от самите тях в 3-те чифлика в община Свищов, община Трън и община Хайредин. Всички заявки се доставят директно от нивата до адреса на клиента. Няма склад, няма прекупуване и няма дистрибуция на продукти от други производители. Регистрирани са официално като земеделски производители и на тази база по Наредба 26 имат право да продават част от произведената от тях продукция.

Всеки потребител на сайта може да види с очите си процеса по отглеждането на животните и производството на продуктите. Във фейсбук групата на магазина има дори снимки от построяването на нова ограда за обора или беритбата на реколтата. Клиентите участват активно в много решения за това в какви вкусови да се превърнат част от продуктите. Така почти еднотушно във фейсбук страницата на магазина бе определена съдбата на тазгодишната реколта с тикви – една част - за тиквеник за Бъдни вечер, друга – за рачел.

Магазинът радва почитателите си дори с домашна ракийка и вино,

естествено – с платен акциз. Ракийката вече е разпродадена, докато виното се чака по Коледа, заедно с месото. Магазинът ще работи по празниците на пълни обороти.

Асортиментът в сайта е доста голям. Продават се зеленчуци и плодове според сезона. Млечните продукти включват кашкавал с глазура от пчелен восък, прясно биволско сирене, домашно краве и биволско мляко. Продават се още брашно от лимец, просо, ядки, мед, яйца, зехтин и компоти. Тотален хит са зеленчуковите консерви, и по-специално лютеницата, 200 броя от която се продават за едва 10 минути. За съжаление количествата са ограничени и от магазина невинаги могат да изпълнят всички заявки.

„Поръчват хора от различни професии и възраст. Свързва ги желанието им да усетят истинския домашен вкус“, добавя Даниела. „Всички продукти се доставят от нивата или мандрата директно до клиентите в София. Ежедневно събираме и обработваме поръчки от клиенти, които са направени през сайта ни www.selskimagazin.com. За клиенти, които не живеят в София, изпращаме продукти по куриер с наложен платеж“, добавя Даниела.

Макар и гребни производители, хората зад „Селски ЕКО магазин в София“ изглежда се справят добре.

„Всеки ден първо се обаждаме на клиентите по телефона, за да ги информираме, че този ден ще им бъде изпълнена поръчката и ги питаме за удобен за тях час на доставка. Стараем се да изпълняваме заявките от 5 до 7 дни“, казват производителите.

Засега семействата не са забогатели, но споделят, че поне самите те се хранят с чисти и натурални продукти. „Успяваме да покриваме разходите си, но не можем все още да си позволим да си купим всички необходими земеделски инструменти и машини, за да улесним работата си. Вероятно ще можем да го направим до три години“, уверяват те. Но не липсват и проблеми: „Тъкмо потръгнаха нещата и след усложнено раждане умря най-млечната ни крава“, жалват се те. Глутница бездомни кучета пък изяжда опашката на групата им крава. Животното ще се възстановява около една седмица, а това означава 7 дни без мляко, което е сериозен проблем. Но така е от стари времена - „На сиромаш човек или още едно дете ще му се роди, или кравата ще му умре“, завършва Даниела с усмивка. ☑



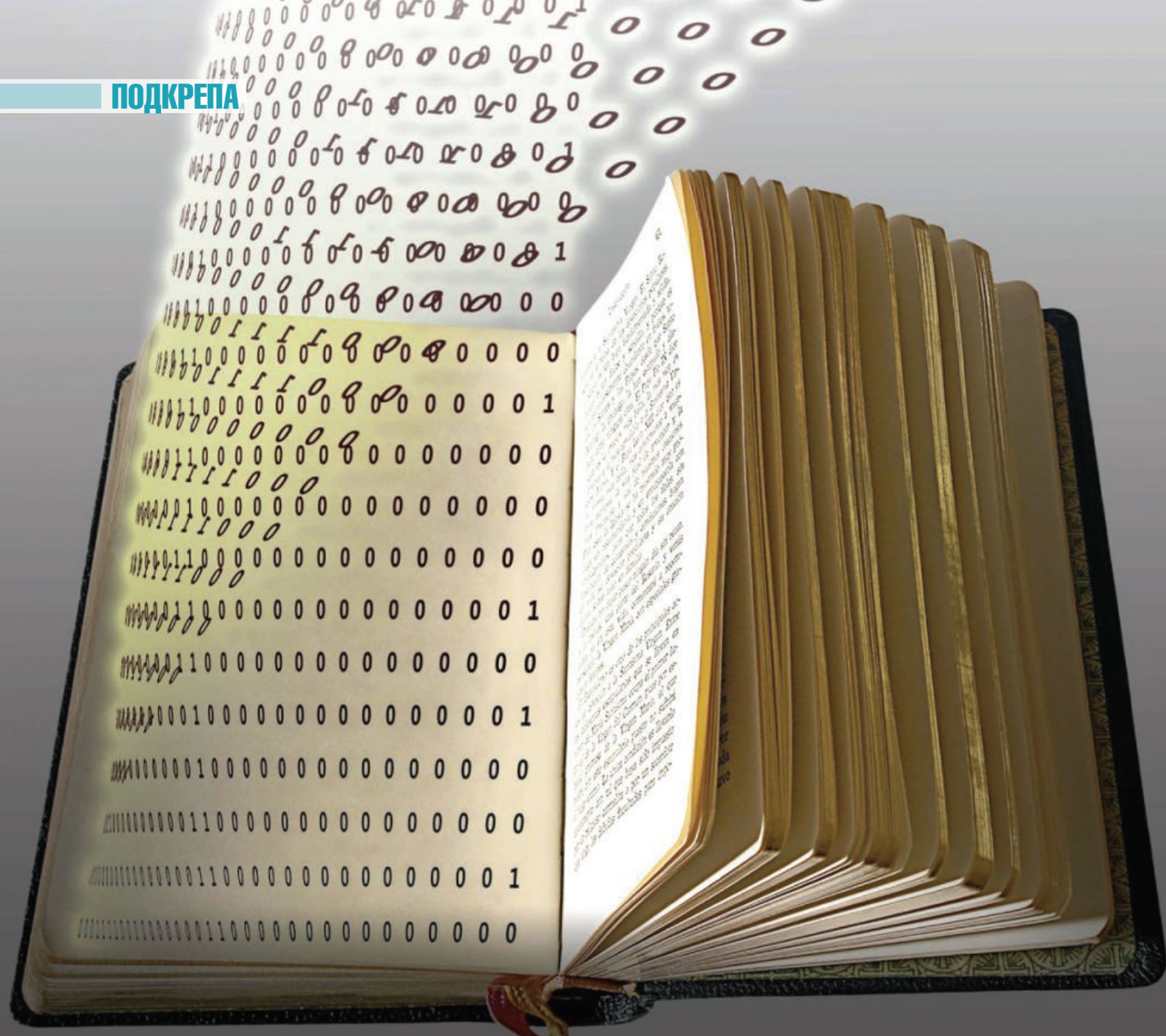
Кравите от чифлик „Живата вода“ ще станат на суджук



Точилка плюс цедилка е равно на прясно сирене



На Еньовден Даниела и съпругът ѝ берат лайка



Напред, науката е слънце

Добрите проекти в сферата на образованието и библиотечното дело имат шанс да получат подкрепа от фондация „Америка за България“

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

За мен образованието е най-висшата ценност и необходимост, защото то гради величието на цивилизацията и чудесата на света. Образованието ни дава знания и отваря пред нас вратите на тайнствата и мечтите, то е в основата на великите идеи и открития, твърди един 14-годишен ученик. Но как се финансира образованието във времето на делегираните бюджете

ти и при недостига на средства за библиотеките? Една от вратите, на която често се чука с искане за финансиране на определени дейности, това е фондация „Америка за България“.

МИСИЯ

В областта на образованието и библиотеките е да подкрепим развитието на човешкия капитал на България като конкурентен на глобално ниво. Бихме искали да създадем специалистите, от

които страната ще има нужда в годините напред. Затова фокусираме усилията си върху училищното образование, където се култивират ключовите качества, важни за бъдещата реализация на младите хора”, обяснява Десислава Талъкова, изпълнителен директор на фондацията.

От 2009 г. досега „Америка за България” е подкрепила около 80 проекта в сферата на образованието и библиотеките на обща стойност над 52 млн. долара. Те са свързани основно с повишаване квалификацията и мотивацията на учителите и издигане на престижа на учителската професия, модернизирани на учебната среда, развиване на ново поколение лидери, намаляване на разликата в образователните постижения между учениците. Стремешът е да насърчават върховите постижения и изяви на най-добрите български ученици и студенти, така и да помагат на тези, които по една или друга причина не са в състояние да развият пълния си потенциал. В организацията са убедени, че балансиран подход към всички участници в образователния процес, съчетан с прилагането на

най-добрите модели

и практики, ще допринесе за добрата подготовка на младите хора, които ще са в състояние активно да се включат в икономиката на страната.

Училищата изпитват остра нужда от осъвременяване на учебната среда. Доказано е, че учениците възприемат по-добре в пространства, организирани така, че да стимулират любознателността, а също и практическата им подготовка и екипната им работа. Освен това за днешните ученици е изключително важно учебната среда да е максимално близка до тяхната естествена среда – да включва използването на технологиите и начините за обмяна на информация, с които живеят днешните младежи. Във фондацията често получават запитвания за проекти, свързани с модернизирани на учебна-



Как

Финансирането на проект е резултат от консултативен процес с организацията кандидат. След като в „Америка за България” постъпи първоначално запитване за предоставяне на средства, а то може да се подаде чрез електронния формуляр на интернет страницата www.americaforbulgaria.org, екипът щателно проучва кандидатстващата организация и нейната идея. Проектът се разглежда от специална комисия, като оценява дори и капацитета на кандидата да изпълни дейностите. Ако проектната идея бъде одобрена, кандидатстващата организация бива поканена да разработи пълно проектно предложение. От „Америка за България” уточняват, че не подкрепят запитвания на физически лица или проекти, свързани с политическа или лобистка дейност.

та среда и интегрирането на технологии в учебния процес. За последните 4 години са финансирани 30 такива проекта в общински и държавни училища в 21 града от страната на обща стойност над 3,5 млн. лв. За тези проекти местният бизнес, граждани и родители са допринесли допълнителни 800 000 лв., което е добър пример как гражданската общност може да бъде ангажирана в кауза, която припознава за важна.

Учителите имат нужда от

нови методики

както и от постоянно награвдане на уменията им и от лесен достъп до технологии в училище, които да направят възможно интерактивното обучение. Има необходимост от създаване на подкрепяща среда в училище, която да мотивира и поощрява инициативните учители. Това са преподавателите, които са носители на промяната; лидери в класната стая, които експериментират с нови методи на обучение и са носители на новата роля на учителя като модератор в учебния процес, а не просто лектор. Затова е важно и директорите на учебните заведения да бъдат отворени към нови методи на обучение, да развиват учителския потенциал, да имат визия и стратегия за управление на училището и да не се страхуват да ангажират общността в привличането на допълнителни ресурси за училището. Ние се стремим да подкрепяме именно тези директори новатори и в бъдеще ще работим по програми за

развитието на лидери

в образователната система, уверява Десислава Талъкова. По наблюденията на екипа на фондация „Америка за България” в училищата >

из цялата страна има изключителни учители и директори, които не се боят да експериментират в класната стая и проявяват истинско новаторство в учебния процес. И тези хора получават подкрепата им, тъй като са готови да поемат риск и да опитат нещо непознато в името на по-добрите постижения на учениците си. В бъдеще фондацията предвижда нови програми за обучения на директори, както и за специалисти, работещи с деца със специални образователни потребности. В процес на разработване е нова инициатива, чиято цел е издигане на престижа на учителската професия. В момента се сформира екип, който конструктивно да анализира политиките в сферата на образованието и да предлага решения.


„Липсата на средства е сериозен проблем, разбира се, но парите не са единственото решение. Учителската професия заслужава статута на

уважавана професия

Изключително важно обаче е обществото да възприема образованието като основна ценност, да издига разбирането за важността му и да е ангажирано с разрешаването на проблемите му, защото позитивната промяна на страната ни е възможна само в резултат на по-добро образование”, казва още Десислава Талъкова. Според нея библиотеките провъзгават да играят важна роля за образованието и интелектуалното израстване на хората. Те са важно средство и за развитие на научния потенциал на България, което не може да се случи без прилагането на съвременни технологии и комуникационни мрежи. Именно затова програмите на фондацията работят за модернизацията на българските библиотеки, като приоритет е технологичното осъвременяване на инфраструктурата на университетските библиотеки и професионалната квалификация на библиотекарите,

посочва още тя.

Системата на училищното образование е консервативна, има госта бюрократични спънки и невинаги поощрява точно тези експериментатори, а именно те са двигател на положителната

промяна в образованието. И наистина, в „Америка за България” са готови да чуят какви са нуждите им и да предложат подходящи програми, с които да подпомогнат тяхното професионално развитие и идеи. 



Националното състезание по правопис на английски език

Проекти

● МЛАДИТЕ ЛИДЕРИ НА БЪЛГАРИЯ

Фондация „Америка за България” е инициатор на програмата „Младите лидери на България”, която се администрира от Института за международно образование в Ню Йорк вече 4 години. Програмата има 3 компонента: Обучение за съдии, прокурори и адвокати, лятна програма по предприемачество и обучение за обещаващи лидери в образованието. Фокусът на програмата за учители е върху най-новите образователни методи и практики в САЩ и използването на технологиите за качествена промяна на обучението. До момента по програмата са обучени 48 представители на съдебната система, 150 млади предприемачи и 10 учители. През следващата година се предвижда обучение на 50 директори в България и в САЩ.

● ЗАЕДНО В ЧАС

Фондация „Америка за България” също така е основател и основен партньор на фондация „Заедно в час” (www.zaednovchas.bg), която от 2011 г. работи за успеха на всеки ученик в България, независимо от социално-икономическия му статус или престижа на училището, където учи.

● НАЦИОНАЛНИТЕ ОЛИМПИСКИ ОТБОРИ ПО ПРИРОДНИ НАУКИ

Фондацията подкрепя дългосрочно националните отбори на България по природни науки от 2010 г. насам чрез проект, администриран от Сдружение на ръководители на олимпийските отбори по природни науки. В сдружението са обединени ръководители на отборите по астрономия, астрофизика, биология, информатика, лингвистика, математика, природни науки, физика, химия, а също и отборът на младите физици. Подкре-

пата на фондацията към отборите включва целогодишната им подготовка и участието им в международните състезания. За поредна година българските олимпийски отбори се връщат с медали.

● УЧЕНИЧЕСКИ ИНСТИТУТ КЪМ СЪЮЗА НА МАТЕМАТИЦИТЕ В БАН

Ученическият институт към Съюза на математиките в БАН организира целогодишна подготовка на изявени таланти по математика и информатика от цялата страна. Има пролетна и есенна сесия за представяне на проекти, както и лятна интензивна школа, където учениците работят с университетски преподаватели и учени от БАН по реални проекти. Всяка година ученическият институт изпраща и двама български ученици на международната изследователска школа в Massachusetts Institute of Technology (MIT), където се събират най-големите таланти по математика и информатика от цял свят за петседмична интензивна програма. Тази година български представител се класира на пето място сред всички участници.

● НАЦИОНАЛНА АКАДЕМИЧНА БИБЛИОТЕЧНО-ИНФОРМАЦИОННА СИСТЕМА (НАБИС)

Проектът цели изграждането на национален академичен своден каталог чрез дигитализиране на хартиените каталози на университетските библиотеки в България и свързването им в мрежа, която ще позволи електронен достъп до техните ресурси. В края на четвъртата година от проекта в НАБИС членуват 25 университетски и регионални библиотеки, а сводният каталог НАБИС (<http://www.nalis.bg>) съдържа над 2 милиона библиотечни записа.

LE PHOTOGRAPHE

Framed Fine Selection

The whole point of taking pictures is so that you don't have to explain things in words.



Syrah
Cabernet Franc



Георги Василев между

Името на Георги Василев нашумя това лято покрай учредяването на новата дясноцентристка партия „Република БГ“, която той оглави. Василев е от онези българи, направили кариера в чужбина, които в един момент са видели обратен път към България. Но кое ли може да накара един успешен финансист зад граница да се заеме с политика в родината си? На този въпрос той отвърща с популярната фраза на Жан Моне, един от създателите на Европейския съюз: „Аз не съм нито оптимист, нито песимист. Аз съм просто решителен.“ Стремехът му е България да стане като онези развити страни, в които и дру-

ги като него са постигнали своя успех. Ако на Архимед са му трябвали опорна точка и достатъчно дълъг лост, за да повдигне Земята, то „Република БГ“ ще ползва силата на гражданската активност и

с лоста на добрите идеи ще опита да промени българското общество, твърди лидерът на „Република БГ“. Предстои да видим дали ръководената от него формация ще се превърне в политически фактор.

Георги Василев е роден през 1959 г. в Добрич и е завършил Немската езикова гимназия в града. Магистър е по международно право от Московския държавен институт за международни отношения. Следвал е във Виенската дипломатическа академия и има магистърска степен по международно финансово право от Висшия институт по международни отношения в Женева. Има успешна реализация в швейцарски банки и финансови компании.

Това е стихия и хоби на Георги Василев



На път към Килиманджаро



ТАТЯНА ЯВАШЕВА

За 24 години преход бяха направени доста неща, но те не са достатъчни, за да може страната да развие потенциала си. В България има много партии, но никоя от тях няма логически издържана програма. Те не са обединения на съмишленици около ясна кауза, точна цел и принципи на действие, които биха приложили, когато в ръцете им попаднат лостове на съгражданата власт. Законите и правилата обаче не позволяват да се създаде ефективна и конкурентна партийна система. Всяка нова формация трябва да премине през много високи барieri и сложни процедури. Финансовите разходи по създаването ѝ са големи и няма как да бъдат покрити, ако зад гърба ѝ не стоят мощни спонсори. Опитът показва, че такива благодетели дават пари, за да се осъществяват техните цели,

Държавата трябва да използва потенциала на българите, постигнали професионални успехи зад граница, твърди финансистът

а не приоритетите на обществото. Демокрацията е привидна. Иначе изборите би трябвало да спечели онази група от обществото, която е в състояние да поеме отговорност за обществените дела и да предлага ефективни решения за общественото управление. Тя би взела властта, за да изпълни своята програма за действие, с която е привлякла доверието на гражданите. Оказва се обаче, че това не е толкова лесно. В съвременното глобално общество, което се изправя пред

непознати досега проблеми

трудно може да се ползват готови решения. Всеки проект се създава с намерението да успее и колкото по-богат е опитът на хората, които стоят зад него, толкова по-големи са шансовете за по-бързо преодоляване на трудностите. Затова е важно властта да е в ръцете на компетентни хора.

Досега бяха направени много грешки. Да вземем за пример икономиката на България – масовата приватизация не намери верния модел, а връщането на земята в реални граници говеде

Женева и София

селското стопанство до сриб. Вместо да се надгражда потенциалът, който имахме в земеделието и промишлеността, всичко беше разрушено. Проблемът е, че има разлика дали поправяш водопровода, когато имаш умения, но и налични инструменти, или когато бликне вода от спуканата тръба, разполагаш само с двете си ръце. Преди 24 години в България е имало над 3 хил. средни и големи предприятия, които са създавали заетост. Тази работа може да не е била най-добре платената и стоките да не са били толкова конкурентни, но при всички случаи е имало голяма материална база, която просто е трябвало да се усъвършенства. Много ресурси бяха разпилени в опита да се строи

Капитализъм

без капиталисти

Решение в сегашната ситуация е по максимално ефективен начин да се мобилизират финансовите активи на държавата. Но битува мнението, че средствата са ограничени и за тях се мисли като за „баница“. Финансите зависят не само от обема на наличните пари, но и от скоростта на обращение им, както и от наличието на добри инвестиционни предложения, към които тези средства да се насочат. В днешния глобален свят не е задължително парите да се търсят само в рамките на страната, те може да идват и отвън - например под формата на инвестиции, на заеми. Но се изисква политическа стабилност, работещо правителство и парламент, развита инфраструктура, а също висока квалификация и умения на хората, които да управляват инвестициите.

Един от основните проблеми в България е


Тоталната монополизация

не само на икономиката, но и на повечето сектори на обществения живот, тъй като достъпът до много от перспективните дейности е запазен за ограничен кръг от хора и фирми.

Искаме ли да премахнем монополите, следва първо да коригираме законите, които гарантират тяхното съществуване. Най-същественят аргумент против тях е, че ограничават пазарната конкуренция, а по този начин и възможността за технологични иновации, инвестиции и системно развитие. Веднъж създадени, монополите имат тенденция да разширя-

ват сферите си на влияние, защото сформират обществена група, която се облагодетелства от тях. Тяхната мотивация за самосъхранение често се материализира в овладяване на контрола над законодателната и изпълнителната власт, както и в активна съдебна защита на преговорените законови гаранции.

Регулацията

е компромис който обществото може да поеме с цел да се възползва от преимуществата на монополите в решаването на належащи задачи, когато пазарните условия не предлагат по-добър вариант. Държавата обаче трябва да ограничи негативите за общото благо от тяхната дейност. Не бива да се забравя, че всеки компромис е само по-малкото зло. Ефективността на регулацията е в пряка зависимост от силата на институциите. За съжаление най-често там, където монополът е неизбежен, институциите са слаби, обществото - разкъсвано от противоречия, а политиките - прогажни. Промяната в България минава през изменения в конституцията, тъй като няма ясно разделение на изпълнителна, законодателна и съдебна власт. Това води до сегашните блокажи на политическия живот и най-важните въпроси в държавата не се решават по адекватен начин. Ако обществото идентифицира лобистки интереси в даден нов закон, то няма механизми да противодейства, тъй като кръгът на хората, облечени с власт, които имат институционално право да се противопоставят, е твърде тесен. 

Мечтата на Георги Василев е да види България просперираща и уважавана държава. Според него крачката към благоденствието минава първо през разрешаване на политическите проблеми, които да отпуснат справянето с икономическите и социалните неблагоприятия. Той дава за пример Тайван, който от остров с бедни рибарски селища се превърна във водещ център на световната електроника, след като в края на 60-те години на миналия век започна активно да привлича представители на китайската диаспора главно от САЩ. Идващите от чужбина носят със себе си знания и умения, ноу-хау, контакти и съумяват да дадат перспектива за развитието на страната. У нас обаче има конституционна пречка високи държавни позиции да се заемат от хора с двойно гражданство. България не разполага чак с такъв огромен човешки потенциал, за да се лиши от квалифицираните си хора зад граница, казва Георги Василев, който живее и работи между Женева и София.



Светлата страна на слънчевата енергия



АНТОН ЙОРДАНОВ

Днес много се говори колко е важно за околната среда и климата спазването на принципите на устойчивото развитие. Но е факт, че когато плащаме за ток в България, най-често се интересуваме от цената, не и от технологията, по която той се добива. В редица страни се наблюдава солидна технологична основа, развойна и иновативна дейност, съчетани с активен икономически подход, и е натрупан няколкогодишен бизнес опит в използването и развитието на зелените технологии. Концепцията за възобновяемите енергийни източници (ВЕИ) се превръща в съвременен синтез на енергопроизводствени и заедно с това екологични функции. Но въпреки мащабното развитие на сектора и предимствата на тези технологии, все още съществуват съмнения относно потенциала, като общественото доверие в България не е спечелено напълно.

Други страни от ЕС, като например Германия, Португалия и Дания, вече приключиха с тази оценка на потенциала. Те построиха своите енергийни стратегии върху създаването на устойчива среда, включваща институционална, юридическа и административна рамка, както и икономически стимули от финансови и данъчни облекчения. На практика създадохме истинска ВЕИ индустрия с конкурентни предимства и присъщи характеристики, основани на конку-

Ефективността и цената са задачите, които трябва да се решат за конкурентоспособността на фотоволтаиците

ренция в нововъведенията и иновациите в този тип технологии, променяйки бързо структурата на своите енергийни мощности. Тази постоянна надпревара доведе до радикални изменения в нивата на полезно действие на съоръженията, като повиши значително тяхната ефективност и понижи цената им.

Тогава каква е същността на проблема? И отговорът се крие в големите еднократни капиталовложения или недостатъчната конкурентоспособност на цената на енергията. Технологиите за производство на екологична енергия са твърде разнообразни. Техният избор зависи от ресурса, който ще се използва, а също така и от конкретните изисквания на обекта, към който те се прилагат. Масовата практика е механичното прилагане на чуждия опит, без да се отчита нивото на конкурентоспособност, което различните технологии може да формират.

Поради изкупуването на енергията на гарантирани цени от държавата, най-често срещаният подход в България е инвестирането в евтина технология с недостатъчно висок коефициент на ефективност и, разбира се - незадоволителен резултат, без съблюдаване на основния критерий при избора на технология за съответния ВЕИ ресурс - цената на произвеждания продукт. В такъв

случай кога цената на възобновяемата енергия ще стане атрактивна за свободния пазар?

В по-голямата си част успехът зависи от развитието на различните ВЕИ технологии. Усилията в тази област са насочени към всичките видове от портфолиото на ВЕИ, а резултатите през последните години може да се определят като обещаващи. Присъщо за сектора е, че постоянно се обновява и коригира с висок темп на технологичен напредък поради мащабните инвестиции, които привлича. Атрактивността му формира двуцифрен годишен растеж в определени държави през последните години.

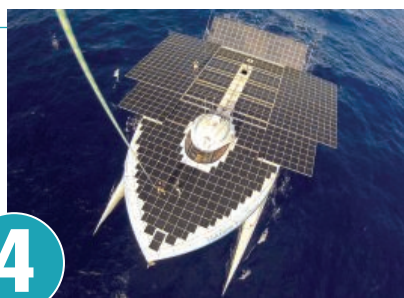
Така например един нов проект, финансиран от Американската агенция за нови технологии в отбраната (DARPA), се опитва да направи революция чрез използването на наноструктурирани материали, като по този начин може да се постигне до над 50% ефективност срещу сегашните по-малко от 20%. Внедряването на такъв тип технологии може да изиграе ключова роля.

От друга страна, енергийните услуги, които осигуряват ВЕИ, може да се осъществяват изключително бързо поради бързото изграждане на производствените мощности. Освен това са вътрешни, присъщи и собствени на съответната страна. В обозримо бъдеще можем да станем свидетели на въвеждането на модерни производствени технологии за възобновяема енергия в най-различни аспекти от съвременната човешка дейност. **Приложното поле на тези технологии е широко и има изобилие от примери:**



**1****КЪЩИ, ЗАХРАНВАНИ ИЗЦЯЛО ОТ ВЪЗОБНОВЯЕМА ЕНЕРГИЯ**

Освен пасивния метод за отопление на сгради със слънчева енергия, вече набират скорост и плаващи домове, които всъщност са традиция в Холандия от години. Те са енергонезависими, разположени са в речните и морските акватории до мегаполисите и по този начин се работи и върху проблема с пренаселеността. В същото време са и значително по-евтини.

**4****КОРАБИ НА СЛЪНЧЕВИ БАТЕРИИ**

Соларен кораб счупи собствения си трансатлантически рекорд. При предишната си обиколка на планетата той постави рекорд за най-дълго разстояние, изминато с кораб, захранван изцяло със слънчева енергия. Сега Targaor PlanetSolar, който е и най-големият соларен плавателен съд, подобри собствения си рекорд за най-бързо прекосяване на Атлантическия океан.

2**САМОЛЕТИ НА СЛЪНЧЕВИ БАТЕРИИ**

Възобновяемата енергия навлиза не само в сухоземния транспортен сектор, но и в авиацията. Solar Impulse се подготвя за околосветско пътешествие. Този вид самолет черпи енергия изцяло от слънцето, която се акумулира от 1200 фотоволтаични елемента, разположени по цялата повърхност на масивните му крила.

**3****ТОЧКИ ЗА ЗАРЕЖДАНЕ НА ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННИ УСТРОЙСТВА**

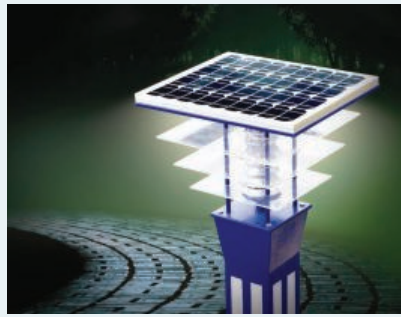
Всяка станция е покрита с фотоволтаични панели. Те генерират енергия и я трупат във вътрешна батерия за осигуряване на енергия за смартфони, планшети и други устройства, и то напълно безплатно.

**6****АВТОМОБИЛИ, ЗАХРАНВАНИ ОТ СЛЪНЧЕВА ЕНЕРГИЯ**

Те се използват отдавна, но интерес представлява проектът в Хонконг за използването на електрически таксита – инициатива, с която ще бъде направен опит да бъде намалено значителното замърсяване на въздуха в град, където живеят 7 милиона души.

5**ГРАДСКО ОСВЕТЛЕНИЕ**

Плановите за градско осветление въз основа на възобновяема енергия стават реалност, като проектите стават все по-мощни и обхващат планове за осветление на цели градове благодарение на соларните осветителни стълбове.

**7****ЕНЕРГИЙНИ ОСТРОВИ**

Швейцарската енергийна компания Viteos обяви, че ще изгради три плаващи соларни масива на езерото Нюшател. Viteos ще работи с технологичната компания Nolaris за изграждането на островите с диаметър 25 м, всеки от които ще носи по 100 фотоволтаични панела. Съществува възможност за монтиране и на ветрогенератори, за да бъде постигната по-висока ефективност и комбинирано производство.

Безспорно степента на използването на различните видове ВЕИ отразява не само тяхната разполагаемост в съответната страна, но и социално-икономическите условия и най-вече технологичната база. Успоредно със своето развитие, ВЕИ секторът трансферира и интегрира технологични иновации и подобрения в областта на енергопроизводството. Въпреки екологичните предимства, ВЕИ трябва да решат задачи като подобряване ефективността на всички налични системи за превръщане и съхранение на енергия, а така също и на енергийните мрежи. Всичко това - в неблагоприятна фаза на икономическия цикъл. Но това са условията, в които трябва да се реализира икономическият потенциал на ВЕИ и те да са конкурентни на традиционните енергийни източници.

В крайна сметка бъдещето на ВЕИ е свързано с възможността за достигане на основния икономически критерий в пазарната икономика - постигане на конкурентоспособност чрез усъвършенстване на технологиите и редуция на цените на произвежданата екологична енергия.

ЖП линии и гари са ГОТОВИ ЗА зимата



Компанията се стреми към повишаване сигурността при пътуване, казва инж. Бисер Минчев, главен ревизор по безопасността в НКЖИ

Инж. Минчев, подготвени ли са жп пътищата и прелезите за предстоящите снеговалежи и бури и евентуално предстоящото от това затруднено придвижване на влаковете?

- Можем да кажем, че в момента ДП НКЖИ започна подготовка за осигуряване на нормална експлоатационна работа на своите съоръжения за предстоящата зима, на база дългогодишния си опит и нормативно определените ѝ задължения.

Колегите от експлоатационния персонал на компанията извършват подготовка и профилактика на наличната техника за работа през зимата. За подготовката на съоръженията ни са планирани и се извършват конкретни дейности, които се изпълняват съгласно утвърдени графици. А именно:

- Подготовка на наличната специализирана механизация, с която осигуряваме непрекъснатата проходимост на жп инфраструктурата.
- Прегледи на техническата изправност на горното строене на железния път; отводняване на земното платно; поправка и ремонт на мостове, водостоци и прелези.
- Изсичане на растителността в

близост до железния път за осигуряване на постоянен габарит на железния път и контактна мрежа.

- Подготовка и проверка отоплението на стрелки; подготовка на апаратурата и захранващите устройства на автоматичните прелезни устройства.

Осигурени са снегорини таранен тип и роторен снегорин, с висок капацитет, който работи при всякакви условия и снежни покривки, включително и заледени.

- Правят ли се проверки на жп гарите за готовността за приемане на пътници при зимни условия?

- Искам да подчертая, че подготвянето на приемните здания и прилежащите им площи е част от ежедневните ангажменти на нашите служители.

- Извършва се преглед на помещениата в гарите и чакалните за пътници.

- Проверяват се електрическите инсталации и ел табла на помещениата.


- Създават се графици за безпроблемно придвижване на пътниците и товарите.

- Защитени ли са работниците с необходимите за безопасността

облекла и лични предпазни средства за работа при зимни условия?

- Менеджмънтът на компанията се стреми наред с непрекъснатите действия, целящи възстановяването или подготвянето на инфраструктурата, да осигури и облекчаването на работата на железничарите при зимни условия. За нас е изключително важно вземането на преварителни мерки за минимизиране на риска и намаляване на злополуките.

Подготовката включва и защита на работниците при неблагоприятни климатични въздействия. Процесът се определя чрез технически характеристики за оценката на риска и доставени за ползване видовете лични предпазни средства. Те са специално работно облекло, студозащитни шапки, ръкавици, термични обувки, боти и ботуши, студо и водозащитни грейку.

Като обобщение мога да заявя, че екипите на НКЖИ са в готовност за отстраняване на възникнали аварии по железопътната инфраструктура при усложнена зимна обстановка. Като управител на железопътната инфраструктура, ежедневно се стремим към повишаване сигурността и безопасността при пътуване. 

Морска гара – новата перла на Бургас

Новата морска гара в Бургас отвори врати на 4 октомври 2013 г. Изграждането ѝ започва през април т.г. и само за 6 месеца е построен първият модул на комплекса, който позволява обработката на пътници от круизни кораби.

Морската гара е първата стъпка към осъществяване на един отдавна очакван проект – „Супер Бургас – зона за обществен достъп“. Цялостната му концепция е свързана с реорганизация на пространства в пристанище Бургас-изток и превръщането им в зона за обществен достъп, която да съчетава съвременен логистичен център (морска гара, железопътна гара, автогара, градски транспорт) с традиционните за крайбрежните градове панорамни места за отпих и развлечения.


Международната морска гара е един от компонентите на бъдещия нов пътнически терминал на Пристанище Бургас, който ще даде възможност за приемане и обслужване на съвременни големи пасажерски кораби. До момента пътническите лайнери, които посещават южното Българско Черноморие, акостират на рейд в Несебър и пътниците се превозват до сушата с малки кораб-

чета. Дълбочината в акваторията на Пристанище Бургас, която е близо два пъти по-голяма от тази на пристанището в Несебър, ще даде възможност за свободно влизане и акостиране на големи плавателни съдове.

Сградата на международната морска гара – Бургас е проектирана в три модула, от които към момента са завършени модули 1 и 2. Морската гара е с капацитет за едновременна обработка на 1000 пътници, а при завършване и на трите модула капацитетът ще се увеличи до 3000 пътници.

Територията около новата сграда се разделя на три зони, всяка от които с особен статут – гържавна граница, зона с контролиран достъп, достъпна само за пътуващи, и зона за публичен достъп.

Предстои да бъде завършена естетизацията на околното пространство и постепенното изместване на пристанищните дейности от района на кейови 1-4 места, които ще бъдат използвани за пасажерски трафик.

В края на 2013 г. ДП „Пристанищна инфраструктура“ започва в непосредствена близост изграждането и на друг мащабен обект – Бреговия център за управление на корабния трафик, който се строи в рамките на проект, финансиран със средства от Оперативна програма „Транспорт“ 2007-2013 г. Двете сгради ще бъдат композиционно обвързани и ще бъдат стилистичен акцент в бъдещата зона за обществен достъп „Супер Бургас“. 

Круизни кораби вече акостират на новата Морска гара Бургас

Обект: Нов пътнически терминал от 1- до 4- то корабни места на пристанищен терминал Бургас - изток, Модули 1 и 2
 Възложител: ДП „Пристанищна инфраструктура“
 Главен изпълнител: „Техномашпрогрес“ ООД
 Проектанти : „Вамос“ ООД и „Проно“ ЕООД
 Стойност на първия етап от изграждането на обекта - 3 298 000 лв.



ФОТО: АПГИ



ПРИСТАНИЩНА
ИНФРАСТРУКТУРА

Съоръжението поставя страната ни на картата на международния круизен туризъм

Пристанищата са един от най-мощните градообразуващи фактори. Древните колонии Одесос, Аполония, Месембрия възникват и се развиват около своите морски портове. Днес за голяма част от българските крайбрежни градове пристанището е просто индустриална зона. Новата международна морска гара на Бургас е предпоставка за „обръщане“ на града с лице към морето.



Криворазбраната цифровизация

Големите губещи са всички, които останаха без телевизия, големите печеливши са мултиплексите, както и онези, които усвоиха парите за реклама и за декодери

ЯНА КОЛЕВА

Аналоговата телевизия умря! Да живее аналоговата телевизия! – това в един глас извикаха всички, които преминаха цялото ходене по мъките, докато се снабдят с подходящия декодер и докато го монтират, а от 30 септември насам имат само една празна телевизионна кутия. България закъсна с цифровизацията, която трябваше да е приключила през 2012 г., затова форсира процеса в рамките на 6 месеца. А после – няма аналогов сигнал, нямаме проблеми с Брюксел...

Какво го мислехме, а какво стана

Цифровизацията за пореден път показва, че в България дори отказът от аналоговата телевизия не може да мине без проблеми. Находчи-

ви форумци веднага се сетиха за съветския политик Виктор Черномирдин, който някога казал: „Искахме да го направим по-добре, а се получи както винаги“. „Не знам защо дори когато гържавата се опитва да подпомогне хората, го прави така, че да кажат „Не ти ща помощта“, така в същия дух на националния омбудсман Константин Пенчев обобщил проблема. В сигналите до омбудсмана от граждани в малки населени места без обхват имало и характерен случай как човек от Бойчиновци първо пътувал до големия град, за да си вземе ваучера, после да си вземе декодера, после се чудил как да го инсталира, а накрая се оказало, че изобщо не може да гледа телевизия, защото липсва цифрово покритие. „Цифровизацията е нещо хубаво, социалните помощи са нещо хубаво, а събрани заедно, се получи нещо лошо“, посочи Константин Пенчев.

Защо да е просто, като може да е сложно

В рекламата всичко изглеждаше просто - купувате си декодер или го получавате срещу ваучер, и качествената цифрова телевизия влиза в дома на всеки, който не ползва кабелна или сателитна телевизия. Форумите в мрежата прегряха от злостни коментари. В един от тях се казва: „Дълбокият цинизъм на упражнението „цифровизация“ е, че от „правилните“ хора се усвоиха милиони за реклама, които трябваше проформа да убедят най-бедните и незащитни българи, които не могат да си позволят да плащат за кабеларка, че това няма да им струва нищо. Ама струва, защото китайският декодер за 39 лв., който



Зам.-министърът на транспорта и информационните съобщения Георги Тодоров нареди на телевизионната кула спирането на аналоговия сигнал от 30 септември. България премина към цифрово ефирно излъчване

им се дава срещу ваучер с номинал от 60 лв., иска допълнително цифрова антена (20-100 лв.), стойки, кабели и техник, който да ги навърже и настрои. А за това онзи парижки възпитаник от рекламата нищо не им каза...”

Висок скок от място

Въвеждането на цифровата наземна телевизия си вървеше с бавна стъпка, но под заплахата за санкции от Брюксел бе направено в съкратени срокове и аналоговият сигнал церемониално бе спрял в края на септември, като събитието бе обявено за историческо в развитието на телевизията у нас. Явно ангажираните с нея предпочетоха принципа „По-добре лоша цифровизация, отколкото цифровизация безкрай”. След като завинаги аналогов сигнал бе прекъснат, дойде време да включим телевизорите, за да разберем, че добрите намерения за качествена тв не само не са оправдани, ами са и надминати от липсата на покритие. Никой с точност не може да каже колко хора в страната останаха без достъп до безплатните ефирни канали. По данни на мултиплекс операторите става въпрос за около 100 000 души, от КРС казаха, че са

поне 350 000, а независими експерти изчисляват, че около 40% от българите не могат да приемат ефирна телевизия, ако нямат договор с кабелен или сателитен оператор.

Да спрем сигнала, пък после ще му мислим

„Развитието на технологиите доведе до възможността сигналът да се кодира и разкодира и да става пренос на качествена цветна картина, каквато във времето на аналоговата система е немислима. Над 150 хил. души останаха без достъп до ефирната телевизия, тъй като процесът не бе организиран на ниво. Дори беше създаден орган за управление на цифровизацията, чието съществуване остана невидимо. Той трябваше да организира междуведомственото взаимодействие, което да доведе до безпроблемно въвеждане на наземната цифрова телевизия. КРС трябваше да замери дали навсякъде в населените места, където релефът е с рязко пропадане, достига сигнал. Можеше да се поставят допълнителни ретранслатори” - посочва Гроздан Караджов, бивш главен секретар на Министерството на транспорта и съобщенията. Според него честот-

ното планиране не бе направено и резултатът е налице. България, за разлика от Великобритания, не избира навлизането да става поетапно.

Закъде без задкулисие

При мултиплексите, които извършват цифровото наземно тв разпространение, стана концентрация и Европейската комисия съди България именно заради монопола при тях. Когато има концентрация на дейности, няма свободен пазар и конкуренция. Неясната собственост на операторите води до съмнения за общ собственник на всички мултиплекси, което рефлектира в ценови гуктат. Очакванията са за по-висока цена за разпространение, която съответно ще се отрази и върху източника на свеж приход за телевизиите – рекламата. Накрая високата цена ще се прехвърли върху по-високите такси за крайния потребител. Прогнозите са, че ще се стигне до тежки за България глоби или дори до обезсилване на досегашната процедура и рестартирането ѝ по прозрачен начин, съобразен с принципите на конкуренцията.

Тъмен балкански субект

Добрата страна на цифровизацията е, че тя дава далеч по-големи >

Нарисувай ми вино

„Нарисувай ми вино, каза Методи и остави кашонче от червеното Artis, реколта 2010 върху провансалската бяла дървена маса в ателието на Димитър Минев. Виж, човече, пие се бавно, за да усетиш в нюанси цялата елегантност и характер. На 12-ия ден хвани четката и излей душата на виното върху няколко платна. Най-доброто произведение ще сложим на етикета. Така ще рисуваш всяка следваща реколта.” Понеже реколтите една с една не си приличат, философията на Artis е всяка година виното да излиза с различна картина.

Като човек на изкуството, закърмен и отрасъл в Мелник, Минев вижда в щастливо оранжево достойнствата на характерния за каберне совиньон с лек примес на каберне фран аромат. Той добавя с четката плътния и балансиран вкус с меки танини и добре изразената сладост на Artis, като описва и отличителна елегантност във вината на „Логодаж”, повлияна от вкуса на един от най-известните винени консултанти, Рикардо Котарела. И понеже Минев е търговец с малко магазинче в центъра на тежкото руйно вино, той усеща как най-добре да го представи на клиенти и приятели с разбирането, че правенето на вино също е голямо изкуство.



възможности и за конкурентен напредък на телевизиите, и за по-широк спектър от възможности за самите потребители. България обаче значително изостава от плановете „Европа 2020“ за включване в общия цифров пазар на ЕС, има опасност да останем извън този пазар и нашият бизнес няма да може да се възползва от предимствата на това начинание. Регулациите ни не са в синхрон с европейските, а освен това непрекъснато се правят лобистки поправки в законите. При този свят рекламен пазар голяма част от каналите ще останат незаети. Ако в малките населени места има покритие, в тези свободни честотни области може да се пусне високоскоростен интернет, който ще създаде удобство, предлага Гроздан Караджов.

Който не е в играта, не печели

Печеливши от цифрови-

зацията ще са всички, които ще ползват повече и по-качествени услуги. Големият печеливш обаче са собствениците на мултиплекси, тъй като те ще може да притискат производителите на съержание за по-висока цена, което ще се отрази негативно на таксите за кабелна и сателитна тв. Добри пари взеха и онези, които направиха рекламната кампания срещу 19 млн. лв., а това основно беше един изпълнител. Съдейки по резултата,

От 1 октомври телевизията не е това, което ни обещаха



в нея нямаше никаква креативност, нито пък конкретна полза. Други пари отидоха за декодери и там има печеливши. Ако тези пари бяха правилно насочени, можеше да се освободят честотите на военните и от това щеше да има още по-голяма полза, уверява Гроздан Караджов.

„НУРТС Дигитъл“ ЕАД и „Фърст Дигитъл“ ЕАД продължат работата си по оптимизация на мрежите. Осигуряването на 100% цифрово покритие обаче щяло да доведе до повишаване на разходите както на мултиплексите, така и на телевизионните оператори. Първият етап от цифровизацията, макар и на куц крак, ще приключи. Остава обаче горчивият привкус, че преминаването изцяло към новата технология стана като игра на сляпа баба и зад паравана на този привиден хаос се разпределиха добри пари и печеливши възможности. **И**

Проф. Антони Славински, нбу:

Мрежата на мултиплексите не бе планирана добре

Неподготвена се оказа България за този преход, но проблемите са от дълго време. Най-напред българската администрация по време на Световната радиоконференция не представи собствено виждане по планиране на районите за покритие с мотива, че като страна кандидат-членка ще мине в общата група на ЕС. Така и стана и мрежата ни беше планирана като

”

Съвременният обществен и търговски интерес е насочен предимно към безжичния интернет

“

тази на Холандия – за територия, плоска като дъска. Второ, когато се лицензираха мултиплекс операторите, не бяха поставени специфични условия, отчитащи релефа и планинските райони. Никои не се притесни от факта, че високите нива на покритие за аналоговата телевизия се постигаха с допълнителни около 600 ретранслатора. Ето каква е сега картината – големите градове имат силен сигнал, който „топли“ покривите на зданията, в които всички гледат кабелна или сателитна телевизия, а в малките селища няма качествен сигнал и сега се чуват обяснения, че антените трябва да са поне на 10 метра от земята.

Проблемите можеше да се избегнат, но трябваша нестандартни решения. Ако парите за реклама бяха разпределени целево в общините, за които се знаеше добре, че сигналът ще е слаб, а има значителен брой стари тв приемници. С тях можеше да се организират екипи с двама-трима технически



грамотни хора, които да помагат на семействата със стари телевизори. При подходящо оразмерени усилия това можеше да създаде и временна заетост. Но това беше задача с повишена трудност. Единственият сериозен резултат от рекламата беше, че някои актьори станаха популярни, а накрая и досадни за зрителите...

Когато не са взети своевременно правилните решения, как сега да се решат проблемите, които пречат цифровата телевизия да достига и в най-отдалечените места? С риск да бъде обвинен, че правя скрита или явна реклама на определени предприятия от

Веселин БОЖКОВ, председател на КРС:

Идва време за допълнителните услуги

Нормално е като при всеки нов процес да има „грешки на растежа“. Ние предвидливо оставихме шест-месечен период, т.нар. симулкаст, по време на който потребителите да проверят възможностите за приемане на цифрова ефирна телевизия в техния регион, техническите параметри на телевизионните си апарати, както и да препозиционират антените си. Този период обаче не беше ефективно използван от гражданите. По стара българска традиция чакаме до последния момент. В някои планински, труднодостъпни и погранични райони не е предвидено да бъде осигурен ефирен телевизионен цифров сигнал. В същото време



повечето потребители на ефирна телевизия се намират именно в тези райони. Така основната цел на цифровизацията за осигуряване на безплатен пакет от основни телевизионни програми за всеки не може да бъде реализирана напълно.

Най-същественят момент в процеса е започването на втория етап от цифровизацията, при който ще се въведат и допълнителните услуги. Чрез интерактивните приложения зрителят ще се превърне в активен участник в комуникационния процес. Той ще има възможността да използва допълнителни услуги като електронно правителство, електронно здравеопазване, достъп до интернет, видеопрограми по заявки и интерактивни игри, електронна търговия и електронни банкови операции, електронни указатели, телетекст, информация за времето и движението по пътищата, продуктови каталози, новини, цени на акции, валутни курсове, дори има възможност да се въведе и електронно гласуване в реално време. Хората с увреждания ще може да използват аудиоописание, аудиосубтитри, специализирани титри и език на знаците.

Целият проблем по отношение на делото, което ЕК повдигна срещу България, идва от непълното транспониране на европейската регулаторна рамка в Закона за електронните съобщения, действащ по време на конкурсите за първите мултиплекс оператори. Основа

на ЕК за стартиране на процедурата беше наличието на ограничителни разпоредби в ЗЕС за участие в конкурсите на оператори, които имат изградена своя мрежа и които създават радио или телевизионни програми.

Към момента на провеждане на конкурсните процедури всички действия на КРС са били съобразени с правомощията ѝ на национален регулаторен орган в областта на електронните съобщения. Законността на конкурсните процедури беше потвърдена и от Върховния административен съд.

В края на 2011 г. всички препоръки на ЕК бяха отразени с промени в Закона за електронните съобщения, така и в новия План за цифровизацията, приет от Министерския съвет през юли 2012 г. Съгласно тях КРС проведе още един конкурс, на който беше определен и седмият мултиплекс оператор. Относно конкуренцията на пазара мога да кажа, че броят на предлаганите програми зависи изцяло от търговското договаряне между операторите и предприятията, предлагащи програмно съдържание. Проблемът обаче е, че въпреки приключилите конкурси за мултиплекс оператори, за изграждане на мрежите им през втория етап от процеса няма достатъчно свободен радиочестотен ресурс. Той все още е зает от Министерството на отбраната и държавата трябва да предприеме мерки за отпускане на нужните финансови средства за освобождаването му.

телекомуникационния сектор, отговорът е: нови телевизионни приемници и кабелен или сателитен пренос.

В различни места на света мотивите за цифровото ефирно разпространение са различни – от принудата на операторите на кабелна телевизия да свалят цените, през предлагането на тотално HD телевизионен сигнал и качество, до освобождаването радиочестотен спектър за така наречения цифров дивидент. Според мен последният мотив е най-стойностен. Трябва да се има предвид, че от историческа обусловеност огромен дял от спектъра се използва за наземно радио- и телевизионно разпръскване, а съвременният обществен и търговски интерес е предимно насочен към безжичния интернет. Така че този процес вероятно ще продължи и занапред нови честотни ленти ще променят предназначението си благодарение на резултатите от техническия прогрес. Предимствата са по-икономично използване на радиочестотния спектър, по-високо качество, особено с въвеждане на стандарта HD, интерактивни услуги, включително и за спътниковото разпространение.

”

Проблем е, че няма свободен радиочестотен ресурс

“

Стимули за нови работни места

Борбата с безработицата трябва да се опре на дългосрочна национална стратегия, публично-частни партньорства и промени в образованието, казва Ивайло Славов, специалист „Човешки ресурси“

И -н Славов, ако днес е първият ви работен ден като министър на МТСП, какви ще са промените, които ще приемете?

- На първия си работен ден като министър ще се въздържа от правенето на промени. През следващите ми дни като министър бих се срещнал със социалните партньори - синдикати и работодатели, за да разбера техните позиции по прилаганите мерки и инициативи. Бих структурирал усилията си в няколко насоки: гарантиране на социален мир в държавата - от една страна, подпомагането на нуждаещите се съградени с бързи социални пакети, а от друга - недопускането на социални конфликти, които биха довели до дестабилизиране на политическата и икономическата обстановка в страната. Бих стартирал проекти за преквалификация и обучение на безработните, за да мога да ги насоча към области, където шансовете за работа са по-добри. И бих създал облекчения за всички, които са готови да осигурят нови дългосрочни работни места. В момента възможностите за тях, извън стандартното кандидатстване по европейски програми, са нищожни, и държавата трябва да промени политиката си.

Кои според вас са трите най-сериозни и опасни проблеми на пазара на труда?

- Неправилно разпределение на кадрите - едни отрасли се нуждаят от работна ръка, а в други има излишък. Голяма младежка безработица, особено сред неквалифицираните младежи - липса на професионална квалификация и сериозни проблеми в образователната система. Липса на средно- и дългосрочна икономическа визия и политика за развитието на държавата, което води до нестабил-



В серия от дискусии, събрани около „Кръглата маса“ на Chivas Regal, 12 участници дебатираха по критични теми в 12 различни, нуждаещи се от решителна промяна области. Последната кръгла маса Chivas 12 Стола, посветена на темата Човешки ресурси, откри основните проблеми на бранша и се опита да каже на обществото, че ако не бъдат взети незабавни и дългосрочни мерки, проблемът с тежката безработица в България ще стане хроничен.

Разговаряме по темата с Ивайло Славов, експерт с дългогодишен опит в Германия и България по въпросите на заетостта и човешките ресурси. Той има повече от 19 г. международен опит в областта на информационните технологии, финансовите услуги, IT-аутсорсинга, аутсорсинга на бизнес процеси и човешки ресурси. През последните осемнадесет години Ивайло Славов е работил за SEB, Unisys, Microsoft, PC-WARE и Adesso в Европа на различни управленски нива. В момента Ивайло е мениджмънт консултант в Easy Consult, компания с фокус върху услугите по подбора на персонал. Ивайло е член на борда на Българската аутсорсинг асоциация и е сред съоснователите и изпълнителен директор на BULPROS.

ност по отношение на правилното планиране на необходимостите на пазара на работна ръка.

Какви трябва да са дългосрочните политики, които България трябва да предприеме на държавно ниво, за да се пребори с проблемите на пазара на труда?

- Много важно е насърчаването на професионалното образование и придобиването на квалификация още в началното и средното образование. Трябва да бъде използвано публично-частното партньорство за създаване на нови работни места. Изключително важно е да се подпомагат компаниите, които инвестират в човешки ресурси, със специално създадени за тях и финансирани от държавата програми, за да могат да се привлекат национални и чуждестранни инвестиции. Все още несъществен дял имат гъвкави форми на заетост в България, а ако започнат правилно да се използват възможностите на гъвкавото работно време, работата от вкъщи и др. форми на временна заетост, това би намалило безработицата сред най-уязвимите.

Много важно е сътрудничеството между министерствата на образованието, икономиката и МТСП по отношение на приоритетните отрасли за страната, за да може да се подготвят кадри за тях. По този въпрос много се говори, но нищо не се прави от години. И това е една от причините за голямата безработица. За да се намали нивото на безработица в България, трябва да се предприемат съответните адекватни мерки за насърчаване на икономическото развитие и особено за създаването на работни места. **И**

Възраждането на „Сливенска перла“

„Вини“ АД представи лимитирана серия, произведена от оригиналния сорт Перл дьо Ксаба, дал име на най-популярната ракия



Главният изпълнителен директор на „Вини“ Пламен Ангелов и актьорът Станимир Гъмов на представянето на новата „Сливенска перла“



Лимитирана серия ракия за ценители представиха от „Вини“ Сливен АД. „Сливенска перла“, произведена от грозде от сорта Перл дьо Ксаба, вече е на пазара. Така най-старата българска ракия се връща към корените си след 27-годишно прекъсване, предизвикано от сухия режим на Михаил Горбачов.

По примера на бившия съветски лидер през 1986 г. властите у нас нареждат всички насаждения с грозде Перл дьо Ксаба, гало и името на „Сливенска перла“, да се унищожат. Преди пет години „Вини“ АД възражда насажденията

от сорта и през този сезон за първи път от близо три десетилетия предлага „Сливенска перла“ по рецептата, спечелила първа награда за качество на Пловдивския панаир още с дебюта си през 1979 година.

Възраждането на легендата „Сливенска перла“ в най-чистия ѝ вид беше отбелязано изцяло в духа на българската традиция – на маса, с много приятели, пълни чаши и хубава българска народна музика. „Надявам се в края на вечерта да няма нито една пълна бутылка „Сливенска перла“. Пийте смело, гарантирам, че на сутринта няма да ви боли глава“, каза главният

изпълнителен директор на „Вини“ АД Пламен Ангелов.

Гвоздеят на вечерта беше лекцията за ползите от алкохола, изнесена от културолог Гъмов. „Ако Достоевски беше пил „Сливенска перла“, „Престъпление и наказание“ щеше да с около 200 – 300 страници по-кратко и много по-жизнерадостно произведение“, отсеке експертът. Трима щастливци, които знаеха най-много за Перлата на ракиите, пък спечелиха бутылка вино, произведено от „Вила Любимец“. Всички гости на събитието получиха бутылка от лимитираната серия „Сливенска перла“. ☑



Българският лаптоп вероятно ще се появи в продажба до края на годината

КОМПЮТЪРНИЯТ феникс Правец

Един млад инженер и предприемач ще се опита да върне старата слава на популярното име, залагайки на софтуера с отворен код, най-добрите тенденции при преносимите устройства и модела за производство на компонентите в Азия с дизайн по поръчка

Днес компютърният пазар се е наложил като един от най-динамичните технологични сегменти с поне десет сериозни глобални играчи, които се стремят към лидерство в сектора, и не малък брой по-малки участници, някои от които имат шанс да се намесят в играта. Лаптопите отдавна са доминиращият клас устройства в този сегмент, а повечето водещи играчи в него се стремят да стъпят и в перспективната ниша на таблетите, чиито продажби се очаква да нарастват в дългосрочен план. Сред тях се отличават имената на гиганти като Samsung, Apple, Sony, Acer, Asus, HTC и др. При операционните системи е не по-малко интересно като Android и iOS доминират в сегмента на таблетите и смартфоните, редица нови играчи като Firefox OS, Ubuntu и др. се опитват да „отхаят парче от баницата“, а доминацията на Windows при настолните компютри изглежда разклатена от появата на все повече модели, залагащи на Chrome OS или различни Linux дистрибуции.

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

Като имаме предвид всичко това, изглежда почти невероятно, че в близко бъдеще България може да се окаже сериозен играч едновременно в секторите на лаптопите, таблетите и операционните системи. И все пак това не е напълно изключено, ако един български инженер и предприемач успее в своите планове. Той се нарича Бойко Вучев, от Дупница е и е управител на фирмата за поддръжка на лаптопи „Лаптоп-клийн“. Вучев е компютърен инженер от Техническия университет – София. През последните години в неговия бизнес няма нищо впечатляващо и интересно, но това се променя буквално преди броени дни, когато той разпространи в интернет уебстраница, анонсираща нов и доста стилилен модел лаптоп, носещ името ... Правец. Именно

марката, позната на хиляди компютърни потребители

от времето на социализма, е това, което предизвиква фурор в социалните мрежи. За кратко се появяват всякакви предположения, вариращи от „това е шега“, до

прогнози за възраждането на завога за микропроцесорни системи в Правец.

Всъщност истината е малко по-реалистична и тя е, че Вучев и неговият екип действително разработват лаптоп и наистина ще го нарекат с легендарното от ерата на СИВ наименование. Предприемачът дори е запазил марката „Правец“, която се е оказала свободна в периода на прехода. Така след 30 години една технологична легенда е на път да възкръсне, при това –

В унисон с най-новите тенденции

В сферата на преносимите компютри. Както разкри самият Вучев пред сп. „Икономика“, плановете му включват създаване на лаптоп, който вероятно ще е готов до края на тази година, а в по-далечно бъдеще – и разработката на таблет със същата марка. За него обаче специалистът засега не е готов да се обвързва със срокове и обясни, че предпочита да се фокусира върху първия продукт.

Преносимият компютър ще се нарича Правец-64М и според своя създател ще бъде базиран на най-мощните процесори на Intel.

Теглото му ще е до два килограма, заедно с батерията, която пък ще може да издържа до 5 часа в режим на автономна работа. Моделът ще се предлага във версии с до 16GB памет и до 2TB капацитет на твърдия диск. Частите за лаптопа ще се поръчват в Тайван, след което ще сеглобяват в България. Според анонса на сайта www.pravetz.bg, компютърът действително ще разполага с някои от най-авангардните функционалности, включително слот за SIM карта, който ще позволи достъп до 3G и 4G мобилни мрежи, както и HMDI изход за гледане на видеосъдържание с HD качество. Ще бъде предвидена и възможност за тунер за цифрова ефирна телевизия.

Компютърът ще може да работи с някои от най-популярните операционни системи – Android, Chrome, Solaris, Windows 7, Windows 8. Това, което буди най-голямо любопитство обаче, е фактът, че той ще се предлага и със

собствена 64-битова операционна система, наречена логично Правец ОС

Както уточни Вучев пред нас, всъщност не става въпрос за изцяло нова платформа, а за нова дистрибуция на популярната операционна система с отворен код Linux. Ако съдим по останалите широко разпространени Linux базирани дистрибуции, това означава, че тя ще е с висока степен на на-

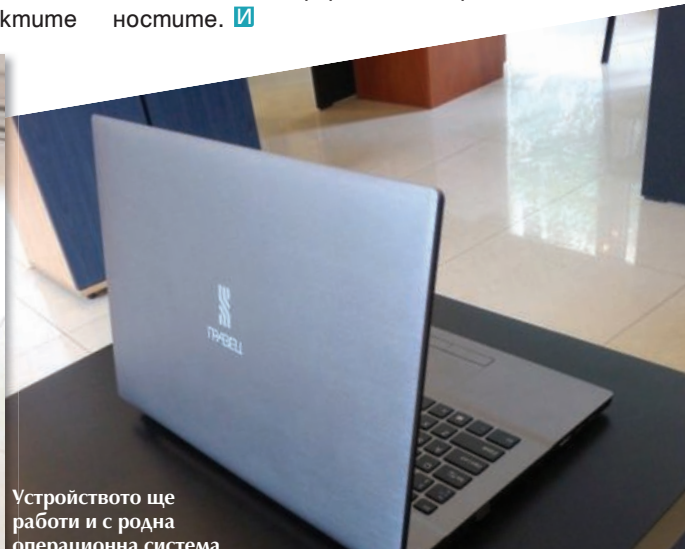


Бойко Вучев позира с прототипа на новия лаптоп Правец и стари модели

деждност и сигурност, ще работи с огромен брой безплатни и лесно достъпни приложения, както и че най-вероятно самата тя ще е или безплатна, или на много достъпна цена. Засега обаче Вучев отказва да се ангажира с цена за новия лаптоп.

Каквато и да е съдбата на бъдещия Правец компютър обаче, самата поява на нова българска операционна система или Linux дистрибуция, е доста добра новина. Компаниите и организациите в света, които създават и успешно налагат свои операционни системи, далеч не са толкова много и възможността една българска фирма да се включи в този сегмент е, ако не друго, то поне някакъв повод за гордост. Затова развитието на Правец ОС, анонсирана сякаш между другото, със сигурност е не по-малко интересно от това на проектите

за лаптоп и таблет със същото име и дори не е изключено операционната система в бъдеще да заживее собствен живот, а защо не – да бъде използвана и от други производители на хардуер. Ако компанията заг проекта успее да развие и екосистема около нея, със собствен магазин за приложения и API (Application Programming Interface – интерфейс за програмиране на приложения), това може да се окаже сам по себе си перспективен бизнес, скалируем на глобално ниво. Със сигурност на този етап е рано да се правят прогнози дали начинанието на Вучев ще бъде успешно. Маркетинговият потенциал на името Правец очевидно все още е голям, но преди да бъдат представени официално новият лаптоп и операционна система, всички коментари си остават в сферата на вероятностите. **И**



Устройството ще работи и с родна операционна система

Няколко водещи технологични корпорации работят за промяна на начина, по който управляваме своите дигитални устройства. Забравете за мишките, клавиатурите и чувствителните на докосване екрани – много скоро всички те ще бъдат заменени от собствените ни лица, гласове и ръце

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

Представете си свят, в който още щом застанете пред персоналния си компютър в офиса, той ще ви поздравява и ще отваря работните ви папки и профили в различни онлайн услуги. Смартфонът ви ще може да проследява коя икона на приложение гледате в момента и ще го активира при премигване от ваша страна. Още със събуждането ви сутрин вашата кафе машина ще разбира това по гласа ви и ще пуска кафе, радиото ще се включва на предпочитания от вас канал, а входната врата ще разпознава вас и останалите членове от семейството ви и ще ви пуска в дома, без да се налага да отключвате. Гласът, лицето и жестовете биха могли да се превърнат в универсално средство за управление на всички компютри и електронни устройства около нас, повишавайки значително нашия комфорт и сигурност.

Всичко това може да бъде реалност само след броени години или поне в това се опитват да ни убедят някои от най-големите технологични корпорации, сред които Intel, Microsoft и други играчи в сектора. Концепцията, която придобива популярност с наименованието *perceptual computing* включва всички възможни методи за управление на дигитални устройства чрез собствените ни тела. Терминът трудно може да бъде преведен буквално на

български език, но в по-широк смисъл означава управление на компютри чрез възприятията. Този клас технологии ще позволи на електронните уреди да разбират желанията ни по много по-естествен начин, отколкото повечето съществуващи методи като клавиатури, мишки и джойстици. За тази цел обаче те трябва да бъдат снабдени с „осезания“, наподобяващи нашите собствени. Или с други думи, ако възприемем процесора като „мозъка“ на компютъра, то всичко, което трябва да направим, изглежда е да му дадем „очи“ и „уши“, с които да може да ни вижда и чува. Това включва разпознаване на лицата и гласа на потребителите, както и на техните жестове.

Производителят на процесори Intel е сред лидерите в този нов сегмент и е създал собствен набор от инструменти за разработка на подобни функционалности - Intel Perceptual Computing SDK (Software Development Kit – комплект за разработка на софтуер). Очаква се той да позволи на независими софтуерни разработчици да добавят различни функции за управление с жестове или глас към своите приложения, които ще работят на машини, базирани на Intel Core. SDK – средата поддържа технологии за разпознаване на лице, проследяване на очите, на жестовете и пръстите, разпознаване на глас, на триизмерни обекти и дори на човешките емоции.

За да засили развитието на този сегмент, Intel дори създаде отделен инвестиционен фонд - Perceptual Computing Fund, който е част от Intel Capital – погразделението за рискови инвестиции на корпорацията. Новият фонд разполага с бюджет от 100 млн. щ. долара, който ще вложи в стартиращи фирми и проекти, насочени конкретно към управлението на компютри с жестове, глас и тяло. Подкрепените от компанията проекти ще получават също помощ в сферата на развитието на своя бизнес модел, технологична експертиза и маркетингов капацитет. Това е още една добра възможност за стартиращи от целия свят да се развиват в нова



Скоро е възможно да командваме компютри и уреди с жест, глас и очи



Парола




Компании като Intel влагат солидни суми в разработването на новата технология

фицирано съдържание, както и работата в екип също са сред сферите, които ще бъдат подобрени чрез решенията за perceptual computing. Още по-големи са възможностите в сферата на технологиите от типа „интелигентен дом“, включващи разнообразни системи за управление на дома, домашните електроуреди и контрола на гостъпа. В сферата на образованието технологиите за управление чрез възприятията ще спомогнат за по-ефективното използване на компютри от повече деца, както и за появата на цял нов подсегмент от образователни дигитални приложения. Колкото до цялостния ефект от оптимизирането на работата и спестяване на време при различни ежедневни дейности – отваряне и затваряне на файлове, публикуване на съдържание в социалните мрежи и др. - той трудно може да бъде измерен.

Навлизането на новия клас компютърни интерфейси, базирани на нашите възприятия, има потенциала изцяло

да промени правилата на играта

Затова не е изненадващо, че повечето големи играчи в сектора – от Intel, през Microsoft с неговия Kinect контролер, до Apple и Google – имат някакви планове в тази посока. Ако последното десетилетие на миналия век може да бъде определено като периода на навлизане на персоналните компютри в живота ни и свързането им в една глобална мрежа, а първите десет години на този век са белязани от „мобилизирането“ на компютрите и възможността да използваме техните функции навсякъде, то една от най-значимите тенденции през настоящото второ десетилетие е именно появата на нови, по-лесни и интуитивни методи за комуникация с дигиталните устройства – от технологиите за семантично търсене, до интерфейсите за управление на машини с мисъл (BCI – brain computer interface). И концепцията за perceptual computing има всички шансове да изиграе важна роля в този процес. 

ЖЕСТ И ГЛАС

ниша на иновациите и да получат сериозна подкрепа за дейността си. Това не е първият случай, когато корпорацията влага значими

РИСКОВИ ИНВЕСТИЦИИ В НОВИ СЕГМЕНТИ

които я интересуват. Припомняме, че неотдавна Intel Capital създаде също и фонд с капитал от 300 млн. щ. долара, фокусиран върху технологии, подобряващи работата на компютрите от клас „ултрабук“. Успоредно с това Intel разпределя 1 млн. щ. долара под формата на награди в своето състезание Intel Perceptual Computing Challenge.

За компанията инвестирането в

този технологичен сегмент е от важно значение, тъй като той ще увеличи използването на нейните най-нови и мощни модели процесори. Неговото развитие обаче би гало много и на потребителите, променяйки изцяло начина, по който комуникират с машините. Иновация, която има потенциал да засегне всички хора по света, които използват някакви дигитални устройства в работата или в дома си. Едно от ключовите приложения на perceptual computing технологиите безспорно ще бъде сигурността. С технологиите за разпознаване на лица, глас и други биометрични данни практически ще можем да забравим за паролите, тъй като за гостъп до нашите устройства, акаунти в социални мрежи, фирмени системи и електронна поща ще имаме нужда от една-единствена парола – ние самите. От една страна, това ще повиши сигурността, намалявайки шанса за неоторизиран гостъп, а от друга – ще направи използването на технологиите много по-удобно. Няма да има нужда да помним сложни пароли, да ги сменяме регулярно, да търсим нови и нови комбинации от малки, големи букви и цифри. Всичко, което ще трябва да направим, ще бъде просто да се усмихнем пред камерата на компютъра.

Новият клас технологии ще има редица приложения и в сферата на 3D навигацията и моделирането, видеоигрите, услугите за добавена реалност. Създаването на персон-



Гейм мания в София

Индустрията на видеоигри в България се развива с все по-бързи темпове, страната ни вече има своите успешни международни проекти, а интересът към форума Game Developers Summit показва, че скоро можем да очакваме още силни проекти



Любими герои от любими игри

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

На 21 септември сутринта конференцията на втория етаж на Интер Експо Център в София е препълнена с млади хора, които говорят оживено и нетърпеливо помежду си. Дизайнери, програмисти, сценаристи на видеоигри или собственици на компании в този сектор – общото между всички тях е, че по някакъв начин са обвързани със сегмента на компютърните игри. Причината толкова много хора от гейм секто-

ра да станат в ранните часове в съботния ден и да се съберат на едно място, се крие в личностите, които само след броени часове се очаква да излязат на сцената.

Иън Ливингстън, съосновател на Games Workshop, Стюарт Соу, регионален директор на twitch.tv за Европа, Близкия изток и Африка, Оливер Керн, управляващ директор на Target Gamers, бяха сред лекторите на тазгодишното издание на Game Developers Summit – най-голямата регионална конференция за разработка на видеоигри. Събитие-

то, което се организира от компанията „Гейминг Ентъртейнмънт“, през тази година отново впечатли със събирането на едно място на личности със световно влияние в индустрията на видеоигрите.

През миналата година организаторите дори успяха да доведат у нас Чеват Йерли, основател на германското студио Crytek, което има легендарен статут в тези среди. Фактът, че събитие от такъв мащаб се провежда у нас, при това за втора поредна година, сам по себе си говори много добре за сегмента



Запалени фенове на игрите се радваха на фестивала



Форумът доказа, че у нас има защо да се очаква сериозен ръст на гейм индустрията

на разработката на видеоигри в България и съответства напълно на състоянието на бранша, в който през последните години буквално „ври и кипи“.

Затова не е изненадващо, че успоредно с присъствието на значими фигури от световната гейм сцена, не по-малък интерес сред младата аудитория предизвикаха и напътствията на някои от българските гоайени в този сегмент. Лекциите на Христо Тенчев, собственик на XS Software, Мони Дочев, изпълнителен директор на Imperia Online, Габриел Добрев, управител на Хемимонт Геймс, и други родни предприемачи, развили успешни гейм компании на международно ниво, бяха във фокуса на интереса на публиката. От тях начинаещите разработчици не само получиха ценни съвети и опит от практиката, а също и нещо много по-важно – оптимизъм, че успешен бизнес в сферата на видеоигрите може да бъде създаден и в България.

Как се разработва триизмерна многопотребителска онлайн игра от нулата? Как се създава добра история? Как да балансираме между героите или между сюжетта и геймплея? Как можем да разработим бърз прототип за игра? Кои бизнес модел е по-добър за малките независими екипи от разработчици? Това бяха само част от въпросите, разисквани по време на конференцията. На практика на нея бяха засегнати почти всички аспекти от бизнеса с видеоигри – от създаването на сюжет и герои, през процеса на разработка и тестване, до маркетинга, дистрибуцията и локализацията за различни държави и региони на света.

Една от най-посещаваните лекции беше тази на Мони Дочев. Той акцентира върху възможностите, които т.нар. freemium модел предлага за малките, независими разработчици на игри. Става въпрос за бизнес модел, при който дадена видеоигра може да бъде достъпвана

и играна безплатно, но геймърите заплащат за определени опции вътре – изриво предимство или други допълнителни възможности. Този модел набира все повече почитатели и към момента дори водещите компании в бранша вече залагат на него. Такова е например едно от най-популярните онлайн заглавия през последните години – World Of Tanks. В някои по-нови подсегменти, като Facebook игрите например, freemium моделът доминира изцяло.

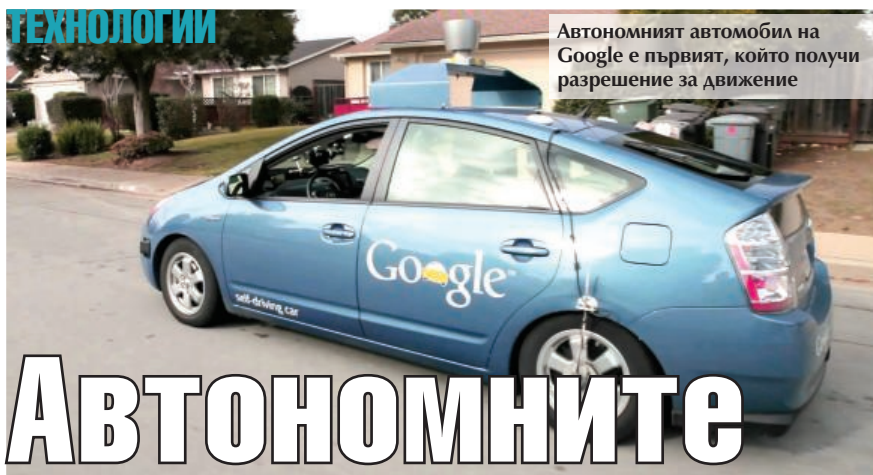
Дочев направи сравнение между него и останалите най-често срещани бизнес модели при видеоигрите: premium модела, при който заглавията се продават скъпо, но е почти невъзможно едно ново заглавие на непознато студио да пробие по този начин; бюджетните видеоигри, които се продават за много малки суми, но отново изискват сериозни маркетингови усилия, за да бъдат убедени потребителите, че трябва да заплащат цената; както и безплатните игри, които печелят от реклами и при които играчите са много по-неангажирани. Според мениджъра на една от най-успешните български онлайн игри, към freemium модела обаче трябва да се подходи много внимателно, за да не останат с усещане играчите, които не си плащат, че играта е неравносгодна и плащащите имат прекалено голямо преимущество.

Създаването на интересен сюжет е друг ключов аспект от разработката на една успешна видеоигра и именно на него наблегнаха в своята лекция Габриел Добрев и Любомир Илиев – управител и гейм дизайнер в компанията Хемимонт Геймс. Дватамата обясниха, че за създаването на интересна история въпросите са много по-важни от отговорите и е от голяма важност да бъдат поставяни нови и нови загадки и въпроси пред играещите, като дори не е нужно да даваме отговори на тях. Според тях никоя идея не трябва да бъде отхвърляна напълно, независимо колко е луда, защото ако заложим на

нея, резултатът може да ни изненада. „Колкото повече реплики има един герой, толкова по-малко място остава за характера, който един играч му придава“ – обясни Габриел Добрев и добави, че също толкова важно е да има силен антагонист, който да направи историята силна.

Ключово условие е да е налице конфликт, както и да не се забавяме в гетайли. Представителите на Хемимонт Геймс се спряха последователно на всеки елемент от успешната история – от завръщането, през обратата, кулминацията и развързката. Те обърнаха внимание на слушателите и върху факта, че винаги има един тип играчи, които се интересуват много от историята, както и такива, които просто играят и искат да знаят кой е следващият противник, когото трябва да убият. Според специалистите е особено важно с една нова видеоигра да уловим и двата типа. „Историята въздейства, ангажира вниманието, вълнуват и се помнят по-дълго. Те са предпочитаният начин да получаваме информация от около 150 хиляди години насам“ – посочи Добрев, според когото няма как да създадем история, която да се хареса на всеки. Затова според него е добър подход да си представим само един човек, за когото я правим.

Форумът GDS на практика покри всички теми от възможен интерес за начинаещите екипи от гейм разработчици, което е и причината събитието вече втора поредна година да се радва на толкова голям интерес. Младите създатели на видеоигри вече имат пред себе си опита от успешни проекти като Imperia Online и Хановите, разполагат с необходимото ноу-хау, а интересът на сийд фондовете LAUNCHub и Eleven към този сегмент е доказателство, че могат да се сбодият и с нужното финансиране. Затова и все по-често срещаните прогнози, че се очаква сериозен ръст на гейм индустрията у нас, може и да не са пресилени. **И**



АВТОНОМНИТЕ АВТОМОБИЛИ ВЕЧЕ СА ТУК

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

Представете си ситуация, в която служител на КАТ спира за проверка лека кола и поглеждайки през прозореца, установява, че ... зад волана няма никой и само на задните седалки - човек, който спокойно си погремва ... Звучи като виц, но истината е, че подобни случки съвсем скоро могат да се окажат част от ежедневието ни, с навлизането на т.нар. автономни автомобили, или с други думи - коли без шофьор. Ако сте скептични, е достатъчно да прочетете прогнозата на една от най-влиятелните организации в сферата на информационните технологии - Institute of Electrical and Electronics Engineers (IEEE), според чиито анализатори до 2040 г. 75% от всички превозни средства по пътищата ще са автоматизирани и няма да имат шофьори. В своя прогноза за развитието на този специфичен сегмент институтът отива дори по-далеч, допускайки, че много скоро след това ще изчезнат изцяло всички пътни знаци и светофари, тъй като автономните коли няма да имат нужда от тях. Още по-любопитно е, че в прогнозния документ се допуска и възможността през следващите няколко десетилетия изцяло да бъде прекратено издаването на шофьорски книжки.

Всъщност подобни прогнози не трябва да изненадват никого, като се има предвид мащабът на корпорациите, които са се заели да развиват автономните автомобили. Нещо повече - много от технологиите, които според широката публика звучат „футуристично“, всъщност вече съществуват дори в модели в продажба и се използват от огромен брой шофьори. Автономно паркиране, запазване на движението в една и съща пътна лента, алармиране при доближаване на колата до физическо препятствие. Всички тези опции вече могат да бъдат закупени в



Докато се возим в автономни коли, можем да запълваме времето си с други приятни занимания, вместо шофирането

автомобили на Mercedes, GM, Audi, Nissan, Volvo или Saab. Om Cadillac например планират да започнат производството на частично автономни модели след 2 г. и очакват напълно автономни коли да се появят до края на десетилетието. Концептуалният модел EN-V на General Motors пък може да паркира съвсем сам - без никаква човешка намеса и дори след това може да бъде извикан от своя собственик посредством специално мобилно приложение.

Истинската промяна обаче

Компании от автомобилния и технологичния сектор обединяват усилия, за да създадат бъдеще, в което колите няма да се нуждаят от шофьори, хората няма да имат шофьорски книжки, а пътните катастрофи ще изчезнат като понятие

изглежда ще бъде осъществена от една група компания, която поне доскоро нямаше нищо общо с автомобилната индустрия и всички ние познаваме по-скоро с нейните онлайн услуги. Става въпрос, разбира се, за Google, която през май 2012 г. стана първата компания в света, получила лиценз за използване на автономни коли - от администрацията на американския щат Невада. Оттогава до днес нейната флота от модифицирани Toyota Prius можели е изминала стотици километри без шофьор, в разнообразни пътни условия и без нито един инцидент.

Междувременно през юли миналата година Флорида стана вторият американски щат, който узаконява автономните автомобили, последвана от Калифорния през септември. В началото на 2013 г. пък правителството на Великобритания позволи тестването на иновативните коли по своите обществени пътища. А новината от миналия месец е, че към надпреварата за автономните коли ще се включи не кой да е, а компанията Tesla Motors на американския предприемач Елън Мъск.

Освен съосновател на платежната система PayPal и на частната космическа компания SpaceX, той е известен и с идеята си да създаде иновативно превозно средство, задвижвано с магнитна левитация, което вероятно ще може да превозва пътници от Източното до Западното крайбрежие на САЩ за по-малко от час. Om Tesla, която е създател на първите по рода си електрически спортни коли, планират да разработят почти (на 90%) независими автомобили

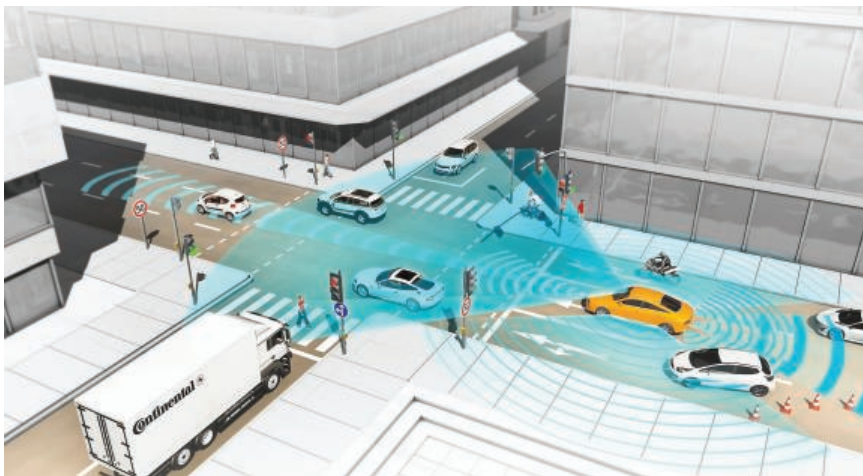
и да използват за целта изцяло собствени технологии.

Как функционират автономните коли?

Най-общо концепцията е базирана на комбинация от три компонента: предварително записана информация за заобикалящата среда (пътища, сгради, пешеходни пътеки, посоки на движението и др.), набор от инструменти за получаване на своевременни данни за околността (сензори, камери и радари, способни да „усетят“ всяко превозно средство, човек или предмет, който се появи наоколо), както и съответните системи за управление на колата на база на тази информация. Чрез тях съществуващите автономни автомобили могат да извършват сложни маневри като смяна на пътното платно при натоварено движение, прецизно паркиране или избягване на пешеходците. Системата, разработена от Google, включва набор от лазери на покрива на колите, които генерират триизмерна карта на околността.

Тя се наслаждава в реално време върху дигитална карта на света, гарантирайки възможност за преодоляване на всякакви съществуващи наоколо препятствия и за спазване на пътното законодателство. В добавка колите разполагат с четири радара, поставени отпред и отзад, чрез които „виждат“ достатъчно далече, за да могат да реагират на сложни ситуации, както и с камера, намираща се близо до огледалото за обратно виждане, която засича светлините на светофарите и друга информация. Вграденят GPS пък определя къде се намира автомобилът спрямо картите.

Развитието на сегмента на автономните коли, както и по-широкия сектор на свързаните коли (connected cars) е в основата на два съвсем нови класа технологии - vehicle-to-vehicle communication (V2V – комуникация между автомобили) и vehicle-to-infrastructure (V2I – комуникация между автомобил и пътната инфраструктура), като част от по-широкия сегмент на комуникацията между машини (m2m - machine-to-machine). С прости думи това означава, че колите вече могат не само да събират информация за пътното движение, а и да я споделят с определени централизираните системи, както и помежду си. Volvo например тества концепцията за „vlak от автомобили“ - автономно




Автономните автомобили могат да „усетят“ всяко превозно средство, човек или предмет, които се появяват наоколо

управление на множество превозни средства едно след друго при задръстване, благодарение на възможността на всяко от тях да следва прецизно предното.

Какво ще се промени?

Над 1 милион души загиват при автомобилни катастрофи всяка година. В България този показател преди няколко години беше надминал 1000, а към момента е намален, но не осезаемо. Всъщност това е една от най-честите причини за неестествена смърт в развития свят. Щетите от пътнотранспортните произшествия пък само в САЩ възлизат на над 230 млрд. щ. долара годишно. Доказано е, че 93% от катастрофите се дължат на невнимание и човешки грешки, а при 40% шофьорът е бил пиян. Затова и като главно предимство на въвеждането на автономните коли се сочи именно значителният капацитет за намаляване на катастрофите по пътищата, а поддръжниците сочат като доказателство факта, че до момента при тестовете на новото поколение автомобили няма нито един инцидент. По-висока сигурност на пътя, която обаче далеч не е за сметка на удобството и бързината. Напротив – автономните коли всъщност могат да развият доста по-висока средна скорост, без да

застрашават живота на пътниците или останалите участници в движението. Още по-значима обаче ще бъде тази иновация за една група хора в неравностойно положение – незрящи и инвалиди, които не могат да управляват лека кола, и това днес е още едно осезаемо ограничение в живота им. В бъдеще може би те ще имат свободата да използват автомобили, което би променило техния живот и би открило нови възможности пред тях.

Някои анализатори отиват дори по-далеч, предвиждайки, че автономните коли ще предизвикат много по-мощни промени в начина ни на живот. Според тях в недалечно бъдеще колите ще се превърнат от частна собственост в споделен ресурс, предлаган под наем от обществени оператори, а хората ще ги използват само когато им трябва. Ще е достатъчно просто да повикаме най-близкия свободен автомобил през своя смартфон, за да ни вземе, да ни откара до желаната точка и после да прогълти към следващия пътник. А ние просто ще стоим на седалката, използвайки времето за работа, сън, обучение или забавление. Каквото си пожелаем. А, да – и няма да се налага да паркираме никога, защото колите ще правят това съвсем сами. Или пък просто ще бъдат непрекъснато в движение, отговаряйки на различни поръчки. Обществото, в което можете не са влюбени в колите си и притежанието на по-хубава и мощно возило не е демонстрация на статус – ето това е наистина значима промяна в статуквото. Дали обаче тя ще стане реалност, зависи от комбинация от технологични, икономически, регулаторни и психологически фактори, както и от настоящите опити на някои от най-иновативните корпорации в света. 

АТАНАС ХРИСТОВ

След отчетените, с малки изключения, многогодишни гъна в продажбите на нови автомобили в Европейския съюз (ЕС) и в България, през септември сякаш се появи светлинка в тунела на свиващия се пазар на нови коли в Европа заради бавното възстановяване на икономиката в региона. Бавно излизащите от рецесията периферни икономики на еврозоната дадоха тласък и на автомобилния пазар, който през септември отчете най-големия си ръст на годишна база от началото на 2013 г. - повишение от 5.4% до доставени 1 159 066 автомобили в ЕС. Слабите продажби през първите осем месеца на годината обаче



Луксозната марка на Daimler отчете най-големите в историята си септемврийски продажби. На снимката - изпълнителният директор на компанията Дитер Цетче с новия CLA

15.7%, което означава продадени 1558 автомобила.

Липсата на официална статистика от Асоциацията на автомобилните производители и техните оторизирани представители в България (ААП) се дължи на изкривения донякъде пазар у нас заради т.нар. реекспорт. В момента се работи по нова нормативна наредба, която да

в ЕС 2 230 313 автомобила, което е 3.4% спад на годишна база. В световен мащаб обаче концернът постави рекорд по продажби за деветмесечieto - за първи път в историята на компанията бяха доставени над 7 млн. автомобила в света.

Рекорд постигна и Mercedes-Benz - луксозната марка на Daimler. Брандът регистрира най-големите



Малко газ

Септември донесе лек ръст в продажбите на коли, но пазарът остава в застои

натезаха сериозно и за деветмесечieto пазарът в ЕС се сви с 3.9%, което означава 9 000 629 продадени коли, сочат статистическите данни на базираната в Брюксел Европейска асоциация на автомобилните производители (АСЕА).

В крак с пазара

Макар и в България да не се води официална статистика за продажбите на нови автомобили, данните на АСЕА дават известна представа за състоянието на родния пазар. Според Европейската асоциация, от началото на годината у нас са доставени 13 898 нови коли, което е спад от 2.5% спрямо периода януари-септември 2012 г. Подобно на ситуацията в ЕС, през септември българският пазар на нови коли се разшири с

позволи данните да се взимат от КАТ на база реално регистрирани коли в България.

Няколко рекорда

Най-големият европейски производител на автомобили - Volkswagen, е продал 273 673 нови коли през септември, или с над 5% повече от съпоставимия месец на миналата година. За деветмесечieto германският гигант достави на пазарите

в историята си септемврийски продажби. Mercedes, който отстъпи второто място в луксозния сегмент на Audi през 2011 г., изнесе данни за продадени 142 994 автомобила през септември, което е с 15.9% повече на годишна база. През септември в ЕС бяха доставени 61 246 автомобила Mercedes, което е с 13.9% повече спрямо същия месец на миналата година. **И**



Германският гигант Volkswagen продаде над 7 млн. коли за деветмесечieto



Peugeot 301 - бюджетен здрав седан

АТАНАС ХРИСТОВ

Борбата за пазарен дял, особено на свиващия се през последните години европейски пазар на нови автомобили, изисква нови решения. Измислиха го и от втория по големина европейски автомобилен производител - френският концерн PSA Peugeot Citroen.

Точно преди година, на 1 ноември 2012 г., Peugeot започна продажбите на модела си „301“ - кола, която се произвежда за страни с тежки условия. За създаването на модела са изминати голям брой километри в тежки пътни условия - неравни пътища, високи температури, влага... Събраната информация от тестовете е накарала французите да заложат на ходова част, адаптирана за лоши пътища, използвани са голям брой фиксиращи елементи за по-голяма здравина, а купето е с двойни уплътнения срещу навлизане на прах и влага.


Адаптираната за лоши пътища предница идеално се вписва и в българската действителност. Знаем си - пътищата ни са в изключително лошо състояние. Екипът на списание „Икономика“ реши да изпробва здравината на

Peugeot 301, като за целта взехме за тест модела с 1.6-литровия HDI дизелов двигател с мощност 92 к.с., оборудван с 5-степенна механична скоростна кутия и средно ниво оборудване. За изминатите 750 км пробег, почти изцяло по първокласни извънградски пътища и магистрала, ходовата част нито за миг не показва признаци на слабост.

Емблематичният HDI мотор на французите също се държи изключително прилично, като започваше да се задъхва при опитите за прогълтаващо ускорение след 160 км/час. До тази скорост динамиката е на съвсем прилично ниво. Агрегатът обаче се представи изключително добре, що се отнася го

разход на гориво - около 4.8 литра дизелово гориво на 100 км пробег.

Peugeot 301 е замислен като бюджетен автомобил. Цените на автомобила започват от 19 700 лв. с ДДС за версията с 1.2-литров бензинов двигател и 28 029 лв. с ДДС за топ нивото на оборудване със споменатия вече 1.6-литров HDI дизелов мотор. Още в серийното ниво на оборудване са включени системите ABS и ESP, 4 въздушни възглавници и борд компютър.

Вносителите за България дават възможност за лизинг до 6 г., който се прилага специално за Peugeot 301. При финансов лизинг фирмата предлага 4.9% фиксирана лихва за целия период на лизинга и минимална първоначална вноска от 10%. 



PEUGEOT 301 В ЦИФРИ:

Дължина: 4442 мм
Височина: 1466 мм
Междуосието: 2652 мм
**Широчина при лактите от-
 прег:** 1409 мм
**Широчина при лактите от-
 заг:** 1395 мм
Обем на багажника: 640 л
Цени: 19 700 - 28 029 лв. с
 ДДС
Цена на тествания модел:
 26 064 лв. с ДДС

Ритейл Парк Уест

най-големият в Южна България

Стартира развитието на най-големия ритейл парк в Южна България. Ритейл Парк Уест ще бъде с обща площ 85 000 кв.м, от които над 43 000 кв.м. търговска площ. Разположен в гъсто населената западна част на град Пловдив, между три ключови булеварда – „Пещерско шосе“, „Свобода“ и „Копревщица“, ритейл паркът ще обслужва около 250 000 души от района и още 107 000 души от града и съседните общини.

Ритейл Парк Уест оформя нова урбанистична зона за цяла Южна България, която ще предлага на клиентите си не само възможности за пазаруване, но и услуги, развлечения и разнообразни атракции за прекарване на свободното време.

Форматът „ритейл парк“ придобива все по-голяма популярност в България поради множеството предимства, които предлага. От една страна, за клиентите пазаруването в такъв комплекс е удобно и практично решение, което им спестява време. От друга страна, с участието си в ритейл парк, търговците печелят от добрата локация, синергията с други допълващи фирми и атрактивните наемни нива.


От Галакси Пропърти Груп ООД – компанията, управляваща ритейл парка, съобщиха, че регистрират сериозен интерес към търговските площи от водещи световни компании. Вече са подписани договори с най-голямата търговска верига за хранителни стоки в България, както и с верига за бяла

и черна техника.

Миксът от търговски фирми ще включва още магазин от типа „Направи си сам“, фирма за обзавеждане, аптека, грогериа, книжарница, магазини за домашни потреби, спортни и детски стоки, мода и облекло. Свои представителства ще имат мобилните оператори, както и фирми от застрахователния и банковия сектор. Клиентите на Ритейл Парк Уест ще могат да се възползват и от многобройните възможности за развлечения - заведения за хранене, детски и спортни съоръжения, алеи за разходки и озеленени площи.

Комплексът има изградени паркови зони и цялостна инфраструктура – електричество, газ, вода и канализация. Пътното движение се регулира със светофари, а уличните платна около парка

позволяват подхода от основните булеварди. Това създава допълнително удобство за клиентите, тъй като те ще могат да паркират непосредствено до всеки търговски обект.

Компанията „Галакси Пропърти Груп“ предоставя гъвкави схеми на развитие, които включват дългосрочно отдаване под наем и продажба на площи. Предлагат се както само парцели, така и парцели с търговски обекти, които могат да бъдат изградени според индивидуалните предпочитания на клиента. За постигане на оптимално качество на услугата от компанията планират инициативи за професионално управление и поддръжка на ритейл парка - охрана, почистване, техническа поддръжка на улично осветление, зелени площи, указателни табели, пътни знаци и маркировка. 



СПИСАНИЕ

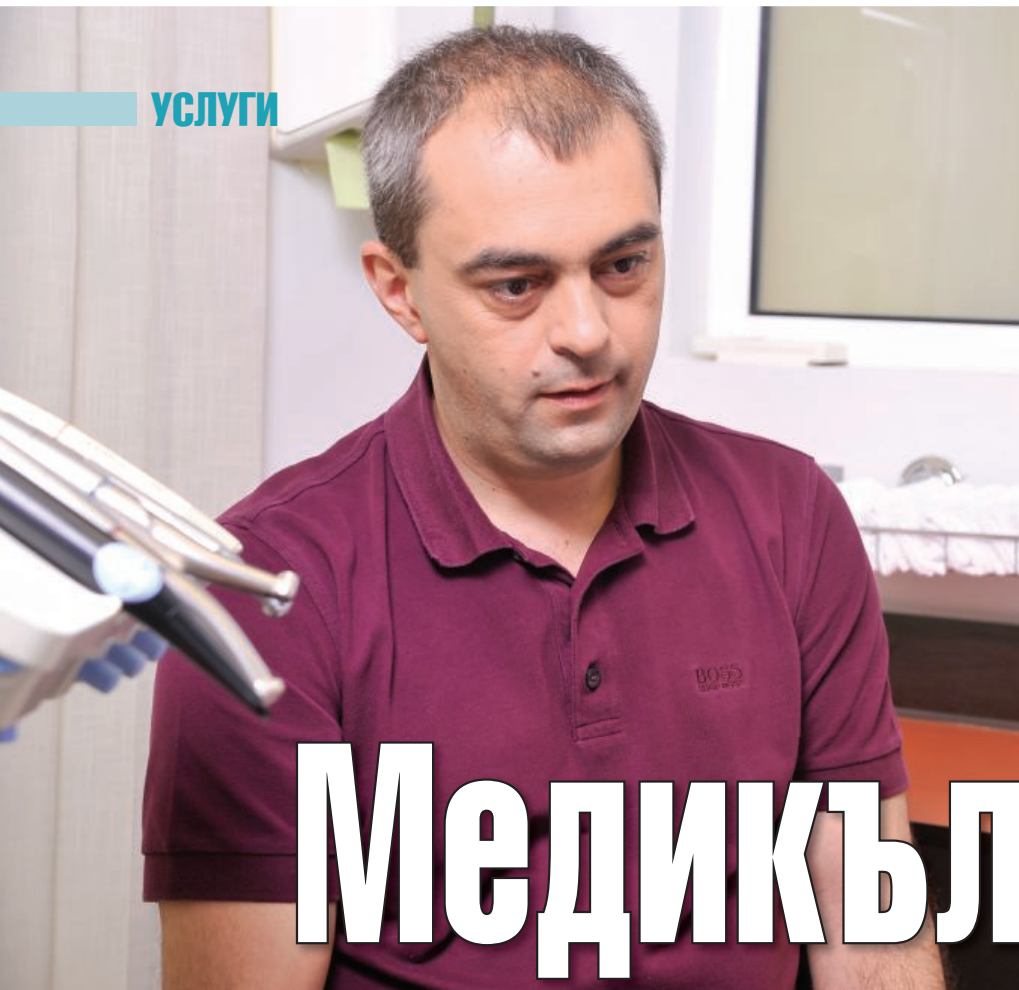
ТРАНСПОРТНО

СТРОИТЕЛСТВО & ИНФРАСТРУКТУРА

УНИВЕРСИТЕТ ПО АРХИТЕКТУРА, СТРОИТЕЛСТВО И ГЕОДЕЗИЯ



Адрес: София 1046, бул. Христо Смирненски №1 тел.: 088 42 25 944



Медикъл Дент

Медикъл Дент е водеща дентална клиника у нас, изградена по западен образец - обхващаща всички области на стоматологията при тясна специализация на кабинетите и екипите.

Основател на клиниката е д-р Бранимир Кирилов, едно от водещите имена в съвременната имплантология и дентална хирургия. С д-р Кирилов разговаряме за организацията и проблемите в управлението на лечебно заведение.

Д-р Кирилов, кога възникна у Вас идеята за развитие на такъв иновативен дентален център и как се разви тя във времето?

- Идеята ми за лечебно заведение в областта на денталната медицина, което да предлага силно професионално обслужване в комбинация с добро обслужване, възникна още в началото на 2000 г., след като завърших образованието си по дентална медицина. Върху проекта Медикъл Дент започнах да работя в края на 2003 г., като клиниката стартира дейност през януари 2005 г.

Водещо във формирането на идеята ми беше желанието да се предложи на пациентите високопрофесионално ниво на лечение във всички области на денталната медицина под един покрив. Това дава редица възможности за пациентите - първо, дава възможност сложните случаи да бъдат разглеждани на лекарски консултации с лекари от различни специалности. Второ, силно съкращава времето за лечение, и трето - дава възможност за управление на хода на лечението като цяло.

Всичко това в съчетание с

възможността на екипа на една стоматологична клиника да предложи добро обслужване и комфорт на пациентите във всички съпътстващи лечението прояви в клиниката, бяха и са основата на философията на Медикъл Дент. И се споделят от целия ми екип, който съм подбрал внимателно, като съм заложил на изградени млади специалисти, имащи отношение към новостите в професията и към прецизно изпълнение на всеки един детайл.

- Българският пациент като че ли е свикнал да посещава един стоматолог за всичко. Как бихте му обяснили предимствата от задълбочена специализация в дадена област?

- Най-бързият начин да отговоря на въпроса е, че когато човек има здравословен проблем, отива при личния си лекар, но когато проблемът е тясно специализиран, той отива при специалист по съответния проблем. Нито един пациент не отива при личния си лекар, за да го оперира от апендицит например, а търси подходящия специалист да извърши тази операция.

Медикъл Дент в годините се е специализирала в лечението на

сложни случаи, които са характерни с наличието на комплексни проблеми от различни области на денталната медицина. За решаването на тези проблеми се изисква много тясна специализираност и прецизно изпълнение на детайла. Медицината, в частност и денталната медицина, е изключително свързана с технологията, която се характеризира с голяма иновативност. За да може един лекар да следи новостите в областта си, той трябва да отделя изключително много време за самоподготовка - както теоритична, така и практическа, за овладяване на съвременните постижения на технологиите. Не е възможно нито един лекар да бъде достатъчно професионално подготвен във всички области на денталната медицина и да може да изпълнява всички лечебни манипулации на високо професионално ниво и тук идва мястото на тясната специализация и правилната комбинация на тесни специалисти в едно лечебно заведение. Това дава възможност на лекаря да решава на пръв поглед невъзможни за решаване здравословни проблеми.

- Как протича лечението на един пациент в Медикъл Дент?

- В организирането на лечението сме създали работен процес, в който максимално детайлно и прецизно да обхванем нуждите и проблеми-

Българската клиника пренася и развива у нас най-успешните световни модели и иновации



ЛИЦЕТО НА СЪВРЕМЕННАТА ДЕНТАЛНА МЕДИЦИНА

те на пациентите си. Стараем се по време на цялото лечение да осигурим максимален комфорт на пациента, който е свързан както с усещането му по време на лечение, а именно пълната липса на болка, така и с решаването на неговите здравословни проблеми, а също и с комфорта му по време на лечението и възможността му за социална активност. Стремим се и по време на цялото лечение пациентът да има представа за крайния резултат от лечението.

- Медикъл Дент има славата на клиника, в която се решават и най-сложните случаи, бихте ли коментирали как сте извоювали тази слава и какво ви носи тя?

- Възможността за извършване на тясно специализирано лечение по всяка една стоматологична специалност на едно място ни дава много широко поле за работа и по този начин решаването и на най-сложния проблем става за много по-кратко време и крайният резултат може да бъде управляван по време на цялото лечение. Тясната специализираност на лекарите и стремежът им към добро обслужване на пациента, включително грижата за поддръжката на постигнатия от лечението резултат, ни носи тази заслужена слава.

- Разбираме, че Медикъл Дент

е клиниката, направила най-много нововъведения и иновации през годините. Бихте ли отличили това, с което най-много се гордеете?

- Много са съвременните гостижения на науката дентална медицина, които сме въвели в нашата практика. В годините моят стремеж е бил към това да сме на гребена на новостите и технологиите. Старал съм се Медикъл Дент да бъде технологичен лидер на пазара, предлагайки на висок професионално ниво на всички стоматологични специалности. Дори и в момента ние мислим за следващата иновация и планираме много промени в организацията и начина на извършване на лечението. Така че за Медикъл Дент и пациентите ѝ най-доброто предстои. 



ВИЗИТКА

Д-р Бранимир Кирилов е лекар по дентална медицина. Завършва специалност Дентална медицина на Медицински университет – София през 1998 г. През 2003 г. придобива специалност по орална хирургия, а през 2010 завършва втората си магистратура по медицина.

Завършил е успешно множество квалификационни курсове в областта на денталната имплантология при водещи световни специалисти. Професионалните му интереси са съсредоточени в областта на имплантологията и оралната хирургия.

Изясня доклади и лекции като участник в международни конгреси по дентална имплантология в САЩ и Европа. Автор е на редица статии и публикации в областта на имплантологията и естетичната стоматология.

Ръководи семинари и консултации в Международния учебен център по дентална имплантология IFZI – България.

Член е на Международния конгрес на оралните имплантолози – ICOI и Българския зъболекарски съюз.

През 2005 г. основава клиниката по дентална медицина Медикъл Дент, която е официален представител на Международния учебен център по имплантология - IFZI, със седалище в Нюрнберг, Германия.

Или кои са знаменитостите, които печелят пари, опитвайки се да направят света по-добро място

БЕТИ КИРИЛОВА

Никак не са малко звезди от шоубизнеса, успели да превърнат името си в мощен финансов двигател на страничния си бизнес. Актьори,

Звезден бизнес с кауза

режисьори, музиканти, модели и писатели масово основават собствени компании, разгръщайки таланта и предприемаческия си нюх във всякакви сфери – от модния дизайн, през новите технологии до ресторантьорството и хотелиерството.

Макар и малко на брой, някои от тези звездни бизнесмени са движени не от желанието да прибавят нули към банковата си сметка, а преди всичко от благородни побуди. Ето кои са 5-те най-ярки примера за това:

Кевин Костнър

Носителят на 2 награди Оскар, снимал се в хитови филми като „Танцуващият с вълци“, „Недосягаемите“, „Бодигард“ и „Писмо в бутилка“, открай време е известен като един от най-заклетите природозащитници сред знаменитостите. Малцина обаче знаят, че той е собственик на компания на име Blue Water Planet Solutions, която е специализирана в изработването на машини за почистване на морските и океанските води от нефтени разливи. Костнър купува патента за въпросните устройства от американското правителство през 1995 г. Инвестира 20



млн. долара в разработването им, като екипът, нает от него, работи по тях над 15 г. Дълго време

машините, всяка от които може да извлече около 2 хиляди барела нефт от водата дневно, не се радват на особен търговски успех. Това обаче се променя след нефтения разлив в Мексиканския залив на 20 април 2010 г. – най-големия в историята на петролната индустрия. Броещи дни след ужасната екологична катастрофа, при която загиват 11 души, компанията British Petroleum – собственик на взривилата се нефтена платформа, наема 6 от машините на Костнър, за да изпробва действието им. На 16 юни 2010 г. сключва договор с него за наемането на общо 32 от тях срещу 16 млн. долара.

„Тази технология е най-ефективният инструмент за отстраняване на нефтените разливи – казва актьорът. – Въпреки доказаното ѝ действие пред хората в петролната индустрия и правителствени лидери, тя стоя неизползвана повече от 10 г. Бяхме безсилни да почистим нефтените разливи, които се случваха и ще продължават да се случват.“



СТИНГ

През 1997 г. прочутият музикант и съпругата му Труди купуват разкошна вила от XVI век в Тоскана – на около 30 км южно от Флоренция. Заедно с прилежащата към нея земя от над 300 хектара я превръщат в оазис на биоземеделieto и животновъдството. 100% органичните продукти, които произвеждат там, включват зехтин, акациев мед, конфитюр и вино, продават се



HURLEY ORGANIC
in our farm Cotsw



Елизабет Хърли

Бизнесът на бившата британска моделка и актриса е ориентиран в същата посока като този на Стинг. В органичната си ферма в Глочестър, в която живее от десетилетие, тя отглежда пилета, овце, говеда и прасета, чието месо често предлага по базари за екологични и биопродукти. Но това не е всичко. През 2008 г. в партньорство с луксозния лондонски универсален магазин Nextods Хърли създава собствена линия органични снаксове и десертни блокчета. Те носят нейното име и се произвеждат изцяло с продукти от фермата ѝ. Снаксовете и блокчетата са нискокалорични и не съдържат почти никакви мазнини, но са вкусни и хранителни. Хърли споделя, че за създаването на органичната линия се е възхинила от собствения си опит с различни диети. Като жена, прекарала почти целия си съзнателен живот във внимателно следене на теглото си, тя се смята за експерт по здравословното хранене.

под името Il Palagio и дълго време могат да се намерят само в по-брани магазини в САЩ и Великобритания. Преди около 2 г. обаче Стинг и Труди откриха собствен магазин в близост до имението си, в който се предлагат всички продукти. Част от приходите от общите им продажби са дарявани на различни природозащитни организации по света.

„Аз съм фермер, който поддържа земята си, а не я разграбва – казва 62-годишният музикант. – Искам да осигурявам на семейството си натурални и качествени продукти, добити в здравословна среда. С бизнеса в Тоскана се опитвам да помогна на себе си, на близките си и на колкото може повече други хора да живеят по-добре.“

Джесика Алба

32-годишната актриса досега може и да не се е отчела с кой знае колко стойностни роли в киното, но бизнес начинанието ѝ определено заслужава адмирации. През януари 2012 г. Алба основава The Honest Company, която произвежда натурални и лишени от токсини бебешки, домакински и козметични продукти. Изборът е голям – пелени, шампоани, слънцезащитни лосиони, препарати за почистване и за миене на чинии, грехи, храни и какво ли още не.

„Създадох компанията, за да помогна на майките да осигурят на децата си по-добър и безопасен старт в живота – казва Джесика, която има 2 момиченца. – Майчинството е най-прекрасната „работа“ в света. Но то може да бъде и изключително натоварващо и объркващо. Искам да го направя по-лесно както за себе си, така и за много други родители, предлагайки безопасни, красиво изработени и достъпни продукти.“

Джесика разказва, че идеята за основаването на компанията ѝ хрумнала в края на 2008 г. – малко след раждането на първородната ѝ дъщеря Онър. Тогава



актрисата забелязала, че на пазара има недостиг на здравословни и екологични бебешки продукти, а тези, които се предлагат, далеч не са по-добри от среднотатистическото американско семейство.

„Основна Honest Company, защото като майка се нуждая от нея – обобщава Алба. – Вярвам, че можем да направим света по-добро място за моите и за всички други деца.“

Колин Фърт

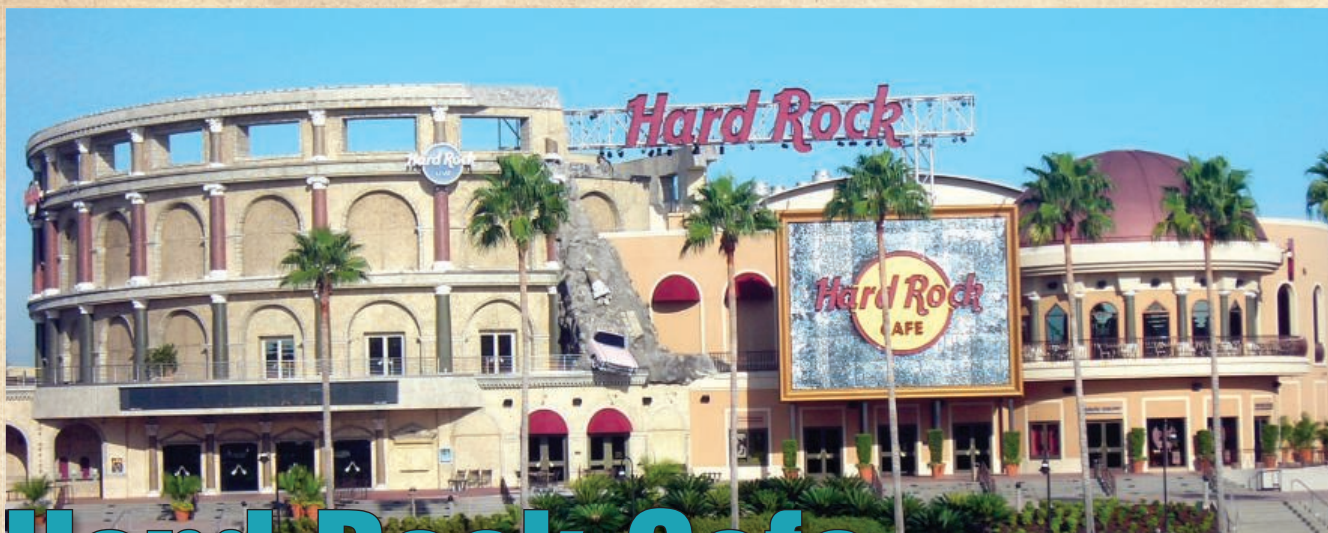
В началото на 2008 г. прочутият британски актьор и носител на Оскар и съпругата му Ливия отварят първия магазин за екологични стоки във Великобритания. Той се намира в западната част на Лондон, носи подobaващото име Есо, разполага се на 3 етажа и предлага огромно разнообразие от стоки – от мебели и декорация, през офис консумативи, почистващи препарати и натурални бои до какви ли не джаджи и подаръци. И, разбира се, грехи от линията на Ливия, която е дизайнер. Те, както и всички други стоки в Есо, са изработени от възобновяеми или рециклирани материали.

На разположение на клиентите на магазина е експерт по темата за превръщането на дома в максимално енергийно ефективен. Самото помещение е такова – разполага със соларни панели, външна градина и тоалетна, чието казанче се пълни с гъж-



говна вода. При реновирането на трите етажа пък е използвано само рециклирано дърво.

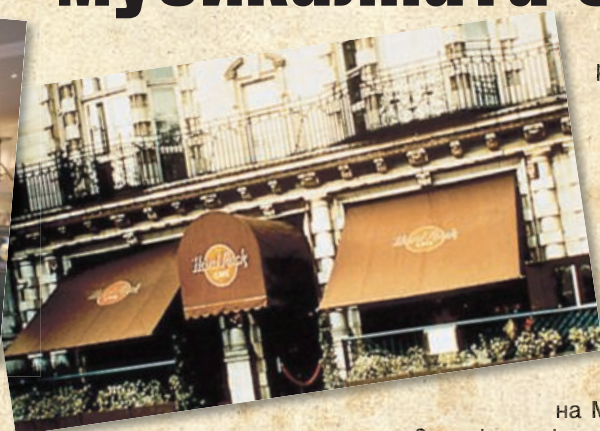
„Ако човек разполага с привилегиите, с които разполагаме ние, трябва да се опита да помогне – казва Фърт. – Вместо да проповядвам разни надути идеи, предпочитам да действам, да съм ангажиран, да слагам парите си там, където е устата ми, и да се уча, докато го правя.“



Hard Rock Cafe империя на музикалната слава



Първият ресторант от веригата отваря врати в Лондон през 1971 г. Днес интериорът му изглежда така (на втората снимка)



Своеобразен музей на рок и поп величията, веригата е световен феномен и бизнес за стотици милиони

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

Ведна необичайно топла за Лондон есенна вечер през 1979 г., докато похапва в любимия си ресторант Hard Rock Cafe, на Ерик Клетън му хрумва интересна идея. А именно – да по-моли червената му китара да бъде закачена на стената до предпочитаната от него маса като своеобразно маркиране на територията му. Управата на ресторанта се съгласява на граго сърце. Седмица по-късно там е получена пратка, съдържаща друга китара. Към нея е прикрепена бележка, която гласи следното: „Моята е също толкова добра, колкото и неговата! С обич, Пиът.“

Въпросният Пиът е легендарният китарист и текстописец на рок групата „Дъ Ху“ Пиът Тауншенд. А закачката между него и Клетън провокира натрупването на най-голямата колекция от рок и поп артефакти в света. Днес компанията Hard Rock International, която управлява прочутата верига ресторанти и хотели, притежава над 77 хиляди такива – китари, барабани, сценични костюми, автомобили, редки фотографии, писма, лични дневници и какво ли още не. Част от тези скъпоценни вещи са разположени по стените на многобройните ресторанти от веригата по целия свят. Друга се съхранява в специални складове, охранявани изключително строго.

Колекцията е на стойност над 30 млн. долара, а сред най-ценните и прочутите вещи в нея са легендарните кръгли очила на Джон Ленън, червеното кожено яке

на Майкъл Джексън

от видеоклипа към парчето „Beat It“, китара на Джими Хендрикс, бял сценичен костюм на Елвис Пресли и един от смокингите на Франк Синатра. Някои от артефактите са продадени директно на компанията, други са ѝ били дарени, трети са купени на търг. Вече повече от 40 години веригата Hard Rock е синоним на рок културата и любима дестинация на всеки уважаващ себе си музикант и меломан. А това пък я превръща в бизнес за стотици милиони.

Трудно е за вярване, но всичко започва с простичкия копнеж по вкусен и сочен бърбър. В началото на 1971 г., докато е на екскурзия в Лондон непосредствено след като получава диплома по хотелиерство и ресторантьорство от университета в Денвър, 23-годишният Питър Мортън от Чикаго забелязва, че в града не може да се намери „святна американска храна“. Резултатът е отварянето >

ADM dental care studio

предлага на Вас и Вашето семейство висококвалифицирана грижа във всички области на денталната медицина:

- ✓ профилактика
- ✓ комплексни лечения и възстановявания
- ✓ естетични корекции
- ✓ дизайн на усмивката
- ✓ пародонтология
- ✓ имплантология
- ✓ лечение под седация
- ✓ ортодонтия
- ✓ микробиологична диагностика
- ✓ декорации и избелване на зъби
- ✓ дентална козметика- филъри на устни и назолабиални гънки

Ние знаем как да направим усмивката Ви по-красива !

КОНТАКТИ:

гр. София , бул.България 118,
Бизнес център АБАКУС, офис 6 А
тел. +359 2 / 866 56 31; 866 57 21
mob. +359 / 885 30 20 70
office@adm-dentalstudio.com
www.adm-dentalstudio.com
www.facebook.com/pages/ADM-dental-care-studio

ADM
dental care studio

на първия ресторант Hard Rock Cafe – в „Хауд Парк“ на 14 юни 1971 г. Съосновател е друг американец на име Айзък Тизрет – също на 23 години.

„Менюто ни се състоеше основно от бъргъри и пържени картофи – спомня си Мортън. – Тази пазарна ниша беше празна, защото McDonald's и Burger King още не бяха стъпили в града. И ние се циментирахме в нея.”

Питър и Айзък са бизнес партньори малко повече от десетилетие. След като през 1982 г. веригата започва да се разраства, вторият купува дела на първия в лондонския ресторант, както и правото да използва името Hard Rock Cafe в по-голямата част на света, включително в американските щати източно от река Мисисипи. За Мортън остават щатите западно от нея, както и Австралия, Колумбия и Израел. Въпреки по-малкия си обхват на действие обаче именно той

отваря първия хотел с казино от веригата – през 1995-а в Лас Вегас. През същата година двамата с Тизрет продават компанията на британския конгломерат Rank Organisation. В сделката не е включен единствено хотелът в Лас Вегас. Мортън запазва собствеността си над него до май 2006 г., когато го продава на нюйоркската хотелиерска компания Morgans за 770 млн. долара.

През декември 2006 г. веригата Hard Rock е купена от индианското племе Семинол от Флорида за 965 млн. долара. В неговите ръце преминават 124 ресторанта, 2 хотела, 2 казина с прилежащите към тях хотели и 2 концертни арени. В момента общият им брой е над 180 в близо 60 държави. Най-новият ресторант от веригата отвори врати през август в Мумбай. Сред набелязаните от компанията бъдещи локации са Истанбул, Глазгоу, Виена, Доха, Валенсия, Гранск и Люксембург. **И**



Сценични облекла на Елвис Пресли, Майкъл Джексън и Джон Ленън са сред най-ценните вещи в богатата колекция на компанията

Любопитно

- Съществува традиция по време на откриването на ресторант от веригата той да бъде „кръщаван“ посредством специален ритуал, изразяващ се в зрелищно потрошаване на китара.

- На живо в Hard Rock Cafe в Лондон първи свирят Пол Маккартни и неговата банда „Уингс“ през 1973 г. – като подготовка за предстоящото си британско турне. Днес в ресторантите от веригата се изнасят над 15 хиляди концерта годишно.

- Автобусът, използван от членовете на „Бийтълс“ по време на снимките на осветения в тях филм „Magical Mystery Tour“ от 1967 г., е най-обемният артефакт в колекцията на Hard Rock Cafe.

- Сред звездите, работили в някой от ресторантите от веригата преди да пробият в шоубизнеса, са актьорите Джъд Лоу и Джони Лий Милър.

- Първата концертна арена с марката Hard Rock Live е открита през 1994 г. в Мексико Сити. На нея и на другите арени, собственост на компанията, са свирили много от най-почутите банди в света като „Уайт Страйпс“, „Аеросмит“, „Колдплей“ и др.

- На 8 февруари 2007 г. хоте-

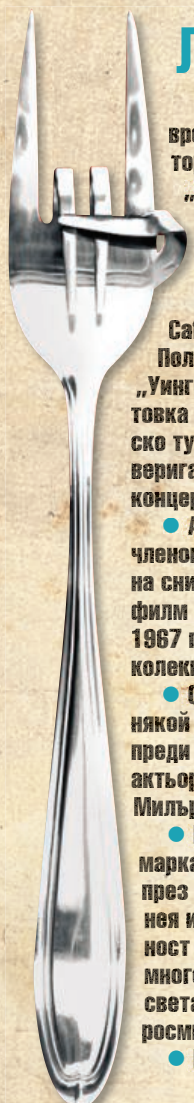
лът казино Hard Rock в Холивуд, Флорида, влиза във водещите световни новини, тъй като в една от стаите му е намерена мъртва актрисата и модел Ана Никол Смит.

- Първият ол инклузив курорт Hard Rock започва да функционира през 2010 г. в екзотичния крайбрежен район Пунта Кана в Доминиканската република. На разположение на гостите са луксозен хотел, ресторанти, нощни барове и всякакви глезотии.

- В периода 2006-2012 г. компанията Hard Rock International е съорганизатор на годишния лондонски музикален фестивал Hard Rock Calling. На него са се изявявали десетки прочути певци и банди, сред които Пол Маккартни, Ерик Клептън, Брус Спрингстийн, Роджър Уотърс, „Бон Джоуви“, Джо Сатриани, Джон Мейър и други. Фестивалът е посещаван от стотици знаменитости, като един от най-видните му почитатели е принц Хари.

- Компанията Hard Rock International подкрепя финансово над 100 благотворителни организации по света.

- През 2012 г. печалбата на ресторантите от веригата е била над 900 млн. долара – с близо 100 млн. повече от предходната година.





*Уникалните условия
създават уникални сирена!*

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

В началото на 90-те години един лондонски обувчар с малайзийски произход се прочува сред местните богаташки с красивите си модели, изработвани по поръчка. Името му е Джими Чу, а малката му работилница се помещава в запусната сграда в съмнителен квартал. Вътре, върху парче картон, поставено на мръсния стар килим, гамите, пристигнали с бентли с шофьор, поставят ходилата си, за да им бъде взета мярка. Въпреки многото поръчки, Джими винаги изработва обувките навреме за поредната галавечеря, бал, сватба на някой виконт или фотосесия в британския Vogue. Покрай него се сближава с редакторката на отдел „Аксесоари“ – Тамара Мелън, гъщеря на бивша моделка и заможен бизнесмен. Един ден в края на 1995 г., малко след като е напуснала Vogue, тя се появява в работилницата, за да сподели с Чу своя грандиозен план. Съзряла свободна ниша на пазара на луксозни обувки, 27-годишната по онова време Тамара предлага двамата да основат компания за производство именно на такива. Той ще се занимава с дизайна, а тя ще намери фабрика, в която да се изработват, и ще отговаря за продажбите и маркетинга. Ще отворят верига бутици и ще станат много богати.

Първоначалната инвестиция в размер на 150 хил. паунда е осигурена от бащата на Тамара. Компанията Jimmy Choo Ltd. се ражда в дневната на родителите ѝ през май 1996 г. Според договора, подписан

Кралицата на обувките

Точно 2 години след като се оттегли от компанията Jimmy Choo, на която е съосновател и която превърна в глобален синоним на лукса, Тамара Мелън се завръща със собствена линия и с амбицията да разклати статуквото в модната индустрия

от Тамара и Джими, двамата имат равен дял в компанията и са равнопартньори. Съвсем скоро се оказва, че последното е вярно само на хартия. Чу не може да осъзнае, че от него се очаква да участва активно в създаването на глобален бранд. Изработването на обувки за високопоставените му клиентки е единственото, което го интересува и в което го бива. Приела, че той няма да стане креативният партньор, на какъвто се е надявала, Тамара превръща в своя гясна ръка неговата племенница и помощничка Сангра. Двете заедно работят върху моделите на обувките. Тамара дава идеите – катарамы, кожни цветя, кристали, пера, козина и блестящи материали, а Сангра прави рисунките. В редките случаи, когато Джими коментира дизайна, то е, за да протестира срещу височината и тънкостта на

токетата.

Първият бутик Jimmy Choo отваря врати в Лондон в края на 1996 г., а вторият – в Ню Йорк 2 г. по-късно. Освен че се занимава с дизайна на обувките, с продажбите и с управлението на компанията, Тамара работи неуморно по имиджа на бранда. Организира безброй PR събития и действа активно на фронта „продуктово позициониране“. Тя първа започва да прави лични проби с номинираните за Оскар актриси, а още след дебюта на марката в сериала „Сексът и градът“ през лятото на 1998 г. популярността на обувките скача до небето. Непосредствено след като Кари Брадшоу извиква нещастно „Изгубих моята Choo!“ в лондонския бутик се състои първата разпродажба. Извива се безкрайна опашка, а клиентките буквално се бият за обувките.

Мелън превръща любовната афера



Тамара и Джими малко след основаването на компанията през 1996-а

ТЕНДЕНЦИИ

Хитове за есенно-зимния сезон

Токове

Еlegantни и секси, обувките на ток никога не излизат от мода. През настоящия сезон токовете са с разнообразни форми и височини – дебели, тънки, ниски, високи, конусовидни, заоблени и т.н. Декорациите по тях също са голям хит.



на платформа остават актуални. Важи с особена сила за ботите до глезена или до средата на прасеца. Точно като токовете, в много случаи платформите са интересно декорирани.

Остри или квадратни върхове

Те успяха да изместят заоблените върхове, придавайки на обувките

Платформи

Удобни и практични, обувките



последователи в социалната мрежа Twitter: „Ще ви държа в течение.“ Точно 2 г. по-късно Тамара отново е в разгара на събитията в могната индустрия. Първата колекция обувки, чанти и облека от новата ѝ линия, носеща нейното име, вече се продава в луксозните универсални магазини в САЩ и Великобритания, както и на сайта tamaramellon.com. Мелън ще следва уникален за индустрията бизнес план, предлагайки облека и аксесоарите си не един сезон по-рано, а точно когато трябва да се носят.

„Не искам да си купувам палто през юли и бански през зимата – казва тя. – Жените около мен също не искат. Никои вече не може да мисли толкова напред в бъдещето.“ Вместо на Седмиците на модата, Мелън ще показва своите „изчистени и чувствени колекции за модерни бизнесдами“ на специални презентации в тесен кръг, непосредствено преди да бъдат пуснати в продажба. Планира да отвори собствени бутици в Лондон и Ню Йорк в края на 2014 г. и се надява до 5 г. да има около 60 такива по целия свят. Издава също, че възнамерява в бъдеще да разшири бранда с очила, козметика и парфюми. Автобиографията на Тамара „В моите обувки“ беше публикувана в началото на октомври и проследява в детайли последните 20 г. от професионалния и личния ѝ живот. По думите ѝ, основният мотив за написването ѝ е бил да върхнови „ново поколение жени да започнат свой бизнес и да успеят в него независимо от това колко хора се опитат да им попречат.“

на жените с красивите и скъпи обувки на високи токчета в глобална мултимилionна империя. Jimmy Choo прониква в покултурата, превръщайки се в синоним на луксозния начин на живот. В края на 2000 г. обувките се предлагат в над 450 магазина по света, както и в непрекъснато увеличаващите се по брой едноименни бутици. Няколко месеца по-късно Джими продава акциите си на компанията Phoenix за близо 15 млн. долара. Запазва правото си да продължи да използва името си за колекциите си обувки висша мода – но само при условие, че те винаги са по-скъпи от другите от марката. Също така му е забранено да коментира бизнеса пред медиите без одобрението на Тамара и екипа ѝ.

„Тя работи много здраво и стои зад успеха на компанията – заявява Чу по адрес на Мелън през 2007 г. –



Не мога да се оплача от нищо. Не съм бизнесмен, но тя направи името ми много известно и уважавано по целия свят.“

През май 2011 г. Тамара продава компанията на конгломерата за луксозни стоки Labelux. От общата сума в размер на над 800 млн. долара за нея остават близо 135 млн. Запазва и президентския си пост в компанията, но още през ноември същата година се оттегля доброволно от него. Прави го без никакво публично обяснение, пишейки до хилядите си

класическа елегантност и сексапил. Често са подчертани посредством различен цвят или материал.

Декорации

Връзки, ципове, нитове, ресни, цветя, панделки, вериги, кристали, копчета, метални шипове, козина, пера, перфорации – с всевъзможни украси са снабдени голяма част от актуалните модели обувки, ботуши и боти. В някои случаи декорациите са дискретни, в други – подчертано щедри.

С каишки

Освен около глезена, каишките на много от актуалните модели обувки са разположени в средата на ходилото. Този стил е изключително женствен и атрактивен. Освен това смалява визуално ходилото.

Метален блясък

Освен металните декорации, през настоящия сезон блестят и самите материали, от които са изработени обувките. Безспорен хит са златистите и сребристите модели.

Мъжки привкус

Наред с подчертано женствените модели, много актуални са обувките, напомнящи мъжки. Най-голямото им предимство е, че са изключително удобни.

Чизми

Точно както и миналия сезон, първенец по популярност сред ботушите са тези над коляното. Може да са от кожа или от велур, а колкото по-високи са, толкова по-добре.

Цветове и принтове

Неизменните черно, кафяво, бежово и сиво този сезон са разнообразявани от тъмнозелено, тъмносиво, винено, лилаво, розово и бяло. По отношение на принтовете дизайнерите показаха предпочитание към животинските и флоралните.





Останки от имарета

Мистика в текето край



Тюрбето е уникално не само като молитвен дом и енергиен център, но и като архитектура

Дервишкият манастир е енергиен център, за който поклонници твърдят, че и днес ражда чудеса



Таванът е куполообразен и през XIX в. е бил изписан с геометрични орнаменти

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Пътувате ли от Варна към Албена или Балчик, ще минете през добруджанското село Оброчище. Още в самото начало на населеното място, вдясно от пътя, ще видите чешма, зад която е старият дервишки манастир, известен като текето „Ак Язълъ баба“. Построен е през XV-XVI в., но от близо два века се почита като светилище както от мюсюлмани, така и от християни. Казълбашите твърдят, че там е погребан светецът Ак Язълъ баба, а християните - св. Атанас. Местните хора

пазят редица легенди

свързани с историята на светилището. И до днес обаче хората вярват, че тук ще намерят лек за болестите и решение на проблемите.

Селото носи името Оброчище от 1942 г. Дотогава се е казвало Теке. До Освобождението в него са живели основно черкезки семейства, но след като те тръгват да се изселват, на тяхно място започват да се настаняват българи от Източна Тракия. Те били привлечени от изобилието на вода в района, от плодородната земя, както и от мистиката на текето.

Някога тези земи са населявани от тракийското племе тиризи. Около 2000 г. пр. Хр. на същото място е имало тракийско светилище, било е оброк и се е смятало, че

има директна връзка с Бога. Според една от версиите върху древното светилище е издигнат манастирът „Св. Атанасий“, по-късно превърнат от казълбашите в теке – мюсюлмански молитвен дом със стаи за дервиши.

„Християните имат легенда, че в тюрбето е положен Атанасий, който бил суфи. В мюсюлманската религия това е мъдрец, който се стреми към връзка с Бога. Когато дошъл по тези земи, Атанасий станал побратим с духовния водач Ак Язълъ баба. Двамата си обещали, че на онзи, който пръв си отиде, другият ще му издигне мавзолей. Известно време след като се заселил тук, Атанасий се влюбил в турска девойка. Избягали, но потеря ги заловила, върнали ги обратно и ги обезглавили. Атанасий бил положен в този гроб, като главата му изпратили в Цариград, а девойката погребали в градината. В тюрбето може да се види част от камъка, под който се предполага, че е била заровена“, разказва Невяна Филипова, уредник на текето „Ак Язълъ баба“, което е

памятник на културата

Според друга легенда, когато Атанасий бил обезглавен, Ак Язълъ баба заедно с брат му от с. Кайнарджа за една нощ построили светилището, като хвърляли камъни от Кара тепе. Във всяка легенда има частица истина, напомня уредничката на светилището-музей. От тук минава Виа Понтика и някога



Текето пази невероятни истории за сакати, които прохождат след ритуала край каменния гроб, за слепци, които проглеждат, за бездетни майки, които раждат



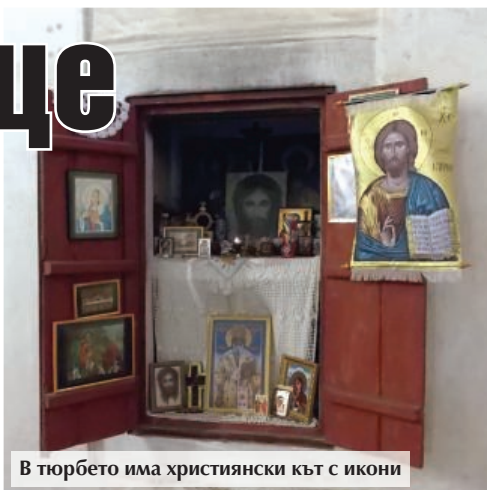
Поклонниците доверчиво пхчат ръка в отвора, за да се заредят с енергия

Оброчище

В подножието на Кара тепе имало летни резиденции на император Константин, които по онова време вече са били превърнати в руини. Предполага се, че камъните наистина са от там.

В тюрбето и до днес се помещават мощите на светеца. Гробът е направен като сури от свещената книга Коран, а чудото на каменния мавзолей е в странния отвор в единия му край. „Пхчат ръката в тази енергийна камера за около минута, за да се заредите с добра енергия. Усещането е за топлина и се чувстват тръпки като от слаб ток. После се правят три кръга около това място в посока обратна на часовниковата стрелка, за да се очистите от грехове и болести“, обяснява Невяна Филипова.

Гробът е разбиван, тъй като е имало очаквания, че в него е положено богатство. Твърди се, че иманярите намерили само костите на огромен човек с бедрена кост около 80 см. Това предполага ръст от около 2,5 м. Черепът на исполина липсвал. „Траките туризи са били с такъв ръст. Те са наследници на атлантите. Тяхната столица е била на нос Калиакра и е просъществувала до падането под турско робство. Бесите от Перперикон се предполага, че са били високи около 3,5 м, а атлантите - над 6 м. Но условията на земята са се променяли и явно огромният ръст станал неподходящ“, добавя Невяна Филипова. Възрастна жена, която доживяла



В тюрбето има християнски кът с икони

почти до 100-годишна възраст, и доверила, че според предание от дедите ѝ, когато такива огромни хора се срещнали, обичаят повелявал да се питат „Как си с припъна“. Ако гигантът се препънал, всяко падане можело да е фатално за него.

В комплекса са запазени останки от още една сграда – имарет, или готварница.


Имаретът

е благотворително заведение, широко разпространено в Османската империя между XIV и XIX век. Това са места, в които се раздава безплатна храна на бедни, на дървиши и поклонници. Те обикновено са част от вакъфски комплекс или дървишко теке. Гостите е можело да остават до три дни, без да плащат за престой. Там дървишите са танцували танца сема, така правели връзка с великите космически сили, изпаднали в транс и лекували хората. Тук е имало и аязмо, но след голямото земетресение през 1913 г., което разтресло района, водата пресекнала.

Седем е божествено число – седем стени и седем прозореца има тюрбето. Стената е дебела 98 см, което е кратно на седем. Имаретът е седмостенник, коминът на огнището също има седем стени. Строителството и на двете сгради е по гревен тракийски способ с оловни сглобки. По същия начин е строено и на Перперикон. В камъка се правят дупки и се налива метал, като така се увеличава сеизмичната устойчивост, а същевременно се получава и антирадиационно действие.

Невяна Филипова е уредник на светилището от 13 години насам. Близко 30 години е работила като медицинско лице в поликлиниката в Албена. И днес при нея в текето идват хора със сериозни проблеми и заболявания, търсещи лек и решение. Но щастливата развръзка е резултат и на енергията, и на вярата, а и на помощта, която им оказва. Самата тя почти не боледува. Твърди, че здравословните проблеми при нея са рядкост, а появят ли се, гостатъчно е да влезе и да постои в тюрбето. Тогава всяка болестка изчезва.

Времето в тюрбето тече по особен начин, имаш чувството, че си стоял малко, а погледнеш ли часовника, е минало госта. И това ще го установи всеки, който е прекрочил прага на светилището.

Известност в последните години придоби Демир баба теке, което е на територията на историко-архитектурния резерват „Сборяново“ край Исперих. Твърди се, че Демир баба е ученик на Ак Язълъ баба. 



Петзвездна почивка в

Лъки Банско



Петзвездният Апарт-хотел „Лъки Банско“ ще ви посрещне с добро обслужване, концентрация върху детайла и уютен интериор – всичко необходимо за вашата незабравима почивка.

Грижата за вашата спокойна почивка и забавленията на децата са основната ни цел.

Доказателство за това са ежегодните награди за „Най-добър хотел в Банско“ според „Trip Advisor“, зелен Оскар в конкурса „Най-зелените компании в България 2012“ и номинация за „Най-добър ски хотел в България“ в конкурса „World Ski Awards 2013“.


Местоположение: „Лъки Банско“ се намира в град Банско, на 160 км южно от София.

Настаняване: Апартхотелът е от първите луксозни хотели в Банско, проектиран и изграден по изискванията на водещите хотелски стандарти. Жилищата са просторни, богато обзаведени и комфортни.

Бизнес и конференции: Апартхотел „Лъки Банско“ разполага с най-новата многофункционална конферентна зала с капацитет до 130 места. В допълнение се предлагат 4 заседателни помещения за работни групи с капацитет до 12 души за всяка зала и с две напълно оборудвани професионални преводачески кабинети.

Специални програми, които се провеждат единствено в „Лъки Банско“:

- „LuckyFit“ е програма, различна от традиционните методи за отслабване. Тя гарантира трайна загуба на телесно тегло - над 6% при режим от 1 000 кк. Курсовете са от 7 до 14 дни.

- „LuckyKids“ е 14-дневен летен детски лагер с обучение на английски език през месеците юни, юли и август за деца от 7 до 13 години. Всички занятия се провеждат на английски език от професионални преподаватели с роден английски език 



ИКОНОМИКА +



Spa

ТАТЯНА ЯВЛШЕВА

България има огромен потенциал за развитие като модерна СПА дестинация (SPA - *Salus pro aqua* - „здраве чрез вода“). Нашата страна е втора в света след Исландия по залежи на минерални води, имаме 600 регистрирани извора с различна температура и разнообразен състав, което е изключително богатство. Над 90% от минералните извори у нас са с лечебни свойства. Качествата на българските минерални води са били познати и използвани още в древността -

Хисар (древна Лугуста), Кюстендил (Пауталия), Бургаски минерални бани (Лкве калите), Термополис, Сапарева баня, Сливен (Танзос), София (Улпия Сердика). Този факт също трябва да се използва при продажбата на туристически услуги. Според исторически източници курортното дело се заражда на базата на тракийската медицина, а древните гърци също използвали широко българските минерални води. По време на Римската империя балнеологичните курорти са на почит, което е свързано с грижите за укрепването на физическата мощ на легионите. Запазени са останки от терми, бал-

СПА Асенеце

Минералните води са богатство и ако то се използва разумно, носи добри печалби

неосъоръжения, асклепиони, нимфеуми край изворите в Кюстендил, София, Хисаря, Сапарева баня и др.

България има уникални калонаходища, каквото е Поморийското. В Сапарева баня се намира най-топлият гейзер в Европа, там водата достига 103 градуса. Имам климатични зони, които са дар от Бога – например за въздуха в Сандански се твърди, че е най-добрият в

света за лечение на горните дихателни пътища. Само преди пет години

делът на СПА туризма

е бил 3% от туристическия бизнес в България по оценка на БСБСПА. В момента е между 7 и 8%, което се приема като сериозна тенденция на разрастване. Още

повече, че този резултат е постигнат в такъв кратък период. Това е целогодишна индустрия с голям потенциал и в сектора има очаквания до десетина години делът на СПА индустрията да стане 30%. Хората имат нужда от рехабилитация и възстановяване на силите, а СПА туризмът е най-доброто средство за релакс - това се доказва и от растежа на тази индустрия.

Нама точна статистика колко са хотелите и СПА центровете, които на ниво предлагат подобни възможности. Между 250 и 300 хотела отговарят на всички условия да извършват тези услуги и няма да разочароват гостите си. България се намира

В златната среда

на този сектор от туризма и има голям потенциал да се изкачи много по-нагоре.

Не ни е нужен нефт, просто трябва да се научим да използваме това богатство по най-подходящия начин, казва Стефан Шарлопов, председател на Българския съюз по балнеология и СПА (БСБСПА). Но за съжаление този ресурс дълги години не се управлява по най-добрия начин, не се обръща достатъчно внимание на експлоатацията им и минералните извори не се ползват пълноценно, смята той. Да не говорим, че при толкова много находища бяха построени модерни СПА хотели без минерална вода. Държавата не биваше да е безучастна в този процес. Трябваше да се види къде има концентрация на лсковити минерални извори,

да се привлекат надеждни инвеститори

като държавната и общинската власт си подадат ръка в изграждането на инфраструктурата - пътища, ток, атракции. „Нека спрем да говорим за туризма в България в лятно-зимен диапазон. Варно е, имаме ски курорти,

големи инвестиции по морските комплекси, някои добри, други не чак толкова... Разбира се, хубавото трябва да се използва. Но задължително трябва да надградим националния туристически продукт. И посоката е ясна -



балнеология, СПА и уелнес туризъм. Имаме толкова много възможности, че ако разполагаме с добра национална политика, ясни послания към света, подкрепени със съответните маркетингови и рекламни стъпки, можем да увеличим броя на туристите целогодишно, и то в пъти. А това е огромен капитал, защото голяма част от brutния вътрешен продукт на страната се формира именно от туризма”, коментира още Стефан Шарлопов.

СПА услугата някои все още отъждествяват с балнеологията

Балнеотуризмът е предназначен за лечение на болни хора, за тяхното възстановяване и поддържане, както и за профилактика на различни заболявания. Уелнес >

(подход в грижата за тялото и духа, който акцентира върху укрепване на здравето и удължаване на живота) и СПА туризмът е насочен към хора без здравословни проблеми. Много са клиентите, за които е важно бързото възстановяване от стреса, както и постигането на добър външен вид. Отдавна се говори как български СПА центрове биха могли да работят по



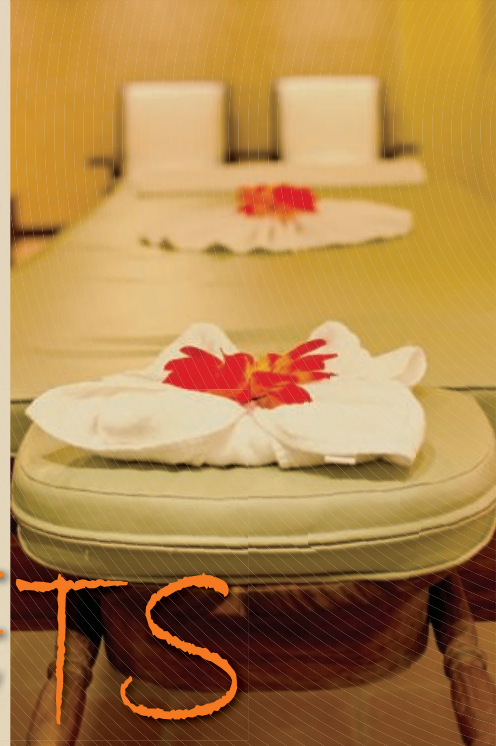
България има традиции още от времето преди 1989 г. Има училища, които обучават кинезитерапевти, но по-важното е собственикът на хотела да знае какви кадри да наеме, какво обучение да им направи, но първо трябва да е наясно какъв продукт ще предлага, така че клиентът да го търси и да е доволен. Както при всеки бизнес, и тук е важно да има качествена услуга на разумна цена. В момента клиентите на българските СПА хотели са основно българи, руснаци, сърби, гърци и турци и в много по-малка степен немци, англичани и ирландци. Румъните също започват да ползват тази услуга. Според статистиката, която БСВСПА води, над 60% от клиентите в СПА комплексите са българи. По около 8% е дялът на руснаците, сърбите и турците. По най-същественото е, че СПА туризмът не бе позициониран в ниския ценови клас, каквато е грешката с морския туризъм. Адекватни сме на цените спрямо конкуренцията и предлагаме

много добър продукт

на много добра цена, уверяват от бранша и уточняват, че цените у нас са над два пъти по-ниски, отколкото в хотелите от Западна Европа. Но ако ще разчитат на българска клиентела, те ще трябва да се съобразяват с джоба на българина. Искат ли да имат повече посещаемост от българи, ще трябва да предлагат атрактивни за тях

поръчка на европейските здравни каси, но това продължава да не се случва, тъй като нашето законодателство не е синхронизирано с изискванията на страните, с които ще влезем в подобни отношения. Когато това се случи, идвайки в нашите СПА хотели, здравните им каси ще възстановяват сумите на всички, които имат право да ползват услугите у нас. А да не забравяме, че става дума за широк и платежоспособен пазар.

условия. Напоследък много българи осъзнаха, че СПА е другото име на грижата за здравето и бодрия дух и затова се стремят по-често да се отдадат на такава релаксация. Тази индустрия се стреми да привлича по-платежоспособни клиенти. Това не са онези, които пристигат на Българското Черноморие с ол инклузив пакети. Но все пак растежът в бизнеса идва, когато се предлага качество без компромис и се намери златната среда в цените. ■



ИЗКУШЕНИЯ В SPA PRAVETS



Искате ли да избягате от стреса на големия град и рутината на намотвареното ви ежедневиe...?

Елате при нас!

Само на 45 км от София, по автомагистрала „Хемус“ се озовавате в спираща дъха феерия от топли есенни багри, в която се намира Pravets Golf Spa & Casino Resort - лесно достъпен и все пак достатъчно отдалечен от забързаното ежедневиe на големия град.

Хотел RIU Pravets Resort предлага на своите гости освен незабравимите гледки към езерото, голф игрището и към живописните склонове на Стара планина и една спокойна и отпускаща атмосфера за отмора или работа.

Хотелът разполага общо с 248 луксозни помещения - 108 двойни стаи с гледка към езерото, 104 двойни стаи с гледка към планината, 10 едностайни апартамента с гледка към езерото, екзекютив етаж с 13 студия, 4 едностайни и 3 двустайни ВИП апартамента и 6 луксозно обзаведени редови фамилни къщи – всяка

от които разполага с 3 спални, 2 бани и дневна с кухненски бокс, предлагащи всички удобства и услуги, задоволяващи дори и най-изтънчените изисквания на своите клиенти.

Трите изискани ресторанта – новен – „Buffet“ ресторант, дивечов - Hunters' и „А – ла – карт“ ресторант на Pravets Golf Club, предлагат на гостите богат избор от кулинарни изкушения и качествени напитки.

Във всички ресторанти на комплекса гостите имат възможността да се насладят на изтънчено интернационално меню, внимателно селектирано от екип професионалисти, работили в едни от най-престижните ресторанти в света. За любителите на доброто вино нашият сомелиер е подготвил отлична интернационална селекция от бели и червени вина.

А след уюта и добрата кухня несъмнено идва и онзи момент, в който желаем да поглезим сетивата си, да се разделим със стреса и да си подарим онова прекрасно време за себе си...къде? В SPA Pravets!

SPA Pravets е вашето място за

пълен релакс за тялото и душата на площ от 3000 кв.метра. Освен приказната гледка, която се открива по това време на годината от прозорците на вътрешния басейн с полу олимпийски размери, на разположение са и отлично оборудван фитнес, руска, финландска и билкова сауна, класическа и солна парна баня, лаконциум, легена стая, солено езеро, зона за релакс и СПА апартамент.

Отпуснете се в ръцете на нашите опитни терапевти и се потопете в света на СПА изживяванията с Хамам масаж, Масаж на четири ръце, терапия „Кафе и шоколад“ или някое от многобройните предложения за подхранващи процедури за лице и тяло от новото СПА меню. Поглезете се с изкушенията за лице на френската марка Darphin с етеричните масла от портокал, карите или жожоба, които ще направят кожата ви неустойчива, а вас тонизиран и заредени със самочувствие.

Есента е нашият любим сезон, а мястото за подарък към любимите хора и много незабравими емоции е SPA Pravets.

ОДНА КОЛЕБА

СПА ваканциите стават популярни. Курортите Велинград, Поморие, Хисаря, Огняново, Девин, село Чифлик, Троянско са сред най-познатите за СПА туризъм у нас. Наред с традиционната ароматерапия, тонизиращите процедури с пчелен мед и екзотични плодове, млечните и шоколадовите вани, таласотерапията, в местните хотели ще ви предложат и оригинални български терапии с лечебна кал и с различни билки. Обикновено тези възстановителни програми са придружени със спорт, слънчеви бани или охлаждащи

процедури и излети сред природата. Всичко това зарежда с нови сили. Тази е

черешката на СПА тортата

но тя си има костилка.

СПА индустрията е много скъпа инвестиция затова и услугите не са никак евтини. Когато преди няколко години започна масовото строителство на СПА хотели, инвеститорите разчитаха, че няма да е трудно целогодишно да осигурят запълняемост с богати клиенти, готови да плащат, без да се замислят. И сега се дават примери как СПА услугите на запад са поне три пъти по-

Магическата формула

От бранша настояват за национална стратегия за СПА туризма и стандарти за участниците на пазара

скъпи, отколкото у нас. Въпреки това хотелерите не намериха магическата формула, с която целогодишно да привличат чуждестранни туристи и да постигат високо натоварване на базата. Хотелерите продължават да твърдят, че това не са услуги за всеки, макар вече да осъзнават, че спасението е във вътрешния пазар, но вече с друг ценови критерий. Малцина прилагат старото еврейско правило да печелят от оборот, не от високи цени, разбира се, без да се налага да продават под себестойност. По пазарът е добър учител затова като се

получи разминаване между желано и действително, СПА индустрията реши да вика държавата на помощ. Практиката показва, че когато определен бизнес е във възход, той дори предпочита държавата да стои настрана и да не му се меси.

Необходимо е да се въведат три категории СПА дестинации – планински, морски, градски и да се прави пазарно договаряне на цените. Трябва да се създаде една организация, която да се ангажира с това договаряне, както и с продажбата на услугите на крайни клиенти у нас >

Бутик Спа хотел 3 Планини



"3 Планини" е луксозен бутик Спа хотел, изграден в характерен алпийски архитектурен стил, съчетан с традиционни и национални елементи. Намира се близо до Банско - най-известният ски курорт на България и в непосредствена близост до наскоро построеното от Ian Woosnam голф игрище, както и до ски писта Кулиното



За резервации и допълнителна информация: тел.: 074792955, 0888 805993; e-mail: reservations@3-mountains.com; <http://www.3-mountains.com/>

и в чужбина, предлага председателят на Националната асоциация за СПА и уелнес туризъм Станимир Станков. Проблемът търси решение и може да се намери и по-добър вариант, уточнява той. Според него трябва да се регламентира какво е СПА и уелнес и какво Medical SPA.

България има ресурс да бъде водеща СПА дестинация в Европа, но липсва популярност, твърдят от сектора и настояват за държавна политика за развитие на този вид туризъм. Дали защото кризата ги отрезви, или защото видаха, че големите инвестиции се възвръщат мъчително, от бранша настояват да се въведат ясни правила и стандарти за всички, както и да се приеме национална стратегия за развитието на СПА, уелнес и балнеотуризма, разработена заедно с частния бизнес. В България няма нормативна база за тази индустрия и кой ли не си позволи да използва СПА емблемата като

ракета носител

коментират от Националната асоциация за СПА и уелнес туризъм. Тези стандарти се правят с години и трябва да бъдат добре прецизирани, защото ще засегнат много интереси. И както сега секторът настоява за регулации, тръгне ли държавата да ги въвежда, ще срещне сериозна съпротива. От бранша прогнозироват, че летвата ще прескочат не повече от 10% от тези, които сега се представят като СПА.

Държавата обича да разпределя блага, но трябва и да съдейства за тяхното създаване. Имаме над 600 минерални извора, но държавата предпоче максимално да се дистанцира от тяхното управление. Затова и в един момент тя прехвърли на общините „горещия картоф“ по стопанисването на част от тях. Проблемът е, че за да бъдат отдадени на инвеститори, за повечето са нужни големи вложения, каквито общината не би могла да си позволи. Време е държавата отново да се върне в играта.

СПА услугите са скъпи и са свързани с преживяване и с особено въздействие. Като плаща повече, клиентът трябва да е доволен, а това зависи и от професионализма на персонала. Станимир Станков алармира, че с отварянето на трудовия пазар от 1 януари 2014 г., у нас може да се създаде проблем с изтичането на подготвени кадри от тази индустрия, което ще обезкърви сектора. Повечето от хората на наемния труд в СПА индустрията страдат от ниското ниво на заплащане, а зад граница хората с подобен опит са търсени и ценени. Такива специалисти не се създават с 3-месечни курсове, а високата квалификация се постига с години. Така че пред този бизнес стоят нови предизвикателства. ■



Факти

- Уелнес и СПА туризъмът ангажира 11,7 млн. работни места по света. Те генерират приходи от 1,3 трилиона долара, или 1,8% от световния брутен вътрешен продукт през 2012 г. Развива се с 50% по-бързо от другите сектори на туризма.
- Въпреки че фокусът на бранша най-често е върху чуждестранните СПА и уелнес туристи, фактите сочат, че вътрешният туризъм е много по-голям от международния му еквивалент. Вътрешният СПА и уелнес туризъм представлява средно 84% от общите СПА и уелнес пътувания и 68% от разходите.
- СПА и уелнес туристите харчат средно 130% повече от средностатистическия турист. Един чуждестранен уелнес турист харчи около 65% повече от обикновения интернационален турист, вътрешният СПА и уелнес турист плаща около 150% повече от обикновения турист в собствената си страна.

Източник: Данни от Световния конгрес по СПА и уелнес туризъм – Индия ' 2013

Абонамент 2014

„Доби Прес“ ЕООД
- тел.:02/ 963 30 81
02/ 963 30 82

„Български пощи“ ЕАД
- тел.:02/ 949 32 25
02/ 949 33 99

„Разпространение
на печата“ АД
- тел.:02/ 931 80 22

