



# ПОТРЕБИТЕЛСКИ КРЕДИТ, СЪЗДАДЕН СПРЯМО ВАС

Без такса за отпускане на кредит

**2%**  
ПО-НИСКА ЛИХВА

ЗА ПЪРВАТА  
**1** | година

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](http://www.postbank.bg) | 0700 18 555



Решения за твоето утре

ГОДИНА III

бр. 12 (32)

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

ИКОНОМИКА

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

# ИКОНОМИКА

декември 2013 г. / цена 5 лв.



Мистър и Мисис

Илия Терзиев  
Литекс Моторс

2013  
ИКОНОМИКА

Виолена Маринова  
Банка ДСК

ISSN 1314-376X



9 771314 376006 >



**ОБЩИНСКА БАНКА**

Добрите решения



# Революиращи кредитни карти MasterCard®

## Навсякъде заедно

Добрите идеи имат нужда от добри решения.

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



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](http://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 32  
ДЕКЕМВРИ 2013

Списание „Икономика“  
София 1463  
Бул. „Витоша“ 72  
Телефони: (02) 852 9699  
(02) 852 9699  
e-mail: office@economymagazine.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  
СВЕТАНА ЖЕЛЕВА

Дизайн  
АНТОН КОВАЧЕВ

Печат  
АЛИАНС ПРИНТ

Разпространение  
„СТАНДАРТ НЮЗ“ АД



## 8 Факторът БАНКИ

Управляващите подготвят промени за кредитните институции, но те трябва внимателно да се обмислят



## 42 Иде ли край на данъчния рай

Очакванията са, че законът за изсветляване на офшорките ще има съмнителен ефект



## 52 Най-търсените професии

През бюрата по труда по-често се наемат хора със средна и ниска квалификация, а не кадри за високотехнологичните производства



## 66 Модерна навигация по Дунав

По проект БУЛРИС „Пристанищна инфраструктура“ изгражда националната част от европейска система за безопасно корабоплаване



## 70 Меко кацане

Летище София се стреми да поддържа най-високи стандарти в обслужването на полетите, уверява изпълнителният директор Христо Щерионов



## 77 Ековоини пазят природата

Направена от деца 3D игра популяризира грижата към околната среда

### ТЕ ГОВОРЯТ 8 - Факторът БАНКИ

СТРАТЕГИЯ  
22 - Димо Спасов:  
ББР ще играе  
ключова  
роля за развитие  
на икономиката

КОНКУРС  
24 - Мистър и Мисис  
Икономика 2013

ФИНАНСИ  
40 - Време ли е  
за прогресивни  
налози

ПОРТФЕЙЛ  
42 - Иде ли  
край на  
данъчния рай

РАЗВИТИЕ  
44 - Чака се  
оживление  
в сливанията и  
придобиванията

ПРЕХОДЪТ  
48 - Забравената  
масова приватизация

ЗАЕТОСТ  
52 - Най-търсените  
професии

ОБУЧЕНИЕ  
56 - Заедно в час  
с Евгения Пеева

РЕЦИКЛИРАНЕ  
60 - Рестрикции  
блокират  
събирането  
на отпадъци

ЕНЕРГИЯ  
64 - Стоян Цветанов:  
И през 2014 г.  
ще инвестираме  
в модернизация

ТРАНСПОРТ  
66 - Модерна  
навигация  
по Дунав

ИНФРАСТРУКТУРА  
69 - Бизнес  
по железния  
път

ЛИДЕР  
70 - Меко кацане

ЕКОЛОГИЯ  
74 - Мая Тодорова:  
Изчисляваме  
природния капитал  
на България

# 82

## Епохата на биониката

Американската агенция DARPA планира да ни даде възможност да въпрекиваме собствените си тела



# 88

## Тайни от света на уискито

Ако имаш вяра в качествата на своя продукт, когато хората го тестват и го харесат, те ще го купят – този похват работи и днес



# 92

## Властелините на зимата

Кросоувърите стават все по-популярни



# 94

## Секс, пари и кунгфу

Откакто Шаолин се превърна в обект, от който се търси финансова печалба, манастирът е разтърсван от скандали



# 100

## Лукс за мъже

Еlegantни есенно-зимни облекла на Sacharel и уникално BMW Bullshark бяха представени на артистично светско събитие



# 107

## Специално приложение

# Коледа

### ЗЕЛЕНА КАУЗА

77 - Ековинни пазят природата

### МАРКЕТИНГ

78 - И все пак опаковката продава

### ТЕНДЕНЦИИ

80 - Африка - следващият технологичен тигър

### НАУКА

82 - Епохата на биониката

### КОСМОС

84 - Индия атакува Марс

### ОРБИТА

86 - Най-малките космонавти

### ТОСТ

88 - Тайни от света на уискито

### ТЕСТ ДРАЙВ

91 - Audi Q7 - лукс и динамика

### АВТОМОБИЛИ

92 - Властелините на зимата

### БОЕН КЛУБ

94 - Секс, пари и кунгфу

### БИОГРАФИИ

96 - Петролната кралица на Нигерия

### МОДА

98 - Джени Пекъм - владетелката на червения килим

### СТИЛ

100 - Лукс за мъже

### ПСИХОЛОГИЯ

102 - Лъжливата самооценка

### ПЪТЕШЕСТВИЕ

104 - Зимна приказка в Чески Крумлов

### СПЕЦИАЛНО ПРИЛОЖЕНИЕ КОЛЕДА

108 - Голямото коледно пазаруване  
116 - Празнична фиеста

## РЕДАКЦИОННО



## В търсене на златната рибка

Златната рибка е метафора на успеха и богатството, а търсенето ѝ символизира следването на мечтите. Тази година 8 мениджъри и предприемачи хванаха своята златна рибка. Те бяха удостоени от авторитетно жури с наградите „Мистър и Мисис Икономика 2013“, чийто символ е статуетката „Рибарят и златната рибка“ на скулптора Ставри Калинов.

Списание „Икономика“ раздаде и специални награди на хора, допринесли за развитието и напредъка на българската икономика. Общо 33-ма се включиха в награварата за призове и всеки един от тях заслужава своята златна рибка. Защото успехът на тези лидери се измерва с огромен труд без почивен ден.

Пожелаваме на всички предприемачи да продължат неуморно да преследват своите мечти, защото тайната на успеха е да бъдеш готов за добрата възможност, когато тя настъпи.

*Приятно четене!*

НЕВЕНА МИРЧЕВА  
главен редактор



# Конкурс за български мобилни приложения

Конкурс за нови идеи за мобилни приложения, които могат да бъдат от полза на българските граждани в тяхното ежедневие, стартира VIVACOM. За първи път телекомът ще осигурява и финансиране за победилите апликации. Конкурсът с името NewBornIdeas ще бъде дългосрочен и ще се провежда два пъти в годината. Журито, включващо пред-

ставители от двата фонда за начални рискови инвестиции - LAUNCHub и Eleven, VIVACOM и StartUP фондацията, ще търси прогресивни идеи за мобилни приложения за операционната система Android, предназначени за локална употреба от българските телеком потребители. В първия етап на конкурса може да се кандидатства до 5 януари 2014 г., а победителят ще бъде избран до края на януари. Той ще получи финансиране за осъществяване на проекта си, безплатна интернет услуга от VIVACOM и подкрепата от Android платформата VIVA Apps за популяризиране и монетизиране на проекта.

## Учредиха награда за момичета предприемачи

Саша Безуханова, основател на Български център на жените в технологиите и председател на борда на директорите на Джъниър Ачийвмънт България, учредява награда Entrepregirl за момичета, постигнали високи резултати в областта на предприемачеството и иновациите, финансирана лично от нея. Entrepregirl 2014 е вдъхновена от наградата Digital Woman of Europe 2013, която Саша Безуханова получи от вицепрезидента на Европейската комисия и евро-

комисар по дигиталната политика Нели Круз по време на форума ICT2013 - Digital Agenda for Europe. В началото на 2014 г., след провеждане на конкурс за предприемачески идеи, награда Entrepregirl ще бъде връчена на момиче на възраст от 16 до 23 г. и ще включва стипендия за алтернативната ЕмБиЕй (AMBA) програма на Бизнес института за предприемачи (The Business Institute), едногодишно менторство и членство в Български център на жените в технологиите (BCWT).



## Започна петата кампания „Избери, за да помогнеш“

За пета поредна година Райфайзенбанк стартира дарителската кампания „Избери, за да помогнеш“ с нови 21 общественозначими здравни, социални, културни и екокаузи, за които ще се набира подкрепа и финансиране. Най-много средства в дарителската кампания традиционно се даряват от Райфайзенбанк и служителите на Групата Райфайзен в България, като те правят лични дарения по избран от тях проект, а за всеки дарител-



ски жест от служител, независимо от сумата, Райфайзенбанк добавя по 100 лв. Платформата izberi.rbb.bg е отворена за външни дарители

от средата на ноември. Дарения се правят лесно и удобно с няколко клика на мишката, като всяко дарение отива директно за избраната от дарителя кауза. Списание „Икономика“ и сайтът www.ecoportal.bg са сред медийните партньори на благотворителната инициатива.

За изминалите четири издания дарителската кампания „Избери, за да помогнеш“ е подкрепила повече от 100 проекта с близо 1.5 млн. лева. **И**

ДЕПОЗИТ



ПРОМОЦИЯ: от 30.10.2013 г. до 17.01.2014 г.

# ВЗЕМЕТЕ ВАШАТА ЛИХВА СЕГА!

Промоционален 6-месечен депозит с авансова лихва

**4,20%**  
за лева

**4,00%**  
за евро

**3,00%**  
за щ. долари

Предложението е валидно за новооткрити депозити в периода 30.10.2013 г. - 17.01.2014 г. от нови и настоящи клиенти. Минимална сума за откриване 1 000 лева/евро/щ.долара. Вижте повече за условията на [www.postbank.bg](http://www.postbank.bg)

[www.postbank.bg](http://www.postbank.bg) | 0700 18 555



Решения за твоето утре



**ТЕ**  
**ГОВОРЯТ**

# Факторът БАНКИ

Управляващите подготвят промени за кредитните институции, но те трябва внимателно да се обмислят



ЯНА КОЛЕВА

**Б**анките и парите обичат спокойствието. Облаци обаче надвиснаха над техния хоризонт, откакто се разбра, че и сегашните управляващи предвиждат промени в регулацията на отношенията между банките и кредитополучателите. След като дадоха отпор на ексфинансовия министър Симеон Дянков, който искаше да свалят лихвите по кредитите, започва нова кръгова отбрана от тяхна страна заради желанието на БСП и ДПС да сложат край на някои „порочни банкови практики“. Необходимостта от изменения се аргументира с нуждата от повече

### прозрачност и предвидимост

Според председателя на Комисията по бюджет и финанси

Йордан Цонев проблемните полета са определянето на плаващия лихвен процент по кредитите, таксите, които банките събират, бързото производство при осигуряването на обезпечението по кредитите, както и проблемите с бързите кредити, отпускани от небанковите финансови институции. Трябва да се решат и въпросите с възможността за извънсъдебно решаване на споровете, смята Цонев. Предлага се лихвите по жилищни и потребителски кредити да се изчисляват само на база пазарен индекс, да се отменят или драстично да се намалят някои такси в полза на самата банка, като например таксата за предсрочно погасяване на заема. Целта на обмисляните законови промени е референтният лихвен процент да стане пазарен и по-конкурентен. В момента той се определя от УС на банката и е субективен, твърди депутатът от Коалиция за България Румен Гечев. Според него е възможно да се приеме лихвеният процент да се определя на база на някои от индексите EURIBOR, LIBOR или SOFIBOR и този метод на изчисляване да е универсален за всички банки.

Не така емоционално се посрещат промените в >

# ТЕ ГОВОРЯТ



Закона за кредитните институции, свързани с европейския регламент, съобразен с разпоредбите на новото Базелско споразумение за капитала, т. нар. „Базел III“. Но все пак и евродирективите не бива на сяпо да се прилагат у нас, а да се съобразят с българските реалности и специфика.

Популистките искания често звучат добре, но те трябва внимателно да се въвеждат, за

## да не предизвикат сътресения

и дисбаланс на системата. Особено в ситуация като сегашната, когато депозитите растат, размерът на новите кредити намалява, а дялът на лошите и необслужваните заеми се увеличава.

„Банката не оперира със собствени пари, а с тези на спестителите. Спестяванията на българите са се увеличили 6-7 пъти до около 43% от БВП в сравнение с 90-те години. БСП и ДПС в лицето на Йордан Цонев очевидно искат да започнат да контролират този ресурс“, смята Красен Станчев. Той е на мнение, че във всяка ситуация е по-лесно да вземеш пари, отколкото после да ги върнеш, затова трябва да има защита на тези, които са дали. Данните сочат, че процентното съотношение между спестителите и глъжниците в българските банки е средно 60:40. По негови изчисления промените най-вероятно ще защитят около 1% от глъжниците, теглили ипотечни кредити, от загуба на единственото им жилище. „Някой гарантира ли правото на останалите седем милиона българи, които не са изгубили банката, да имат възможност изобщо да си купят жилище“, е риторичният въпрос на финансиста Емил Хърсев. Всяка промяна, която не е премислена и претегле-

на добре, би могла да нанесе големи вреди на хората, които спестяват, при съмнителните ползи, които може да има от нея.

„Ние предлагаме променливата част на лихвата да не се определя от УС на банката, а да се определя чрез ЕУРИБОР, ЛИБОР, СОФИБОР или друг независим пазарен индекс“, информира Йордан Цонев. Българските банки обаче не се рефинансират на европейския банков пазар, а България не е член на еврозоната - затова според някои финансови експерти плаващите лихви не трябва да се определят според европейски индекси. „Когато се обсъждаше законът за кредитните институции преди години, законодателят остави банките сами да определят плаващите лихви – трябва да има пазарна основа, защото иначе е като да оставиш куптия с шоколадови бонбони пред група деца и да ги помолеш да не си вземат“, обяснява Хърсев.

Няма съмнение, че банките и икономиката са като скачени съдове. Ако в едната система нещата не вървят, това веднага се отразява и на другата. Хърсев е на мнение, че кредитите трябва да се форсират, защото са двигателната сила на икономиката: „Ако ограничаваш кредитите, обричаш икономиката да се влечи

## по дъното на депресията

и да губи милиарди.“ Но все още не е намерен магическият ключ как икономиката отново да тръг-



не нагоре. Когато тя се съвземе от кризата, банките първи ще го почувстват.

Длъжниците се надяват да стане чудо и да им олекне от дълговото бреме, спестителите разчитат финансовите институции да останат стабилни, банките пък се надяват статуквото да се запази. Дори и темата за личния фалит пак гоби актуалност. Но като мислим за доброто на глъжника, трябва да се погрижим за интересите и на неговия кредитор.

Управляващите бяха големи оптимисти, че промените ще станат лесно и бързо. Измененията обаче трябва внимателно да се премислят. Има много примери, в които депутатите първо гласуват закони, а после разбират какви последици има онова, което са приели. При измененията в банковото законодателство се налага да се работи с кауифени ръкавици, тъй като те не дават само кредити, а в тях са парите на всички спестители и на цялата икономика. И най-добрите намерения, целящи да обуздаят „апетита“ на банките, трябва да са съпроводени с оценка за въздействието от законодателните промени.



Регулациите  
на БНБ пазят  
стабилността  
на системата

## Депозитите растат

В края на октомври т. г. депозитите на неправителствения сектор са 55.521 млрд. лв. (69.9% от БВП), като годишният им темп на прираст е 8.4% (6.8% годишен ръст през септември 2013 г.). Депозитите на нефинансовите предприятия са 15.378 млрд. лв. (19.4% от БВП) в края на октомври 2013 година. В сравнение със същия месец на 2012 г. те нарастват с 8.3% (6.2% годишен ръст през септември 2013-а). Депозитите на финансовите предприятия се повишават с 1.2% на годишна база през октомври т. г. (5.2% годишен спад през септември 2013 г.) и в края на месеца достигат 3.686 млрд. лв. (4.6% от БВП). Депозитите на домакинствата и нетърговските организации, обслужващи домакинствата, са 36.457 млрд. лв. (45.9% от БВП) в края на октомври 2013. Те нарастват с 9.3% спрямо същия месец на 2012 г. (8.5% годишен ръст през септември 2013 г.).

Нетните вътрешни активи са 54.544 млрд. лв. в края на октомври 2013 г. Те се увеличават с 3.9% спрямо същия месец на 2012 г. (4.5% годишен ръст през септември 2013-а). В края на месеца основният им компонент – вътрешният кредит, възлиза на 55.960 млрд. лв. и нараства спрямо октомври 2012 г. с 3.6% (4.6% годишен ръст през септември 2013 г.). В края на октомври 2013 г. кредитите за неправителствения сектор са 54.701 млрд. лв. при 54.588 млрд. лв. към септември 2013 г.. През октомври 2013 г. годишният им темп на нарастване е 0.7%. Кредитите за нефинансовите предприятия се повишават с 1.4% на годишна база през октомври т. г. и в края на месеца достигат 35.117 млрд. лв.. Кредитите за домакинства са 18.540 млрд. лв. в края на октомври 2013 г. Спрямо същия месец на 2012 г. те намаляват с 0.6%. В края на отчетния месец жилищните кредити са 8.795 млрд. лв. и намаляват на годишна база с 0.4%. Потребителските кредити възлизат на 7.290 млрд. лв. и са с 0.1% по-малко спрямо октомври 2012 г. На годишна база другите кредити намаляват с 4.9%, като достигат 891.6 млн. лева. Кредитите, предоставени на финансови предприятия, са 1.044 млрд. лв. в края на октомври 2013 г. В сравнение с октомври 2012 г. те нарастват с 3%.

Източник: БНБ

## СТАТИСТИКА

### Лихвите се стабилизира

Банките в България са ограничили понижението на лихвите по депозитите през октомври. Средният лихвен процент по влоговете на бизнеса в левове нараства с 0.22 процентни пункта, до 2.33%. При тези в евро има спад с 0.60 пр. п., до 1.87%.

При депозитите на домакинствата има понижение на лихвите спрямо септември само с 0.01 пр. п., до 3.91% в лева и повишение с 0.05 пр. п., до 3.67% в евро.

Лихвите по кредитите също се стабилизира през октомври. Средният лихвен процент по кредитите до 1 млн. евро, договорени в левове, запазва нивото си от септември, от 7.06%, а по тези в евро се повишава с 0.02 пр. п., до 6.73%.

Средният лихвен процент по кредитите над 1 млн. евро, договорени в левове, нараства с 1.03 пр.п., до

7.65%, а в евро се покачва с 0.57 пр. п. до 8.71%.

При кредитите за домакинствата БНБ отчита спад на лихвите в левове с 0.09%, до 11.72% и понижение на лихвите в евро с 0.07 пр.п., до 9.47%

За жилищните кредити в левове лихвите нарастват през октомври, спрямо преходния месец с 0.06 пр.п., до 6.69%, а по тези в евро намаляват с 0.38 пр.п., до 7.09%.

Данните показват стабилизиране на лихвените нива, въпреки продължаващото покачване на сумата на депозитите в банковата система до 101% от кредитите. Този процес вероятно ще продължи и скоро цените на кредитите ще започнат да растат на фона на устойчиво високия дял от близо 23% на проблемните заеми в портфейлите на банките.



Стилиян Вџтев:

## Банковият монопол

**Всеки потребител може да избира продуктите и услугите на тридесет банки в бясна конкуренция помежду им**



### СТИЛИЯН ВЪТЕВ

е председател на Съвета на директорите и главен изпълнителен директор в ОББ. Неговият професионален път започва в БНБ, където през последните години от кариерата си там като началник управление „Международни финансови институции“ взема активно участие в проект, финансиран от Световната банка, за реструктурирането на българската банкова система. В началото на 1993 г. се присъединява към ръководния екип на новосъздадената Обединена българска банка, първоначално като директор на отдел „Капиталови пазари“, а в края на същата година е избран за изпълнителен директор и член на Съвета на директорите. През следващите няколко години ръководи съвместния проект с ЕБВР за институционалното укрепване на ОББ и подготовката ѝ за приватизация. След приватизацията на банката с водещ инвеститор ЕБВР през 1997 г. заема поста на главен изпълнителен директор, от 2012 година е и председател на СД.



**Осподин Вџтев, в какъв етап се намира българската банкова система в момента и кои са силните и слабите страни на сегашната ситуация?**

- Банковата ни система доста добре се справи с негативите от безпрецедентната икономическа криза от 2009 г. и постепенно започва да възстановява обичайния си ритъм. Не за първи път трябва силно да подчертая две неща. Първо, малко хора, в т. ч. и икономически „анализатори“, си дадоха ясна сметка, че това, което се случи с нашата икономика през 2009-2010 г., по същество бе първият икономически шок в пазарни условия в съвременната история на страната ни. Кризисната вълна помете всички участници – държавата, бизнеса, банките, населението, които в различна степен понесоха сериозни загуби. Според мен именно липсата на предишен опит и неподготвеността на обществото като цяло са основните

причини за бавното и дълго възстановяване. Второ, банковият ни сектор достойно посрещна тази нелека ситуация и го голяма степен допринесе за запазването на стабилността на валутния борг и на икономиката като цяло.

Според мен слабите страни на сектора в момента са, че твърде много банки се конкурираме на малък и ограничен пазар и, второ, все още е доста слабо кредитното търсене от страна на бизнеса и населението, което още повече потиска банковата активност и възможностите за растеж.

**- Икономиката и банките са като скачени съдове и кое според вас би съдействало отново да настъпи период на икономическо оживление и на кредитна експанзия?**

- Липсата на активност от страна на бизнеса и населението си го обяснявам, от една страна, с преживения шок, а от друга, с огромната неяснота накъде вър-

вим или накъде трябва да върви страната ни не само в икономико-политически план, но и в социален, културен, както и във всички други аспекти, определящи състоянието и поведението на обществото. Аз не разбирам от социална антропология и не мога да направя професионална преценка, но емпирично виждам депресията и липсата на активност в голяма част от нашите клиенти. И напълно я разбирам. Всичко това наистина е много жалко, тъй като за разлика от много икономики около нас, в Европа или в света, България на макрониво стои изключително добре и липсата на вътрешно търсене и на по-сериозен икономически растеж се дължи именно на неизживяната депресия и неясното бъдеще. По природа винаги съм бил оптимист, преживял съм целия преход, включително този на банковата система, но за първи път виждам ситуация, в която можем да направим значително повече, а

# е умишлено тиражиран мит

стоим и тъпчем на едно място. За мен това е чист мазохизъм. Сигурно звучи силно, но просто нямам обяснение.

Оживление ще настъпи, когато бизнесът и семействата усетят сигурност и предвидимост на бъдещето си – звучи много просто, но такава е рецептата. Дано това се случи по-скоро.

**- Какъв е вашият отговор на честия упрек за свитото банково кредитиране и за високите лихви и такси по заемите?**

- Абсолютна заблуда е внушението, че свитото банково кредитиране се дължи на високи лихви, такси и т. н. Този рефрен е много удобен за някои, но той е тотално неверен. Първо, лихвите по кредитите, които банките предлагат, са доста конкурентни и адекватни на пазара – в момента те са пониски от предкризисния период и продължават да падат. От друга страна, като че ли всеки се опитва да сравнява днешната ситуация с тази на кредитния бум – това са просто несравними неща. Открито не пожелавам на никого да бъде свидетел или участник на нов балон, подобен на този от преди няколко години, спукването на който донесе толкова много вреди на икономиката и обществото. Така че за мен причините за свитото кредитно търсене се съдържат в отговора ми на предишния въпрос, а не във формулировката на

този. От друга страна, изглежда някак си странно, че няма активно търсене на кредити, но пък за сметка на това банките са много и поддържат високи лихви...

**- Как ще се отрази на банките либерализирането на банковия надзор по европейските правила?**

- Би трябвало да кажа, че много добре, но ще се въздържа, просто защото нашата система не се нуждае от релаксиране на правилата, а от по-нормална и предвидима икономическа среда. Може би още в първия ми отговор трябваше да спомена, че основната причина за устойчивостта на сектора бяха наложените стриктни правила и здравият контрол на БНБ от времето на въвеждането на валутния борг досега.

”

*Липсата на вътрешно търсене и на по-сериозен икономически растеж се дължи именно на неизживяната депресия и неясното бъдеще*

“



**- Какво означава за банките, но и за техните клиенти, променливата част на лихвата да не се определя от УС на кредитната институция, а чрез EURIBOR, LIBOR или друг независим пазарен индекс? Как ще коментирате идеите за промяна на банковото законодателство?**

- Напълно съм съгласен, че банките трябва да предлагат на всички свои клиенти ясни и открити алгоритми, методики и условия за изчисление и съответно промяна на лихвените проценти по своите продукти – краткосрочни и дългосрочни. Според мен, поне засега, EURIBOR/LIBOR не може да служат за добър пазарен индекс по простата причина, че техните нива и факторите, които ги определят, твърде много се различават от реалната цена на паричния ресурс на банките в България - държава извън еврозоната. Все пак според добрата банкова практика в основата на определяне на лихвата стои именно цената на ресурса, към която се прибавя рисковата премия, печалбата и т. н. Личното ми мнение е, че за целта банките може да ползват като референтни реални индекси, отразяващи движението на цените на привлечените парични ресурси в евро и лева, данните от паричната статистика, публикувани ежесечно от Българската народна банка. Съгласен съм, че банковото ни законодателство трябва да се промени и адаптира към новите реалности както у нас, така и в ЕС. Налагащите се промени следва да бъдат направени така, че да защитават интересите на всички участници в тази област. В този смисъл очаквам открити и професионални дискусии между законотворците, гилдията и потребителите, а не различни едностранни закани и „идеи“, прокарвани през медиите, и често пъти излишно ангажиращи голямо обществено внимание.

**- Банките трябва да признаят,** >

# ТЕ ГОВОРЯТ

че „има проблем между тях и хората”, призова председателят на бюджетната комисия Йордан Цонев след социологическо проучване, свързано с изготвянето на антимонополно законодателство. В какво според вас е проблемът?

- Не съм запознат с направеното социологическо проучване, но смятам, че ако има такава (лично аз се съмнявам), то трябва да бъде предоставено на всички банки или на банковата асоциация. Внимателното разглеждане на въпросите, които са зададени, и съответно отговорите, които са дадени, може да помогне в анализа на работата ни с клиентите и да доведе до мерки, които биха я подобрили. Все пак, цитираното обобщение е твърде неясно, да не кажа определено невярно. Ако в момента поръчате социологическа анкета с въпрос „Харесват ли банките?”, сигурно 90% от запитаните ще дадат отрицателен отговор. Това означава ли, че банките работят само с останалите 10%, които ги одобряват? В продължение бих задал и следните почти риторични въпроси: Хората ли имат проблем с банките, или банките имат проблем с лошите кредити? В понятието „хората” включват ли се милионите депозанти, които са гласували доверие на банките и са вложили парите си, или е включена само другата част, определена по неясни признаци и критерии, на

”

*Масовата неприязън към банките идва главно от хора, които имат затруднения или въобще не могат да плащат взетите кредити*

“



основата на която изглежда много изгодно да се правят подобни обобщения и да се експонират в обществото?

Факт е, че масовата неприязън към банките идва главно от хора, които имат затруднения или въобще не могат да плащат взетите преди години кредити. Този проблем не се дължи на „лошите” банки, а е резултат на връхлетялата ни икономическа и финансова криза. За разлика от много страни по света обаче, българските банки успяха да се справят и по никакъв

начин не допуснаха да се застрашат средствата на депозантите и публичните резерви. В същото време в много страни заради кризата част от банките или вече ги няма на пазара, или за да оцелеят, получиха значителни държавни помощи за сметка на данъкоплатците. Отдавна не си задавам въпроса защо нашите политици и медиите не наблягат именно на този факт - вероятно защото не им е толкова интересно...

От друга страна, въобще не твърдя, че българските банки са безгрешни – в много случаи клиентите са прави, претендирайки за честно и равноправно третиране, добро отношение и т. н. Какъвто и източник на информация да вземете обаче, процентът на основателните претенции в сектора е пренебрежимо малък на фона на милионите банкови клиенти и милиардите банкови операции.

Другият мит, който вероятно също умишлено се тиражира, е този за „банковия монопол”. Как е възможно да се говори за монопол в област, в която всеки потребител може да избира продуктите и услугите на тридесет банки в бясна конкуренция помежду им? Много съм любопитен да науча дали в България има друг подобен сектор.

**- Каква е цената на стабилността на българската банкова система?**

- Доволен съм от признанието за стабилността на системата в този въпрос – в медиите това не се среща много често. Отговорът ми е – добър банков надзор и регулации, опитен и отговорен банков мениджмънт и персонал. Надявам се, че ако не сега, то след време обществото ни ще оцени това и банките отново ще се радват на по-голямо обществено доверие и признание, което обективно заслужават.

*F*  
FESTA HOTELS  
MEMORY  
CREATOR  
*Since  
2003*

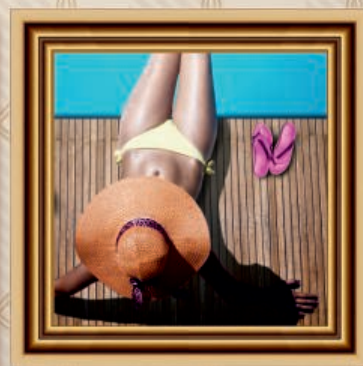


**УЧАСТВАЙТЕ ВЪВ  
ФОТОКОНКУРСА**

на **FESTA HOTELS** на  
[www.facebook.com/festahotels](http://www.facebook.com/festahotels)

и печелете по една награда всяка седмица.

**Трима от вас ще получат голямата награда - уикенд за двама!**



CREATING MEMORIES SINCE 2003



Петя Димитрова:

## РЪСТЪТ НА ДЕПОЗИТИТЕ Е МЯРКА ЗА ВИСОКОТО ДОВЕРИЕ НА КЛИЕНТИТЕ



**Вече са видими първите  
признаци за възстановяване  
на търсенето на кредити**

Особожа Димитрова, в какъв етап се намира българската банкова система в момента и кои са силните и слабите страни на сегашната ситуация?

- Българската банкова система е една от най-стабилните в Европа. Това се дължи на изключително добрата система от правила, които регулаторът в страната - Българската народна банка, е изградил, а банките стриктно следват. В допълнение, професионалистите в банковото дело у нас са квалифицирани и мотивирани да поддържат системата в отлично състояние - добре капитализирана и ликвидна. Банкирането в България е все още в етап на развитие, като ние сме много по-близо до традиционното банкиране -



**ПЕТЯ ДИМИТРОВА**

е главен изпълнителен директор и председател на Управителния съвет на Пощенска банка, където работи от 2003 г. като главен финансов директор на осемте дъщерни компании на „Юробанк И Еф Джи Груп“ в България. Притежава редица професионални квалификации във Великобритания, Гърция, Холандия, Белгия, САЩ и България. Председател е на Комитета за икономическа политика на Асоциацията на банките в България.

отпускане на кредити и събиране на депозити, което ни спести много от проблемите на западните банки по време на кризата. Валутният борг също допринася за тази стабилност и сигурност, които са характерни за системата. Разбира се, има и слаби страни - стагниращата икономика води до слабо търсене на кредити, ниска доходност, ограничени приходи. За да раздвижим кредитирането, трябва да има раздвижване на икономиката. Много се надявам скоро да видим положителни сигнали в тази посока.

- **Икономиката и банките са**

**като скачени съдове и кое според вас би съдействало отново да настъпи период на икономическо оживление и на кредитна експанзия?**

- Аналогът, който направихте със скачените съдове, е изключително точен. Банките следват развитието на икономиката и кредитна експанзия ще има тогава, когато бизнесът генерира растеж и се появят повече качествени инвестиционни проекти. Тук отново се връщаме към макроикономическата среда, която трябва да насърчава местни и чуждестранни инвестиции



с благоприятна среда за правене на бизнес. Това включва политическа стабилност, сериозни административни реформи, функционираща съдебна система. Необходими са повече инвестиции в инфраструктура, насърчаване на местния бизнес, подпомагане на износа, създаване на нови работни места. Не трябва да забравяме и другия двигател на икономически растеж - потреблението. Мерките за насърчаване на вътрешното търсене, подобни на тези, които виждаме в много западни държави, също са начин за увеличение на brutния вътрешен продукт и създаване на оживление в икономиката. Но всичко това изисква цялото ни общество да се обедини около тази цел и всички заедно да работим в една посока.

#### **- Какъв е вашият отговор на честия упрек за свитото банково кредитиране и за високите лихви и такси по заемите?**

- Не споделям мнението, че банките са виновни за свитото кредитиране. Случващото се в банковата система е отражение на това, което става в икономиката на страната. Когато икономиката буксува, имаме ниски темпове на ръст и спад на инвестициите, това се отразява и на банковото кредитиране. Затова е повече от нормално, когато страната е в криза, търсенето на кредити да бъде по-слабо, тъй като фирмите не са склонни да правят нови инвестиции, а хората да потребяват. Ако има нещо добро в тази картина, то това е ръстът на депозитите, т.е. клиентите ни поверяват парите си, което показва тяхното високо ниво на доверие. През последните няколко години отбелязахме рекордни нива на нарастване на депозитите на граждани и фирми и те вече значително превишават кредитите. Само за последното тримесечие депозитите нараснаха с близо 2 млрд. лв. Банките в България са свръхликвидни и търсят начини да „гласират“ тези пари под формата на кредити. И тук отново стигаме до основния проблем – ако няма стимули за развитие на икономиката, ако няма добри проекти, ако няма вяра в бъдещето, няма как да очакваме клиентите да ойдат и да поискат кредити.

Колкото го лихвите по кредитите – те зависят от пазара, от средата и от риска на кредитополучателите. Ако можехме да се финансираме на нивата, на които се

финансират немските или френските банки, щяхме да предложим на нашите клиенти още по-ниски лихви. Но България все още е извън еврозоната и рисковата премия, която плащаме за финансиране от чужбина, е твърде голяма. Ако я сравним с тази, която плащат банките в Германия, ще видим, че разликата е в пъти по-голяма. И това е така, защото кредитният рейтинг на нашата страна е в долната скала на инвестиционния рейтинг, а този на Германия е възможно най-високият. Въпреки това, ако погледнем статистиката, ще видим, че лихвите по кредитите продължават да намаляват и в много случаи са на по-ниски нива, отколкото преди кризата. Към това трябва да добавим и множеството програми за кредитиране на малки и средни предприятия, при които лихвените равнища са по-ниски от когато и да е било. Нека не забравяме, че таксите, които българските клиенти плащат за банково обслужване, са едни от най-ниските в страните от Европейския съюз и това може да се види от анализите на Европейската централна банка. Може би за публиката остава скрито, но вече са видими първите признаци за възстановяване на търсенето на кредити. Например,



*Стабилността на банковата система трябва да е свещена за всички и не бива да бъде нарушена*



Пощенска банка отчита динамичен ръст в жилищното кредитиране – от над 15% на годишна база, като след пускането на новия ни продукт – Спестовен жилищен кредит, очакваме той да е още по-осезаем. При малките фирми регистрираме 50% повишение на отпуснатите кредити на МСП на годишна база от началото на 2013 г. Имаме и 27% ръст на потреблението с кредитни карти.

#### **- Как ще се отрази на банките либерализирането на банковия ни надзор по европейските правила?**

- Важно уточнение е, че по-скоро говорим за уеднаквяване на регулациите, което е част от процеса на създаване на единен европейски банков надзор. Знаете, че една от главните цели на Европейския съюз е създаването на единен пазар и затова е нормално да вървим в посока на унифициране на правилата, по които се прави бизнес във всички държави членки. Усилено се подготвяме за въвеждането на новите правила, като отчитаме важността на промените. Ще продължим да прилагаме стриктно изискванията, защото това е ключов елемент за запазване на стабилността на системата.

#### **- Какво означава за банките, но и за техните клиенти, променливата част на лихвата да не се определя от УС на кредитната институция, а чрез EURIBOR, LIBOR или друг независим пазарен индекс? Как ще коментирате идеите за промяна на банковото законодателство?**

- Лихвите са и ще продължат да бъдат определяни на пазарен принцип. Искам да напомня, че съгласно закона всяка банка има и публикува на уебстраницата си методология за определяне на своите базови лихвени проценти. В тази методология са ясно разписани принципите, при които този базов лихвен процент се >

# ТЕ ГОВОРЯТ



променя – в зависимост от множество фактори (цената на финансиране, рисковата премия на страната, рисковото тегло на отделните видове кредити, отчисленията за Фонда за гарантиране на влоговете, необходимостта от поддържане на минимални задължителни резерви и др.), които формират цената на ресурса за дадена банка. EURIBOR и LIBOR са индекси, използвани на чуждестранните парични пазари. Българският междубанков пазар използва индекса СОФИБОР, за да определи цената, на която банките се финансират от други български банки, а неговата стойност е много по-висока от тази на EURIBOR. Освен това българският междубанков пазар се използва за краткосрочно, а не за дългосрочно финансиране. Всяко финансиране, което банките получават от чужбина, се осъществява поради изискванията от контрагентите надбавки за риск, а те са значителни за нашата страна, тъй като се взема предвид кредитният рейтинг на страната, рисковата премия (която отчита стабилността на банката) и застраховките за кредитен риск (т.нар. CDS), които за България не са никак ниски. Във всяка една пазарна икономика, каквато е нашата, не може да има друг принцип на определяне на лихвите, всичко друго е популизъм и ще донесе само проблеми за всички.

- „Банките трябва да признават, че има проблем между тях и хората”, призова председателят

на бюджетната комисия Йордан Цонев след социологическо проучване, свързано с изготвянето на антимонополно законодателство. В какво според вас е проблемът?

- Взаимоотношенията между банките и клиентите се гредят върху доверието. За разлика от други страни и бизнеси, българските банки не са били спасявани от държавата, не са ползвали държавна помощ и не са получили дори и един лев на данъкоплатците. Банковият сектор е може би най-прозрачният в икономиката, защото резултатите на банките са публични, те са едни от най-големите данъкоплатци, заплатите се плащат в пълен размер и служителите се осигуряват на реални възнаграждения. Банките правят много инвестиции в икономиката на страната, които създават бизнес за други фирми – в обновяване и поддръжка на клоновата мрежа, закупуване на софтуер и хардуер, аутсорсинг на неспецифични дейности. Секторът е един от най-големите корпоративни дарители и всички банки имат програми за корпоративна социална отговорност. Това се



*Ако няма стимули за развитие на икономиката, ако няма добри проекти, ако няма вяра в бъдещето, няма как да очакваме да има търсене на кредити*



оценява от нашите клиенти, които са депозирали вече над 60 млрд. лв. при нас.

Истината е, че част от тези пари стоят на депозит, защото за тях няма алтернатива. Клиентите не виждат много други възможности за спестяване, а и за инвестиции. Пак ще повторя – ако фирмите виждат перспектива за инвестиции – те ще инвестират, защото за това съществуват. Ако гражданите са уверени в бъдещите си доходи – те ще вземат кредит, за да реализират мечтите си сега. Поради това най-важната задача е да събудим икономиката, да насърчим инвестициите и потреблението, да създадем по-добра среда за бизнес, вместо да има популизъм.

- **Каква е цената на стабилността на българската банкова система?**

- Гарантирането на стабилността на системата е водещ принцип в нашите действия. От една страна, това се постига като държим голяма част от депозитите под формата на минимални задължителни резерви на безлихвени влогове в БНБ и правим годишни отчисления за Фонда за гарантиране на влоговете в България. От друга – като се придържаме към основите на банкирането – събиране на депозити и отпускане на кредити. Защото една стабилна банкова система като нашата играе важна роля на посредник между хората с пари и хората с идеи, което допринася за развитието на икономиката. Българската банкова система има още много да наваксна и поради това не бяхме изкушени да инвестираме в сложни инструменти, което беше причината за началото на кризата в западните държави. Освен това показахме, че добре сме си научили урока от предходната криза и заделихме достатъчно резерви, за да се справим с лошите кредити и да не допуснем повторение на сценариите от 1995-1996 г. Наша отговорност е да пазим парите на вложителите и поради това не одобряваме никакви спекулации, които биха могли да застрашат стабилността на системата. Защото, както казахте – банковата система и икономиката са скачени съдове и ако нещо се случи с банковата система, това ще се усети особено болезнено в цялата икономика. Стабилността на системата трябва да е свещена за всички и не трябва да се допусне да бъде нарушена.



\* Тя е меркантилна



**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



\* Пристрастена към печалба



Оливер Ръогл:

## Кредитирането е

**Банковият сектор е добре капитализиран и нивото на необслужваните заеми не би могло да го дестабилизира**



### ОЛИВЕР РЪОГЛ

е председател на УС и главен изпълнителен директор на Райфайзенбанк - България. Той работи за групата Райфайзен Банк Интернешънъл (РБИ) от 1991 г. През 2001 г. става член на управителния съвет на дъщерната банка на РБИ в Сърбия, а от ноември 2005 г. е неин главен изпълнителен директор. Под негово ръководство тя е била отличавана многократно с престижни международни и национални награди.



— **осподин Ръогл, в какъв етап се намира българската банкова система в момента и кои са силните и слабите страни на сегашната ситуация?**

- Банковата система в България е стабилна, добре капитализирана, с високо ниво на ликвидност и добър надзор от страна на централната банка. Пазарът е висококонкурентен - тук има много банки. Същевременно пазарът е малък, което води до силна надпревара помежду им. Друга характерна черта на банковия сектор в страната е относително високият дял на необслужваните кредити - един от най-високите в региона. Секторът обаче е добре капитализиран, със стабилна капиталова база и нивото на необслужваните заеми не би могло да го дестабилизира.

- **Икономиката и банките са като скачени съдове и кое според вас би съдействало отново да настъпи период на икономическо оживление и на кредитна експанзия?**

- През следващите месеци не се очаква промяна на тенденциите. Според прогнозите на анали-

заторите от Raiffeisen Research растежът на БВП в България за 2014 г. ще бъде 2%. Тази оценка се базира на възстановяване на растежа в еврозоната, което ще доведе до увеличаване на износа на България за тези страни. Така износот ще бъде главният двигател

на растежа в страната. За да има съживяване на кредитирането, е необходимо подобрене както по отношение на качеството, така и на количеството на кредитите. От една страна, търсенето на кредити е ниско, както и нивото на инвестиции. Като цяло доверието в икономиката все още е на ниски нива, поради което и корпоративните клиенти, и домакинствата не са активни в търсенето на заеми.

- **Какъв е вашият отговор на честия упрек за свитото банково кредитиране и за високите лихви и такси по заемите?**

- Кредитирането отразява икономическата ситуация в България и Европа. Както вече посочих, високото ниво на необслужвани заеми затруднява допълнително банките, като влияе върху нивото

”

*Доверието в икономиката все още е ниско, затова няма активност в търсенето на заеми*

“

# ОГЛЕДАЛО НА ИКОНОМИКАТА

на риска и обемите на кредитиране. Колкото до лихвените нива, те са по-ниски в сравнение с предходните години, както е в някои съседни страни.

**- Как ще се отрази на банките либерализирането на банковия надзор по европейските правила?**

- Банковият надзор в България е доказал ефективността си чрез активната си политика и не очаквам, че ще настъпят сериозни промени в него.

**- Какво означава за банките, но и за техните клиенти, променливата част на лихвата да не се определя от УС на кредитната институция, а чрез EURIBOR, LIBOR или друг независим пазарен индекс? Как ще коментирате идеите за промяна на банковото законодателство?**

- Райфайзенбанк отдавна формира лихвите на база пазарен индекс плюс надбавка – съответно EURIBOR за кредити в евро и SOFIBOR за кредити в лева. Що се отнася до идеите за промяна в законодателството – все още не съм ги виждал и не бих искал да ги коментирам.

**- В каква посока (не) очаквате да са промените при управлението на кредитите?**

- Ще продължим да бъдем активни в кредитиране на всички сегменти – индивидуални клиенти и домакинствата, големите корпоративни клиенти и малките и средните предприятия, но ще запазим консервативния си подход при отпускането на кредити.

**- „Банките трябва да признаят, че има проблем между тях и хората”, призова председателят на бюджетната комисия Йордан Цонев след социологическо проучване, свързано с изготвянето на антимонополно законодателство. В какво според вас е проблемът?**

- Защитата на потребите-

”

*Растежът на БВП в България за 2014 г. ще бъде 2%, сочат прогнозите на анализаторите от Raiffeisen Research*

“

лите е важна. В много страни през последните години тя беше подобрена, тъй като в практиката съществуват и начини за злоупотреби спрямо тях. От сравнително кратко време съм в България и мнението ми е, че няма сериозен проблем между банката и нейни-

те клиенти, тук защитата на потребителите е доста висока и по-скоро злоупотребите са рядко явление. Най-големият проблем между банките и потребителите в страните от ЦИЕ е свързан със заемите в швейцарски франкове, които за щастие не стои пред България.

**- Каква е цената на стабилността на българската банкова система?**

- Цената на стабилността на банковата ни система е да не следваме сляпо всички международни тенденции и продукти. Бих искал отново да посоча като пример ситуацията със заемите в швейцарски франкове в други страни – ограничението от страна на БНБ, което беше наложено в България за отпускането им преди години, имаше много добър ефект. **И**



Най-големият проблем между банките и потребителите в страните от ЦИЕ е свързан със заемите в швейцарски франкове, които за щастие не стои пред България

# Димо Спасов: ББР ще играе ключова роля за развитие на икономиката

**Голямата ни амбиция е да стартираме фонд за капиталови инвестиции, с който да подпомагаме фирмите чрез дялово участие, казва новият главен изпълнителен директор на банката**



**-н Спасов, какво е да сте начело на ББР?**

- За мен това е огромна отговорност на първо място заради големите очаквания, с които правителството и обществото са натоварили ББР. Разбира се, това е и лично предизвикателство, особено когато на банката се разчита да се превърне в движеща сила при финансирането на бизнеса в страната.

**- Ще правите ли промени в дейността на банката и какви са основните ви приоритети за 2014 г.?**

- Фокусирали сме се изцяло върху това ББР да се превърне в истинска банка за развитие, тъй като до момента тя работи по-скоро като търговска банка. Подготвяме нова стратегия, която ще бъде предоставена за одобрение на правителството. Тя ще бъде в синхрон с другите мерки на управляващите за подобряване на икономическата среда и за съживяване на бизнеса.

Акцентът ще бъде поставен върху подкрепата на микро, малки и средни фирми и на стартиращи компании. Целта ни е да се превърнем в естествен партньор за бизнеса, не само в частта предоставяне на финансиране, но и като търсен консултант за новите компании. Голямата

ни амбиция е да стартираме фонд за капиталови инвестиции, с който да подпомагаме фирмите и чрез дялово участие. Вярваме, че това ще бъде голяма стъпка в превръщането ни в пълноценна банка за развитие.

**- Стартирахте програма за отпускане на кредити за бизнеса. Има ли търсене?**

- Това са първите продукти от изцяло нов тип, с които се опитваме да облекчим условията за кредитиране на микро, малките и средните фирми. Вече отпуснахме първия кредит при новите условия. Освен фиксираната лихва за целия период на кредита от 6%, сме предвидили и по-голям гратисен период. Програмата е насочена и към стартиращи фирми – тези, които са най-рискови за финансиране от търговските банки. Следващият продукт с облекчени условия ще бъде насочен към компаниите в сферата

## ВИЗИТКА

**Димо Спасов е главен изпълнителен директор на Българската банка за развитие. Магистър по специалността „Финанси“ от УНСС и „Финанси и капиталови пазари“ от университета „Пантеон-Ассас“ в Париж. Кариерата му преминава през БНБ, TBI Asset Management и Първа инвестиционна банка.**

на експорта.

**- Как върви издаването на гаранции по Програмата за развитие на селските райони (ПРСР), които отпусна НГФ?**

- Гаранционната схема по трите мерки от ПРСР работи успешно, като партньори по нея са ни 14 банки. От пролетта на 2013 г. досега са издадени 219 гаранции на обща стойност 66 млн. лв. по кредити за 83 млн. лв.

Схемата осигурява на бенефициентите улеснен достъп до финансиране с по-малко обезпечение, без такси и комисиони и с възможност за атрактивни лихви.

**- Очаквате ли съживяване на кредитирането през 2014? Каква ще бъде ролята на ББР?**

- ББР ще направи необходимите стъпки, за да увеличи финансирането за малките фирми. Целта ни е да съживим кредитирането и да катализираме пазара на кредитни и експортни продукти. Банката разполага с над 1 млрд. лева, които могат да се влеят в икономиката ни и да се усети ефект за бизнеса. Очаквам търсенето на бизнес кредити през следващата година да започне да се повишава плавно и се надявам, че фирмите ще бъдат по-активни в планирането на нови инвестиции. **И**



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](http://www.dhl.bg/bg/express)

EXCELLENCE. SIMPLY DELIVERED 

**В** „Литекс Моторс“ 19-20-годишни момчета сглобяват автомобилите, с които се возим по българските пътища. Тези млади хора могат да омават в страната и да създават поколения автомобилостроители. Гордост за мен е, че скоро автовозите, които караха в България стари коли от Европа, ще бъдат натоварени с български автомобили за Италия.

**Илия  
Терзиев**





# Мистър и Мисис Икономика 2013



Успехът се дължи не само на познанието и на силата, но най-вече на волята. Да бъдем волеви и достойно да преодоляваме проблемите, които ни предстоят. Други държави покриха много загуби на своите банки, а нашата банкова система не е оцетила българския данъкоплатец, което не е малко.

**Виолина  
Маринова**

фото КРАСИМИР СТОИЧКОВ  
ПЕТЪР ЙОРДАНОВ



Конкурса „Мистър и Мисис Икономика“ трябва да го има заради бизнеса, който устоя на всички кризи, каза организаторът на конкурса Боян Томов



# Звездният час на първите

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Традицията сп. „Икономика“ да връчва своите годишни награди продължава вече 23 години, като същевременно се обновява. Отличията се множат, но в тези трудни за българската икономика времена тяхната стойност нараства. Призове- бяха раздадени в голяма напревара между 33-ма мениджъри и собственици на компании. Оскарите на бизнеса бяха определени с вота на авторитетно жури от 33-ма икономисти, финансисти, ректори на висши учебни заведения и предприемачи, сред които и носители на отличия от предходни години.

И както традицията повелява, и тази година най-успешните получиха статуетка „Рибарят и златната рибка“, дело на Ставри Калинов. Пищната церемония за триумфа на победителите се проведе в Националния исторически музей на 26 ноември,

и тази година тя беше предавана по БНТ, и този път водещи бяха Рагуна Червенова и Спас Кьосев.

## Най-големите награди

„Тази година е юбилейна и щастлива за мен и в нея събрах много бизнес награди. Работя от 18-годишна в ДСК, развивала съм се в крак с всички превратности и промени и съм съдействала за съхраняване на институцията. Радвам се, че съм част от българската банкова система, която е стабилна, за разлика от други банкови системи в Европа. Други държави покриха много загуби на тези банки, а нашата банкова система не е оцетила българския данъкоплатец, което не е малко. Ние сме и най-силно регулираните, но въпреки това се справяме. Ние също търпим трудности в условията на криза, търпим загуби, но се справяме“, бяха думите на главния изпълнителен директор на Банка ДСК Виолина Маринова при получаването на голямата награда „Мисис Икономика

2013“. Приза си оспорваха Гургана Ташкова, управляващ съружнич в „МАРС Армор“, инж. Боряна Манолова, главен изпълнителен директор на „Сименс“, Камелия Славейкиова, изпълнителен директор на „Шел България“ и Димана Страхилова, изпълнителен директор на „Фермер 2000“.

„Тази награда е за българските предприемачи и акционерите от „Литекс Моторс“, които направиха невъзможното да осъществят мечтата на



Членовете на журито имаха нелека задача - да изберат измежду много достойни кандидати



Водещи на събитието по традиция са Спас Късов и Радина Червенова (в специално подготвена за случая рокля на Bridal Fashion)



Бизнес дамата Нели Беширова връчи наградата в сектор „Индустрия“ на Пламен Бобоков от „Приста Ойл“

# В бизнеса

българите да има автомобилно производство. Нашите 19-20-годишни момчета сглобяват автомобилите, с които се возим по българските пътища. Те могат да остават в страната и да създават поколения автомобилостроители. Чест и гордост за мен е, че скоро автовозите, които караха стари коли от Европа за България, ще бъдат натоварени с български автомобили за Италия”, заяви Илия Терзиев, изпълнителен директор на „Литекс Моторс”,

който стана „Мистър Икономика 2013”. Той успя да грабне престижната статуетка „Рибарят и златната рибка” в силна конкуренция с Ивайло Пенчев, съсобственик и изпълнителен директор на Walltopia, Венцислав Чолаков, изпълнителен директор на „Булгартабак холдинг”, Микаел Бризон, генерален директор на „Монтюпе” България, и Пламен Тилев, управляващ директор на SAP Labs България.

Тази година статуетка получи още шестима победители във всяка от останалите категории на конкурса.

## Традицията повелява

„Много наши съмишленици казваха, че в тази икономическа, социална и политическа криза, в която е държавата, не е подходящо време за такава церемония. Наградите „Мистър Икономика” имат 23-годишна традиция и тя не бива да се прекъсва, защото и през тази година българският бизнес устоя и на икономическата криза, и на нера-

ботещата администрация, която през 2013-а смени три правителства”, заяви Боян Томов, изпълнителен директор на „Бранд Медия България”, издател на сп. „Икономика” и организатор на конкурса. Той призова вицепремиера Даниела Бобева да съдейства държавата по-бързо да възстановява задълженията си към фирмите. И изрази надежди през 2014-а да дойде по-добро време за българския бизнес, защото ако икономиката расте, ще се отворят нови работни места и възнагражденията ще са по-големи.

## Оптимистично

Като вицепремиер имам причини да се гордея с българските мениджъри. Смятам, че обществото е в дълг на предприемачите и на мениджърите в България. Направи ми впечатление, че голяма част от номинираните и наградените са завършили български учебни заведения, което означава, че нашата образователна система е способна да подготви добри ръководители, от





Боян Томов (вдясно) връчи приза за корпоративна социална отговорност на директора на „Екопак“ Тодор Бургуджиев



Икономистът Владимир Каролев, част от журито на конкурса, дава специалната награда на Емил Денчовски, директор на „Абати“ АД, за разработен софтуерен продукт - електронно свидетелство за съдимост

които зависи икономическият растеж. В икономическата политика на нашето правителство се поставя акцент върху насърчаването на бизнеса, на предприемаческия дух и на растежа. Това подчерта вицепремиерът по икономическото развитие Даниела Бобева, която връчи наградата „Мистър Икономика“.

Този конкурс показва, че в България има бизнес и много добре работещи компании, смята миналогодишният носител на отличието „Мистър Икономика“ Николай Вълканов, председател на УС на „Минстрой Холдинг“, който връчи наградата на „Мисис Икономика“. Той се позова на някои любопитни факти: За изминалата 2012 г. около 300 компании са направили оборот от 54 млрд. лв. и печалба около 3,5 млрд. лв. Спрямо 2011 г. те имат ръст от 6,5% в оборота и 17% в активите. Същевременно около 1200 малки, но динамични компании, са направили оборот от 20 млрд. лв. и близо 2 млрд. лв. печалба. Това според Вълканов показва, че в България има достойни фирми, които са гръбнак на

икономиката.

## Сделка на годината

Тази година списание „Икономика“ въведе категория „Сделка на годината“. В нея беше отличена сделката за придобиване на Globul и Germanos от страна на норвежкия телеком Telenor Group. Статуетката получи Ясен Гувев, директор корпоративна политика на GLOBUL: „Теленор Груп“ не страда от липса на смелост, иначе не би била компанията, която е. Смелостта ѝ личи от пазарите, на които оперира – тя е в страни като Индия, Пакистан, Бангладеш. Това е седмият по големина в света мобилен оператор с близо 160 млн. клиенти. Тази награда е за над 2400 българи, които показаха, че в България може да се направи компания, за която някой да плати 717 млн. евро.“

## Индустрия

В категорията „Индустрия“ наградата получи Пламен Бобоков, председател на съвета на директорите на „Приста ойл холдинг“: „Бла-

годаря на екипите на „Приста ойл“ и „Монбат“ за тяхната готовност, отзивчивост и упорита работа. Искам да им пожелаая да са все така лоялни към компанията, да са борбени и активни, за да може да успяваме. Благодаря и на инвеститорите в „Монбат“ и бих желал да ги уверя, че доброто тепърва предстои. Бих искал да има повече позитивизъм. „Мистър Икономика“ е позитивна проява и трябва да търсим повече такива събития, които да мотивират нашата нация.“

## Финанси

За принос в развитието на финансовия сектор беше отличена Цветанка Крумова, член на Управителния съвет и изпълнителен директор на ЗАД „Армеец“: За мен е огромно удоволствие, че получавам това отличие, най-вече защото всички претенденти са изключително достойни за нея. Вярвам, че когато животът ти дава нещо повече, той изисква нещо повече от теб. Това са думи на 35-ия президент на САЩ Джон



Шефът на „Уникредит Булбанк“ Левон Хампарцумян и миналогодишният носител на приза „Мистър Икономика“ Николай Вълканов, които са членове на журито, споделят впечатления със Стоян Сталев

Орлин Павлов помогна за доброто настроение по време на церемонията





Адвокат Биляна Тончева бе отличена със специална награда за работата си с компании и общини по проекти за енергийна ефективност. Приза ѝ връчи кметът на Стара Загора Живко Тодоров

Кенеди. Икономиката не е самотно занимание и аз благодаря на всички мои колеги и партньори, благодаря специално на екипа на ЗАД „Армеец“.

## Технологии

В сектор „Информационни и комуникационни технологии“ приз получи Анри Леви, изпълнителен директор на „Фагата“. От негово име наградата прие Йордан Стоилов, един от експертите в технологичната компания.

Независимо че и тази вечер кризата се споменава, това е браншът, който се развива с двуцифрен ръст, който носи висока добавена стойност и който сумя да се издигне до европейските и световните стандарти като професионализъм и добри управленски практики. Това е секторът, чрез който бизнесът успява да повиши своята конкурентоспособност. Той формира новата икономика на България и към него са отправени много погледи и очаквания, посочи изпълнителният директор на „ТехноЛогика“ Огнян Траянов, миналогодишният носител



Иван Костадинов, генерален директор на „НИС Петрол“ ЕООД, получи специална награда за успешното пазарно навлизане на веригата бензиностанции „Газпром“

на наградата. Негова бе честта да съобщи името на победителя в тази категория.

## Услуги

Валери Мектупчиян, изпълнителен директор на куриерската фирма „Спиди“ АД, беше награден в категорията „Услуги“. Специалното пожелание на г-н Мектупчиян към неговите 1200 служители е, след като са хванали златната рибка, да внимават какво си пожелават. „Явно става нещо интересно в нашата гържава, тъй като за пръв път от 15 години насам на ректор на университета се дава възможност да връчи награда. Това показва, че нещо се променя“, констатира Григорий Вазов, ректор на Висшето училище по застраховане и финанси, който връчи приза.

## Социалната отговорност на бизнеса

За първи път през тази година сп. „Икономика“ и икономическият портал Ecomotic.bg връчиха награда за корпоративна социална отговорност (КСО). В нея не гласува журито на конкурса, а потребителите на сайта. Претенденти за отличието бяха 60 компании, наградата обаче отиде при компания, която залага на разделното събиране на отпадъци. Читателите избраха „Екопак България“ АД чрез онлайн гласуване на интернет страницата на конкурса. Призът беше връчен на Тодор Бургузжиев, изпълнителен директор на дружеството: „Все повече компании работят и правят всичко необходимо, за да достигнат високите нива

на корпоративната социална отговорност, която е много необходима. В тази зала са хората, които може да дадат тласък на българската икономика. Само чрез общи усилия и действия в сферата на КСО България ще отиде на друго ниво.“

## Специалните награди

Специалната награда „За стабилен партньор на бизнеса“ бе присъдена на адвокат Биляна Тончева, която е консултант на над 50 водещи предприятия и на общини при изготвянето на оценка за енергийна ефективност. Наградата за успешно пазарно навлизане получи генералният директор на компанията „НИС Петрол“ ЕООД Иван Костадинов, която влезе на пазара с летищ старт. Тя планува да инвестира над 150 млн. лв. в търговията на дребно с горива в бензиностанции „Газпром“. Грамота за специален продукт в областта на софтуера получи изпълнителният директор на „Абами“ АД Емил Денчовски – за проектите за електронно преброяване на населението и за електронно свидетелство за съдимост.

## С добро настроение

И тази година наградите „Мистър и Мисис Икономика“ се радваха на силен интерес и красивата церемония събра много гости сред съкровищата на България в Националния исторически музей, а зрителите на БНТ имаха възможност да я проследят чрез малкия екран. За доброто настроение се погрижиха Орлин Павлов и Живко Петров, които са популярни имена от българския шоу бизнес.

Наградите на сп. „Икономика“ са просто един стимул българските предприемачи и мениджъри да работят зряво и през 2014 г. И най-голямата награда за тяхното усърдие ще е, ако българската икономика уверено тръгне нагоре.



Вицепремиерът Даниела Бобева и собственикът на „Приста ойл“ Пламен Бобоков (вдясно) обсъждат икономическия климат

**В годината на своя юбилей Виолина Маринова получи голямата награда „Мисис Икономика“. Тя е председател на УС и главен изпълнителен директор на Банка ДСК. Виолина Маринова има повече от 40 години опит в банковото дело и то изцяло в Банка ДСК.**

Този година за мен е щастлива, тъй като чествам своя юбилей. Когато човек навършва кръгла годишнина, хората се обръщат към него, за да видят какви постижения има той в своята кариера. При мен е твърде просто – започнах на 18 г. и достигнах до този пост в Банка ДСК с упоритост и труд, като минах през много предизвикателства. Винаги съм обичала новостите, защото като всеки млад човек, особено в годините, когато бях ръководител на по-ниска позиция, съм се стремела да постигна нещо повече. Успехите най-често се дължат на някакво новаторство. В галечните години, когато започнах работа, в банките преобладаваше ръчният труд, а служителите бяха предимно жени, обикновено само ръководителят беше мъж. Бях много радостна, когато през 1980 г. в клона, който ръководех, внедрих информационна система. Това беше

**революционно събитие**

за онези години. По-възрастните колеги обаче предричаха пълен крах, но вместо това започна внедряване на системата в групи клонове. После продължих развитието си в централното управление на банката, като първоначално през 1996 г. станах зам.-председател. През

Виолина Маринова:

# От нешлифован диамант Банка ДСК стана изящно бижу

**Банковата система е трансмисия на българската икономика**



1998 г. ДСК беше трансформирана в търговска банка, подчинявайки се на новото банково законодателство. В краткия срок от 6 месеца финансовата институция трябваше да се приведе в съответствие с всички регулации на БНБ, което не беше никак лесно. Това беше огромно предизвикателство, свързано с много труд. Когато го постигнеш, чувстваш огромно удовлетворение от успеха. През 2003 г. собственик стана ОТП

Банк. Благодарение на това, че тази финансова институция е много динамична и изисква бързо развитие от своите гъщерни гружества, бяха осъществени над 30 проекта, свързани с трансформацията на ДСК. Така Банка ДСК от нешлифован диамант успя да се превърне в изящно бижу. Сега имаме три пъти по-голям размер на активите и висока ефективност. При нас съотношението



„разходи – приходи“ е 37%, което е ниско не само за българската банкова система. Това означава, че работим ефективно.

Не съм работила нито един ден извън системата на ДСК и това е наистина уникално. Успехът в професията зависи и от колектива, в който попаднеш – изисква се ръководителите да са отворени към младите и да им дават път за развитие. Когато един човек има желание за развитие, не бива на всяка цена да се стреми към по-висока позиция, ако не е убеден, че е готов за нея. Иначе провалът е сигурен. Менеджър, повярвайте, не се става лесно. Може да имаш много теоретични познания, но трябва да се трупа и опит като ръководител – това са взаимоотношения със служители, с клиенти и т.н. Трябва да си комуникативен и отворен към всеки. Искаш ли

### да постигнеш успех

трябва да си дисциплиниран и трудолюбив. Има ли проблеми, трябва да се стремиш да ги решиш, а не да намираш начин да избягаш от тях. Понякога не е никак лесно да стигнеш до вярното решение. За да се предпазиш от грешки, е необходимо да го консултираш и с колежите си. Заедно в екип нещата се решават по-добре, отколкото от сам човек. Банката е трансмисията на икономиката. Моето мнение е, че ако икономиката функционира успешно, то и банковата система ще работи добре. Ако фирмите като наши клиенти се развиват добре, то и банковата система ще е щастлива да си партнира с тях.

Интересът към кредитите в момента е спаднал и това се вижда от ръста по депозитите и от размера на кредитите – в момента ситуацията е такава, че депозитната маса е по-висока и тя е за сметка на кредитирането, което върви с по-бавни темпове. Ако направим по-задълбочен анализ, ще видим, че нивото на потреблението също е спаднало, което показва, че хората потребяват по-малко и предпочитат да

*Не може да  
рисуваме парите  
на вложителите  
и това е основен  
банков постулат,  
който гарантира  
стабилността на  
системата*



спестяват.

Това показва липса на предизвестеност и на яснота какво предстои. Кредити се теглят, когато фирмите и физическите лица имат позитивни очаквания за бъдещето. В далечните години, когато нашата банка имаше добри връзки с германската Sparkasse, ни направи впечатление, че там законите за банките не се променяха дори с една дума в продължение на 100 години. Честите промени на законодателството означават разпадане и непредвидимост. По-скоро трябва да се гържи законодателството да се спазва. Добри или лоши, законите не бива да се нарушават.

Банките са специален търговец и ние набираме средства от едни клиенти, за да ги предоставяме на други. Не може да рисуваме парите на вложителите и това е основен банков постулат, който гарантира стабилността на банковата система. Това не са наши пари, а са средства на клиенти, които очакват да получат лихва. Набираме средства предимно от вътрешните пазари. Това формира цената на ресурса, но не бива да се забравя и рискът. Над 7 млрд. лв. загуби е инкасирила банковата система в България от тази криза, но ние не сме оцелили никого.

Има доста популистки предложения за промени, свързани с банковата система, които няма да доведат до нищо добро. Дискутираме и даваме аргументирана позиция на намеренията за промени. Има клиенти, които

са засегнати от кризата. Според мен те трябва да разговарят с bankerите и да намерят решение, а не да се надяват законодателните решения, пряко заимствани от друга икономическа среда, да са тяхната панацея. Защото ако законодателството се промени в една или друга посока, може да обремени клиентите с допълнителни разходи и да не се постигне желаното облекчение.

Не сме се съпротивлявали централната банка или законодателите да направят промени в закона, свързани с транспониране на европейското законодателство. Въпрос на дискусия е как точно да се осъществи. Така например приехме и прилагаме евродирективата за потребителските кредити, която със закон беше въведена и в България. Законодателните промени трябва да са в синхрон с европейските изисквания, но е добре преди това да се изследва опитът и на други банки и проблемите, които имат те. Европейските директиви не са еднозначно въведени от всички държави и те трябва внимателно да се прилагат. Добре е да се предвиди до какво би довело въвеждането им, а не да се мисли от днес за днес. Bankerите са свикнали

### да гледат напред

в обозрим период, защото онова, което направим сега, ще покаже резултат след 2 години. Така например от нас не бива да се очаква да отписваме лошите кредити, тъй като тези пари не са наши.

Не съм оптимист, вече по-скоро съм реалист. Дълго време бях оптимист, но животът промени нагласите ми. Винаги обаче съм държала да работя при ясни правила. Българската икономика си партнира с банките в страната. Някои от фирмите дори в кризата имат успех. Но, за да се разгърне българската икономика и малките и средните компании, които са над 350 хил., да тръгнат нагоре, трябва госта да се поработи. Те трябва да намерят своите ниши. Бързи печалби не бива да се чакат.

Илия Терзиев:

# Ловеч отново е на картата на автомобилостроенето

**Илия Терзиев е „Мистър Икономика 2013“. Изпълнителният директор на „Литекс Моторс“ заслужено грабна това престижно отличие, защото ръководената от него компания осъществи голямата национална мечта България отново да произвежда автомобили. Заводът, изграден в партньорство с китайската Great Wall Motors, започна работа в началото на миналата година край ловешкото с. Баховица.**

Твърде рисково начинание е да произвеждаш автомобили в днешната ситуация на световна криза. Рискът на акционерите и патриотизмът, който вкарахме, е в интересна пропорция – много повече патриотизъм и риск, отколкото чиста икономическа логика. Това обаче се оказа печеливша инвестиция. Хората започват да забелязват нашето българско производство и да се радват на възможността да се качат в кола, произведена от техните деца. Ние имаме силата да накараме екипа да повярва в една идея и да я отстаива. Това, според мен, е разковничето на успеха. Имаме изключително коректни взаимоотношения с нашия партньор от Китай Great Wall Motors. Ние обаче сме абсолютно самостоятелни в решенията си и инвестицията като цяло е българска. Радваме се, че сп. „Икономика“ даде толкова висока оценка на нашите усилия.

## Кадри

започнахме да набираме от четирите области около Ловеч, като влязохме във връзка със средните училища и техните директори, за да осъществим контакт с млади хора,

**Разковничето на успеха е, че екипът от млади хора повярва в идеята, че можем да произвеждаме качествени коли**

които са завършили или предстоеше наскоро да се дипломират. В последните 25 години не сме имали кой знае какви успехи в автомобилостроенето. Спомняме си ловешките москвичи, но там производството на тези автомобили беше приключило с негоден край по чисто икономически причини. Потърсихме дали има кадри от онова време, на които да се опрем, но се оказа, че не са останали. Изградихме завода на зелена поляна и решихме да се обърнем към специалисти, които знаят и могат да правят автомобили. Дълго търсихме в рамките на Европа, но хората, които откликваха на нашите молби, казаха, че може да са само консултанти. Ние обаче се нуждаехме от професионалисти, които имат

## Вяра и жар

но същевременно могат да останат в Ловеч. В този процес една седмица консултация не върши работа, тъй като технологичният цикъл е 24 часа в денонощието и

365 дни в годината. Аз също се учих и разбрах, че автомобилният бизнес е твърде отговорна работа и компромис не може да има. Наехме шестима специалисти, начело с един уникален човек на име Алекс Крамб, който е шотландец по произход, но над 35 г. е работил в Южна Африка за концерн „Нисан“. Той е бил на най-високи постове като мениджър и с него стигнахме до заключението, че ако искаме да създадем система от хора, които да се научат и да спазват правилата в автомобилостроенето, това трябва да са младежи. Той се зае да ги обучи. Един от проблемите на България е, че малцина се наемат да обучат останалите. Избрахме ненаатоварени и необременени с трудови навизи амбициозни млади хора. Инженерните кадри са в категорията на 25-28-годишните. Започнахме обучението на всички кандидати за работа на заводската площадка, преди да бяха монтирани съоръженията. Те сглобяваха една малка кола, за да се научат как заедно могат да направят автомобил. В рамките на 6 месеца тези момчета станаха един изключително ангажиран колектив, който работи заедно

## на една линия с една цел

Дори да решат да следват, продължаваме с тях. Имаме ясни и точни правила, партнираме си с техническите университети на Габрово и София и ще ги подпомогнем, ако желаят да следват. Спазваме правилото за всяка по-висока длъжност с преимущество да се ползват хората, работещи в компанията. И първо на тях им се

”

*Когато си купувате колите на „Литекс Моторс“, давате шанс на вашите деца да останат и да работят тук*

“



дава възможност да заемат тези позиции. Има опасност обучени хора да ни напуснат, но пък в рамките на България няма друг автомобилен завод. В крайна сметка светът е широк и всеки прави своя личен избор.

Това, което ние произвеждаме, са автомобили, създадени от български кадри. Без духа, без знанието и уменията на тези хора, няма да се получи автомобил, който да може да поверим в ръцете на наш клиент. Гарантираме, че в България се правят коли, които са с по-добри характеристики от онова, което сглобяват нашите китайски партньори. Неслучайно нашият завод в последните две години е награден два пъти по ред с най-престижната награда на Great Wall Motors за най-добър асемблиращ завод в системата на китайския автомобилен гигант. Произвеждаме изключително

### изгодни и атрактивни

автомобили, които са идеални за нашите условия. Купувайки си колите на „Литекс Моторс“, хората могат да разчитат, че дават шанс на своите деца да останат и да работят тук. Парите от данъците влизат в българската хазна и се връщат отново при нас под една или друга форма. Колкото повече от нашите коли се продават, толкова повече нови работни места за българи ще се отварят. Автомобилната индустрия е връх на

индустриалната пирамида. Под нея стоят хиляди други хора, които произвеждат възли, агрегати, детайли и т.н. Тези наши автомобили са привлекателни от гледна точка на екстрите и на сигурността, те изцяло отговарят на европейските изисквания. Ако сме патриоти, трябва да изберем българското. Ако искаме да има автомобилна индустрия в България, трябва да разчитаме и на помощта от бъл-

гарското правителство и институциите, каквато подкрепа получават всички наши европейски партньори. Идете в Мюнхен и ще видите, че няма полицейски автомобил, който да не е германски, посетете Швеция, за да се убедите, че там всяка кола на полицията е Volvo. Законите се правят, за да защитят определени цели и ако искаме да има българска икономика, защо да не приемем насърчителни мерки за нея. Законът за обществените поръчки е хармонизиран с европейските изисквания, а в Германия той също е съобразен с тях.

Със специален закон от 1897 г. всички държавни чиновници са били задължени да носят работно облекло, произведено с български материали. Сега от самите себе си ли се страхуваме? Време е да кажем, че можем или че искаме да се научим, ако не знаем. Нас, българите, като че ли ни е страх да не сбъркаме. Не сме ли на дъното?! Къде по-нагоду може да отидем? Трябва да имаме вяра. Когато на българите, които според мен са достатъчно кадърни, някой им даде висока цел, те трябва да тръгнат след нея и да я отстояват заедно. А не в такъв момент половината да кажат: „Не е това нашата цел, ние сме от другата страна.“ Но в годините на прехода не си спомням български премиер да е поставил точна и ясна национална цел. Нека да се съберем и да набележим нещата, които искаме да променим. И ако кажем, че ще го правим, нека това да е посоката и да вървим натам. Не мога да си обясня как може 240 депутати да заглушат икономическия порив на над 7 млн. българи. Може би не сме открили мъничкото, което ни трябва, за да повярваме в себе си. Не сме намерили лидера, който да каже: „Искам да направим тази важна крачка, тръгват ли с мен...“





Пламен Бобоков:

## ТЪРСИМ НОВИ

**Резултатите идват с дългогодишна работа, казва собственикът на „Приста Ойл груп“, носител на награда в категория „Индустрия“ на конкурса „Мистър и Мисис Икономика 2013“**

Братята Пламен и Атанас Бобокови са собственици на „Приста Ойл груп“ - холдингова структура, чийто бизнес се дели на две - акумулаторен в лицето на „Монбат“ и маслен бизнес, в който влизат „Приста Ойл“ и дъщерни компании в редица държави. Част от холдинга е „Стар ойл“, една от най-големите търговски компании в Сре-

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

Цветанка Крумова:

## ВЪРВИМ НАПРЕД ДОРИ В

**Най-важно е да осигурим стабилност за клиентите, казва изпълнителният директор на ЗАД „Армеец“ и носител на награда в категория „Финансов сектор“ на конкурса „Мистър и Мисис Икономика 2013“**

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“, „Интерлийз“ АД, ПФ „Коператор“ АД, ТБ „Кредит Експрес“ АД, била е член на Съвета на директорите на European Reinsurance Brokers Ltd. в Лондон, Великобритания, и на Ти Би Ай Евробонд АД.

АТАНАС ХРИСТОВ

Наградата е изключителна чест и признание за всичко, което съм правила през годините. Тя е оценка за свършената работа и постигнатите резултати, но и голяма отговорност и стимул за нови постижения. Вярвам, че когато животът ти дава нещо повече, изисква да даваш от себе си повече. Приемам приза с огромно удоволствие.

И през настоящата, както и в предходните няколко

години, трябваше да преодолеем много трудности, свързани със състоянието на икономиката. Всички негативни процеси наложиха своя отпечатък върху застрахователния пазар: спад на строителството, намаляване продажбите на нови и на употребявани автомобили, намаляване на покупките на лизинг и свиване на потреблението като цяло. В тази обстановка най-важното както за компанията, която представлявам, така и за пазара като цяло, е да осигурим стабилност и да повишаваме доверието на клиентите си.

За повече от 15 години от създаването на ЗАД „Армеец“ не сме си позволили да отстъпваме нито крачка назад. Надяваме се, че ще

# пазари

АТАНАС ХРИСТОВ

Тази награда е оценка за мен и брат ми, но и за екипите на „Монбат“ и „Приста Ойл Груп“, които положиха неимоверни усилия в тази трудна и превратна година. Това е оценка за упорития труд, а когато има упорит труд, резултатите никога не закъсняват. Благодарен съм за високата оценка, която ни е дадена от журито и от списание „Икономика“. Признанието задължава и се надявам през следващата година да докажем, че сме били достойни за наградата, като подобрим още повече резултатите си.

„Монбат“ продължава своя

невероятен възходящ път. Това е компания, която отчита невероятни резултати. До края на годината нещата ще бъдат все така добри. „Приста Ойл“ от своя страна преживява много тежък период на реструктуриране, за което трябва огромни усилия и много тежка работа. Компанията обаче отново е в добра форма, след тежките последни две години. И двата екипа заслужават признание. Изключително доволен съм.

През следващата година „Монбат“ ще изненада с още по-добри резултати. Всъщност няма да е изненада. Надявам се и „Приста Ойл“ да постигне добри резултати и като цяло групата да се развива и да върви напред. Чака ни страшно много работа.

В международен план нещата не са розови и не трябва да има

отпускане. И „Монбат“, и „Приста Ойл“ са се насочили към нови пазари. Мисля, че правилно сме си направили преценката, всеки от екипите работи упорито и се надявам, че ще постигнем отлични резултати. Трябва да се мисли малко по-смело и да се планира малко по-дългосрочно. Резултатите в никакъв случай не са бързи. Те идват от дългогодишна работа, не само от 2013 г.

Преди години разбрахме колко голямо е значението на развиващите се пазари – като започнем от Близкия изток, Африка, Централна Азия, Русия и груги. Това са пазари, които не чувстват толкова силно кризата, за разлика от Европейския съюз, който все още не може да се измъкне от нея, а и не се знае колко още ще продължи кризата в Общността.

## Трудни периоди

продължим да вървим по този успешен път. Дори в трудни периоди, в които пазарът не расте или върви назад, ние успяваме, малко по малко да вървим напред. И вярвам, че ще успеем да запазим тази традиция и в бъдеще.

Данните към края на месец септември показват, че през 2013 г. правим крачка към подобряване на резултатите. Макар и малка, все пак е крачка напред.

За застрахователния пазар сега е период, в който трябва да се подготви за една сериозна стъпка в своето развитие - въвеждането на директивата „Платежоспособност II“ през 2016 г. Случващото се на застрахователния пазар през следващите две

години ще бъде под знака на това събитие, защото е свързано с преосмисляне на отношението на застрахователните организации към рисковете, които поемат, така че да се осигури повече стабилност и предвидимост на пазара.

Силно се надявам, че икономиката ще тръгне нагоре, ще започне да расте, което ще доведе и до разширяване и ръст на застраховането.

Тайната за успеха на една застрахователна компания в България е резултат от добра организация на дейността, правилната вътрешна и външна комуникация, следването на общи цели от всички, наличието на добри процедури и контрол.



# „Фадата“: Не спираме



Йордан Стоилов, „Фадата“

**Подготвяме млади ИТ специалисти, като ги включваме рамо до рамо с утвърдени експерти в големи международни проекти**

**Д-р Анри Леви, управител на софтуерна компания „Фадата“, получи наградата в категория „Информационни и телекомуникационни технологии“ в конкурса „Мистър и Мисис Икономика 2013“. Тъй като той не успя да присъства на церемонията, на въпросите ни отговори г-н Йордан Стоилов, представител на компанията, който получи и статуетката.**

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

**З**ащо секторът на информационните и комуникационните технологии е областта, която се развива най-добре у нас?

- От една страна, информационните технологии бяха сред приоритетните области на развитие на българската икономика още преди политическите промени в страната в началото на 90-те години, като в ИТ индустрията се правеха сериозни инвестиции. Доказателство за това е стартирането на първите ИТ компании в България още в началото на прехода като „ФАДАТА“ – фирма, създадена от 6-ма преподаватели от Факултета по автоматизация към Техническият университет – София. За щастие, инерцията на развитието на ИТ след прехода не се загуби и България успя за задържи конкурентните си позиции, включително на международните пазари. От друга страна, интелектуалният труд е традиционно високоплатен и това допринесе за двуцифрения дял на

Валери Мектупчиян:

## Тайната на успеха е екипната

**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 дружеството направи и своя дебют на Българската фондова борса.**

АТАНАС ХРИСТОВ

**П**риемам наградата от авторитетния конкурс по-скоро като колективно отличие – за целия мениджърски екип, за всички наши служители и куриери, които с неуморната си работа допринесоха за успеха на „Спиди“ през 2013 г. Наградата е доказателство за успешното реализиране на проектите, на

**2013-а е най-силната година за нас, казва собственикът на „Спиди“, носител на наградата в категория „Услуги“ на конкурса „Мистър и Мисис Икономика 2013“**

които се дължи развитието на компанията през последните години и ни затвърдиха като лидер в бранша. И не на последно място, тя показва, че ние се ползваме с доверието на нашите клиенти, че сме изградили репутация на надежден партньор – това е от изключително значение за нас, а и убеден съм за всеки бизнес в сектора на услугите.

Работата ни е изпълнена с динамика и предизвикателства, но не бих могъл да открия „най-голяма трудност“ в прекия оперативен смисъл. В по-широк смисъл стресът от кризата през последните 5 г. продължава да задушава активността на хората и това със сигурност

забавя развитието на всички ни. Мисля, че е полезно, а и е крайно време да спрем да говорим за „кризата“ и по-активно да се ангажираме с конкретни проекти сега и през следващите няколко години.

Тайната на успеха ни не е тайна – в „Спиди“ разчитаме най-много на екипната работа. Себераздаването на служителите, тяхното професионално и отговорно отношение към задълженията са ключът към успеха.

2013-а е поредната успешна и най-силната година на „Спиди“ от 2009 г. насам. Тя е логичен резултат от всички нови проекти и продукти, които всяка година внедряваме. Най-новият проект, който

# да реинвестираме

износ на ИКТ продукти и услуги. Над 90% от оборота на „ФАДАТА“ се формира от износ на ИТ продукти и услуги на изключително конкурентните международни пазари. Тези пазари определят философията и поведението на нашата компания, на тези пазари успяват само най-добрите.

**- Едно от най-големите предизвикателства за тази сфера е дефицитът на кадри. Как смятате да се справите с подобен проблем?**

- Да, дефицитът на кадри в сферата на ИТ е традиционно и широко дискутиран въпрос. Не мога, обаче, изцяло да се съглася с подобно мнение. От една страна, именно успехът на ИТ индустрията ни е потвърждение за обратното. От друга страна, след базовото образование, което всеки студент получава в университета/института, той неминуемо ще трябва да шлифова своите качества с практиката, което е нормално и би било неадекватно да очакваме всяка компания (при широкия диапазон на услуги и продукти, които се предлагат на международните

пазари, някои от които нишови или даже бутикови) да намери изцяло, формиран на 100% служител. ИТ фирмите винаги ще трябва да инвестират време и усилия в създаването или оформянето на нужните кадри. Проблемът е, че не всички компании си дават сметка за това, като или не инвестират достатъчно в своите служители, или впоследствие не могат да ги задържат и се налага да започнат целия процес отначало.

**- Имате ли амбиции и намерения за академия за кадри?**

- Най-добрата академия за кадри са реалните проекти, в които начеващи ИТ специалисти имат възможността да работят рамо до рамо с вече изяви ИТ експерти, и то по големи международни проекти. Ето това се опитваме да осигурим на нашите по-млади колеги. По-голямата част от тях се възползват от тази възможност и след няколко години те вече са водещи ИТ експерти, както с необходимите знания и опит, така и с необходимото самочувствие.

**- Планирате ли нови инвестиции във или извън България в**

**скоро време?**

- Компанията ни не е спряла да се развива от създаването си до днес като в основата на това развитие са инвестициите. Ежегодно „ФАДАТА“ реинвестира близо 25% от оборота в развитието на продукта ИНСИС, както и в маркетингането и навлизането на нови пазари. Не смятаме да прекратяваме стратегията си, която до този момент показва, че е успешна.

**- Кои са най-големите конкуренти извън България в пазарите, в които оперирате?**

- „ФАДАТА“ към момента оперира на 5 континента. Нашият основен продукт - софтуер за автоматизация на застрахователния бизнес - ИНСИС, има клиенти в Полша, Унгария, Румъния, Сърбия, Русия, Украйна, Казахстан, Азербайджан, Португалия, Етиопия, Мозамбик, Мавриций, Дубай, Абу Даб, Тайланд, Аржентина, Колумбия и др.

Наши конкуренти на тези пазари са големите доставчици на решения за застрахователния бизнес, които в световен мащаб са около 50 компании. Горди сме да отбележим, че „ФАДАТА“ е сред глобалните лидери в този бранш, т.е. сред първите 5 компании по оценка на световно признати анализатори като Gartner и Celent.

## работа

анонсирахме само преди седмица - „Pallet.One“, представлява принципно нова услуга за експресни и икономични палетни доставки в България и Европа. Така нашите настоящи и бъдещи клиенти имат възможност да комбинират своите пакетни и палетни доставки в една професионална система, а това е изключително потенциална ниша. Очакваме тази услуга да има сериозен принос за осъществяване на амбициозните цели, които вече си поставяме за следващите 5 години.

В края на 2012 г. „Спиди“ предприе поредната смела бизнес стъпка, подготвяна в продължение на година, като излезе на фондовата борса и се превърна в първата българска публична куриерска компания.

Благодарение на стабилния ръст на приходите и печалбата, през месец юни 2013 г. „Спиди“ разпредели



брутен дивидент от 4.4 млн. лв., или 2.98 лв. на акция, и по две нови акции за всяка една съществуваща.

Излизането на БФБ е важно за развитието на „Спиди“, защото с това решение дружеството отвори вратите си за нови партньорства, а чрез тях и за нови възможности,

каквито не спираме да търсим през последните 15 г. Убедени сме, че с постоянството и последователната си политика за коректно поведение с инвеститорите изграждаме солидна основа за успех на бъдещите ни планове в България и някои съседни държави.

Очаквам тенденцията за ръст в сектора на услугите да се задържи и през следващите години. Куриерският пазар, в частност, бележи ръст през последните години и аз вярвам, че това е ясна индикация за излизане от икономическата криза. Оптимисти сме за развитието на бизнеса, на куриерския сектор и в частност на „Спиди“.

Бизнес климатът в страната зависи от редица политически фактори и решения. Едва ли има бизнес сектор в България или компания, чиито собственици и служители да не желаят подобряване на средата - върху това винаги има какво още да се работи. В „Спиди“ се гордеем, че през годините не сме били зависими от политическите промени, а икономическите сътресения сме се опитали да използваме като възможности.



## Тодор Бургуджиев: Образователните

**Да предлагаш качествени продукти или услуги с добра цена вече не е достатъчно, бизнесът трябва да има значителен принос в устойчивото развитие на обществото**

От 2010 г. Тодор Бургуджиев е изпълнителен директор на ЕКОПАК България АД – най-голямата организация за оползотворяване на отпадъци от опаковки у нас. Преди това е бил на ръководни позиции в ККХБК България.

ЕКОПАК България получи наградата в категория „Корпоративна социална отговорност“ в конкурса „Мистър и Мисис Икономика 2013“. В нея гласува не журито, а потребителите на сайта [Ecopotic.bg](http://Ecopotic.bg), които избираха измежду 60 български компании.

БОЖИДАРА ИВАНОВА

Първо искам да благодаря на всички, които са гласували за ЕКОПАК и са оценили нашите усилия в областта на корпоративната социална отговорност, както и на списание „Икономика“ за високата чест, която ни оказа. За мен като изпълнителен директор на ЕКОПАК, както и за целия ни екип, това е огромно признание и е още едно доказателство, че работим в правилната посока.

Да предлагаш качествени продукти или услуги с добра цена вече не е достатъчно. Бизнесът трябва да има значителен принос в устойчивото развитие на обществото. Ето защо вече почти десет години за екипа на ЕКОПАК проектите в областта на корпоративната социална отговорност са не само приоритет, но и истинско удоволствие и вдъхновение. Провели сме 11 национални и над 100

Ясен Гувев, директор „Корпоративна политика“, на GLOBUL:

## Залагаме на по-качествени

Придобиването на 100% от Cosmo Bulgaria Mobile EAD (Globul) и Germanos Telecom Bulgaria от норвежката група Telenor за 717 милиона евро бе отличено в категория „Сделка на годината“, която се включи за първи път в конкурса „Мистър и Мисис Икономика 2013“.

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Какво предстои след сделката, разказва Ясен Гувев, директор „Корпоративна политика“ на GLOBUL.

**Ще продължим да развиваме дългосрочната си стратегия за екологична устойчивост и социални инициативи**

На първо място в инвестиционния план на Telenor за GLOBUL стои подмяна на цялата телекомуникационна мрежа на компанията. Това е една изключително сериозна инвестиция, която ще ни помогне да заздравим конкурентната си позиция в условия на нарастващо потребление на мобилен интернет в страната. На следващо място ще се стремим да предоставим най-доброто обслужване на нашите клиенти, а накрая - да превърнем компанията

в най-предпочитания работодател в България. Мога отговорно да заявя, че понастоящем компанията разполага с необходимия финансов ресурс, експертиза и воля за осъществяване на този амбициозен план.

Вярвам, че следвайки този план за развитие на компанията, не само ще стабилизираме позицията си на пазара, но и ще постигнем устойчив ръст. Разчитаме както на богатия опит на Telenor, така и на постигнато-

# Кампании остават ключови в работата ни

локални информационно-образователни кампании, които целят да направят разделното събиране на отпадъци и опазването на природата част от навичките и живота на всяко българско домакинство. Това е нещо изключително трудно и изисква много усилия и инвестиции и най-вече – увереност, че задачата, с която сме се заели, е от полза както за бизнеса, така и за обществото и околната среда.

Смятам, че когато една организация полага усилия, това не остава незабелязано. Най-малкият ни проект, мобилният ни образователен център „3D Екобус“ е обучил повече от 80 000 деца от 438 училища и детски градини в 70 общини.

Използвам възможността да благодаря и на всички наши клиенти – над 1200 български и международни компании, без чиято подкрепа нямаше как да сме толкова успешни. Всички те са отпадъци на каузата, свързана с оползотворяването и рециклирането на отпадъци от

”

*Когато една организация полага усилия, това не остава незабелязано*

“

опаковки, и вярват в това, че с обединени усилия можем да направим България по-чиста и икономиката ни по-силна.

Иновативните информационно-образователни кампании ще продължат да бъдат ключови за работата на ЕКОПАК България. Намеренията ни са през следващите няколко години да продължим да провеждаме такива кампании и дори да разширяваме техния обхват. Естествено, нашите усилия са насочени и към непрекъснато подобряване на теку-

щата ни дейност. Такъв е новият ни проект „Разработване на модел за разделно събиране в малко населено място по метода „от врата на врата“ за квартал Горубляне в Столична община.


Друг изключително важен проект, който се прилага за пръв път в България, е събиране и рециклиране на картонени опаковки за течности, изпълняван съвместно с „Тетра Пак“. Тъй като в България все още тези опаковки не се рециклират, те ще бъдат събирани и транспортирани до най-близкия завод – този в Белград.

Чрез тези инициативи искаме посланията за разделното събиране на отпадъци и опазването на околната среда да достигнат до колкото се може повече българи. Истински вярвам, че младите са тези, които ще постигнат коренна промяна в досегашното отношение към разделното събиране и ще бъдат едно все по-отговорно и загрижено за природата общество.

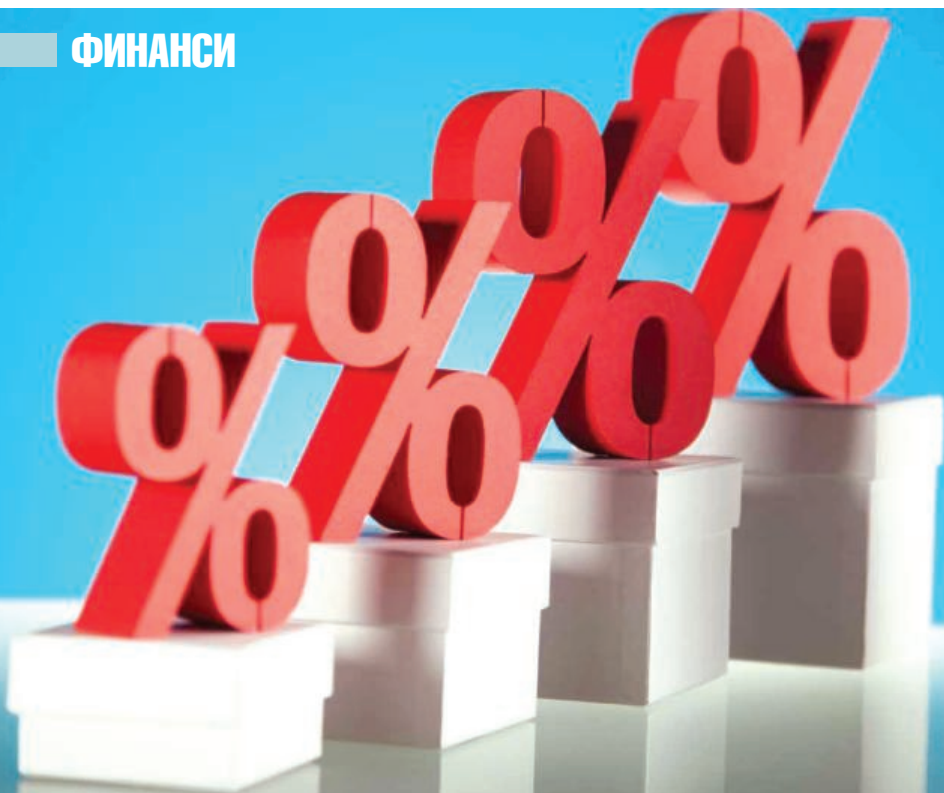
## услуги и обслужване

то от GLOBUL до момента. Ще предоставим по-добро покритие на мрежата и по-бърза скорост за пренос на данни, по-качествени услуги и по-добро обслужване на клиентите си. В допълнение ще предложим атрактивни оферти за покупка на смартфони, за да ги направим по-достъпни за всеки клиент.

Telenor Group е телекомуникационна компания с широко международно присъствие и над 150 милиона клиенти. Като част от нея, GLOBUL може да се възползва от опита и добрите практики на други компании в групата, а в допълнение идват финансовата обезпеченост и стабилност. Освен това,

след 12 години на българския пазар, GLOBUL се разпознава от потребителите не само като водещ телеком, но и като лидер в сферата на корпоративната отговорност. В компанията винаги сме вярвали, че е наш ангажимент да допринесем за развитието на икономиката и обществото като цяло. Затова ще продължим да развиваме дългосрочната си стратегия за екологична устойчивост GLOBUL Green и социалните инициативи, насочени към осигуряването на равен достъп, интеграцията на младежи в неравностойно социално положение, предпазването на децата от рисковете на интернет и редица други. 





**Данъчна реформа  
ще премахне  
социалното  
неравенство, но  
само с нея няма  
да се постигнат  
растеж и  
благосъстояние**

# Време ли е за прогресивни налози

ПЕТЪР ПЕШЕВ,  
ИП „Бул Тренд Брокеридж“

Трябва да загърбим ниските данъчни ставки и плоското данъчно облагане, ако искаме да имаме образцово население, високотехнологична и конкурентна икономика. Ниските данъчни ставки в България трябва да са магнитът за международните капитали. Данъчни норми от 10% върху доходите на физическите лица и 10% върху корпоративните печалби се предполагаше, че ще стимулират не само чуждестранните инвестиции, но и ще накарат местните компании да инвестират и наемат служители. Четири години след началото на кризата чуждестранните инвестиции заобикалят страната, а

заемостта и ниските фирмени инвестиции се превърнаха в проблемните звена на българската икономика.

Албания, България, Македония и Босна и Херцеговина си приличат по въведения плосък данък върху доходите на физическите лица от 10%. Дали е съвпадение, че четирите страни освен с най-ниски данъци са и с ниски доходи, докато гържавите с най-високи данъци върху доходите, като Швеция, Дания, Холандия, Австрия, Белгия и много други богати страни, са въвели прогресивно данъчно облагане и данъчни ставки от над 50% за групите с най-високи доходи? Същите факти могат да се представят и за данък печалба (преобладаващо в богатите страни данък печалба е прогресивен, но с





по-ниски процентни норми спрямо данъка върху доходите).


Българските правителства с лека ръка се отказаха от администрирането на прогресивно данъчно облагане, надявайки се, че с ниските данъци и ниското преразпределение през бюджета частният сектор, посредством невидимата ръка, сам ще свърши необходимото за постигане на изпреварващ икономически растеж и висока заетост. Уви, и пазарът има свойството да се проваля при ефективно алокиране на ресурсите и да създава дефекти, които след това се отстраняват с публични ресурси.

Безспорен факт е, че плоският данък води до нарастване на неравенството на доходите и е несправедлив от социално-икономическа гледна точка. Ниските данъчни норми създават още по-голяма предпоставка за разслоение

на обществото. Да направим допускането, че заето лице А получава 700 лева месечно, докато лице Б получава 7000 лева всеки месец. Доходите и на двете лица са обложени с 10% данък върху доходите, като А заплаща 70 лева месечно данък върху доходите, при 700 лева за Б. Дотук всичко си е справедливо – лице Б работи повече или притежава някакви уникални умения и получава по-голямо възнаграждение, но и плаща по-голям данък. Това е конвенционалната логика на защитниците на плоския данък и то с ниски процентни норми. Прави се допускането, че лицето А е несемейно и че харчи 200 лева месечно за храна, 100 лева за транспорт, 50 лева за облекло, 200 лева за комунални услуги (ток, вода, телефон, интернет, кабелна телевизия) и 80 лева за развлечения и други разходи и спестява 0 лева. Допуска се, че и

лице Б е несемейно, но заради по-високия си социален статус харчи три пъти повече от лице А, или 1890 лева месечно и спестява 4410 лева всеки месец. Оказва се, че А харчи целия си разполагаем доход за тези необходими разходи, докато Б изразходва 30% от нетния си доход, а спестява 70% от него. Лицето А няма възможност да заделя средства за обучение и преквалификация, с които да претендира за по-високо възнаграждение. Лицето А не разполага с пари за почивка и спорт, с които да възстанови работната си сила и да постига по-високи резултати на работното си място. Ситуацията е още по-сложна за работещите с по-ниски доходи от примера със 700-те лева, както и за семейните бюджети. Подобна аналогия може да се направи и за малка фирма А и голяма фирма Б, които са обект на едни и същи данъчни норми.

При въвеждане на прогресивно данъчно облагане на доходите на фирмите и домакинствата ще се създаде нужният инструментариум за намаляване неравенството на доходите в обществото, както ще се генерират и ресурси за провеждане на икономически политики. Няма заместител обаче на ефективно преразпределение през бюджета. Ако с по-високите данъчни ставки се цели закупуването на военни фрегати, ескадрили от изстребители или пък се увеличат механично пенсии и социални плащания, то след няколко години или десетилетия икономиката ще колабира подобно на Гърция и Испания, в които безработицата в момента гони 30%. Ако обаче по-високите приходи в бюджета се трансформират в подкрепа на стартиращия бизнес, в иновации, в по-висок здравен и образователен обществен статус, то догонването на средните за ЕС икономически и социални показатели ще е факт.

Не трябва да се опростяват нещата до степен, че само с данъчна реформа ще се постигне желаният интелигентен растеж и повишаване на благосъстоянието. Слабореформирани системи на съдебната власт, образованието и здравеопазването няма как да бъдат реструктурирани с механично увеличаване на данъците и въвеждане на прогресивното данъчно облагане, но поне правителството ще разполага с по-широк набор от инструменти. 





ЯНА КОЛЕВА

**Б**огатството е за предпочитане пред бедността, но само по финансови причини, казва Уди Алън. Богатите обаче имат своите неприятности, предизвикани също от финансови причини. Правителствата ги гонят да плащат данъци, случва се, както във Франция, да им увеличат налозите, приемат се по-строги правила, с които се цели под лупата на финансовия надзор да попаднат истинските собственици на компании, както и транзакциите, които те правят.

### Ефектът „Депардийо“

Русия заема второ място по броя на разрешенията за постоянно местожителство през последните 20 години, като изпреварва Германия, но отстъпва само на САЩ. След икономическата криза от 2008 г. има рекорд в търсенето на руски паспорти. Не става въпрос само за имигранти от страните от ОНД, традиционно търсещи възможности да получат убежище в страната и да се заселят тук, но също така и за европейците. В Русия има стабилност, а Европа се тресе, коментират руски медиуми. Преместването в Русия и придобиването на гражданство от известния френски актьор Жерар Депардийо предизвика много шум. И

# Иде ли край на данъчния рай

**Очакванията са, че законът за изсветляване на офшорките ще има съмнителен ефект**

даге коз за политическа реклама, която прави удобни интерпретации. Фактът на преместването му в тази „позагрямала“ страна не се дължал само на данъците. Модерна Русия е сред най-стабилните и привлекателни за живеене страни, за разлика от Западна Европа, която преживява един от най-драматичните периоди в своята история след края на Втората световна война, твърди руската преса, позовавайки се на местни изследователи на процеса на глобализацията. Дори в руския младежки сленг се появи неологизмът „експанты“, с който се обозначават преселниците от западните държави, за разлика от гастарбайтерите, които идват в Русия от Общността на независимите държави. Вълната на преселение от Западна Европа в Русия на хора със завидно финансово състояние, предизвикана като бягство от по-високите данъци, бе наречена „ефек-

тът Депардийо“. На него експертите отгават факта, че Франция вече е на трето място по обем на инвестициите в Русия, и това се сочи като лакмус, че руската икономика се развива добре. Оказва се обаче, че под слънцето има галеч по-добри данъчни убежища, в които потъват и много руски капитали.

### Българските потайности

Ако не бяха богатшите, богатството нямаше да гразни никого, твърди майсторът на афоризмите Генадий Малкин. Може би точно тази негова фраза е ключ към отговора защо точно депутатите Йордан Цонев и Делян Пеевски са



Вносител на проектозакон с гръмкото име Закон за икономическите и финансовите взаимоотношения с гружества, регистрирани в юрисдикции с преференциален данъчен режим, и техните действителни собственици. Фактът, че двамата депутати от ДПС тръгнаха на нож срещу задкулисието и се обявиха за изтласкване на офшорния бизнес от българската икономика, не бе посрещнат с охота. Документът дори бе наречен „Закон за защита на нашите“. Едва ли и най-лековерните хранят надежда законът да изкара на светло целия български капитал, намерил тих пристан в офшорните зони, а също и неговите действителни собственици. Едва ли вярват, че с подобен акт ще лъсне цялата икономика за българската приватизация. Този закон едва ли си и поставя подобни цели, след като апетитните хапки от българската икономика бяха приватизирани именно чрез офшорни компании, а после препродавани пак на фирми с офшорна регистрация, зад които стоят неизвестни собственици. Година наред се говореше как офшорки не бива да бъдат допускани до обществените поръчки и това

оставаше глас в пустиня. Но гоуде моментът за закон, който да забрани на фирми с неясни собственици и склонност към избягване на данъци да участват в търгове, приватизационни сделки, концесии, да притежават медии, футболни клубове, застрахователни, пенсионни, инвестиционни фондове и т. н. Дългият списък със забрани включва 20 области - включително хазарт, търговия с оръжие, мобилни услуги, сметосъбиране, ВиК и дейности в енергетиката и търговията с акцизни стоки, изискващи лицензиране. Точно в тези сфери



имената на истинските собственици, печалбите и данъците най-често чезнат в офшорки. Защо ли обаче точно сега настъпва този момент, щом и двамата вносител не крият, че добре познават гебритите на офшорния бизнес, а както се твърди, и от собствен опит.

### Нека бъде светлина

Опитни юристи, чели под лупа предложенията за край на данъчния рай, поясняват, че „дяволът“ е в детайлите и след забраните следват сложно формулирани изключения. Това навежда на мисълта, че гарван гарвану око не вади. Просто в битката за разчистване на територии се ползват инструментите на закона. Така например регулацията няма да засяга фирми, притежаващи лиценз за фонд за дялови инвестиции, инвестиционен фонд или група подобна структура, когато са част от икономическа група, чието гружество майка е местно лице, „за данъчни цели на държава, с която България има влязла в сила спогодба за избягване на двойното данъчно облагане или влязла в сила споразумение за обмен на информация“.

Не е тайна, че в офшорките потъват капитали с нечист произход. Затова икономистът Владимир Каролев дава идея всеки гържавен и общински служител да подписва декларация, която да посочва дали той има сметки, фирми или дялове в чужбина. Според него най-големият теч на пари в политиката е от приватизация и обществен поръчки. Другото голямо перо е даването на подкупи за

назначаване на работа в гържавната администрация, следвани от подкупите към съдебната система. За да не се хванат парите, те или се дават кеш, или се превеждат по анонимни офшорни сметки в чужбина.

### По католици от папата

Да се изготви регистър на собствениците на компании със седалища в офшорни зони, предложи по време на дебатите в парламента шефът на бюджетната комисия и вносител на проектозакона Йордан Цонев. Наличието на такъв регистър щяло да даде яснота кой стои зад офшорните компании. „Информацията ще е полезна и за властите, и за приходната администрация, и за обществото“, аргументира се той. Тези компании правели много сериозни стопански операции и имали големи парични потоци. Така България може да се окаже „по-католик от папата“, и първа да реализира идеята на британския премиер Дейвид Камерън, който наскоро пое ангажимент британското правителство да разработи регистър на всички офшорни компании и действителните им собственици, които оперират на техния пазар.

Засега няма очаквания България да направи регистър, който да послужи за модел на цяла Европа. Нито пък да приеме закон, който да изкара офшорките и техните собственици от удобството на мрака. Едва ли наши политици ще отрежат удобния клон, на който седят. Та само Христо Бисеров ли има офшорни сметки...?



# Чака се оживление в сливанията и придобиванията

**Интересът е най-силен към големите компании в сферата на технологиите, медиите и телекомите, startup индустрията обаче ще раздвижи пазара**



ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Секторът на сливания и придобивания (M&A) е активен през тази година, може би не в размер, какъвто се очаква, но забележими сделки не липсват. Те са породени от продължаващите реструктурирания, при които най-вече чуждестранни инвеститори цялостно реорганизируют стратегията и холдингите си, а съответно и българските поделения. От друга страна, реструктурирането на наши компании също води до някои сделки. Добрата новина е, че има сектори, които продължават да се развиват позитивно и в тях се наблюдава активност в смяната на собствеността, обобщава Росен Иванов, управляващ партньор в Entrea Capital.

Към края на деветмесечието на тази година

## броят на сделките е по-малък

В сравнение със същия период на 2012 г., а обемът им е около 1 млрд. евро, но това не е повод за песимизъм в сектора. Едно от доказателствата, че пазарът на сливания и придобивания крие перспективи, е фактът, че тази есен към екипа на Entrea се присъ-

един дългогодишният управляващ партньор на Raiffeisen Investment в България Ивайло Господинов с още трима негови колеги. Така динамично развиващата се M&A компания вече се ръководи от четирима управляващи партньори и разполага с екип от десет експерти.

Освен активността в сферата на технологии, медиуми и телекоми, агросекторът продължава да е във фокуса на инвеститорите и през тази година имаше няколко интересни

## сделки за земя

Това лято най-големият частен собственик на обработваеми площи у нас – „Ромфарм компани“, придоби фонд „Серес“, в чийто портфейл има над 186 000 декара обработваема земя, а през миналата година купи 180 хил. дека от ликвидиращия се фонд „Еларг“. След като в началото на 2013-а придоби дружеството „Омега агро инвест“ (дотогава свързано с „Винпром Пещера“), в края на октомври третият по големина собственик на земеделски земи в страната „Уинслоу ленд инвест“ влезе като стратегически инвеститор в следващия по размер фонд „Агро финанс“. Не липсват и сделки, свързани с придобиване на земеделски бизнес. Безспорно обаче най-силен потенциал има

секторът на технологиите, като при зараждащите се IT компании в близките години се очаква голяма активност, свързана със сливания и придобивания. Двамата фонда по JEREMIE – Eleven и Launchub, са инвестирали 4,5 млн. евро за една година при общо 21 млн. евро, с които разполагат. Към тях са успели да наберат допълнителен външен ресурс от още близо 4.5 млн. евро. „Нашият фонд привлече приблизително 2 млн. евро над тези, които сме вложили, и този капитал ще расте, тъй като компаниите натрупват опит и стават атрактивни за последващи инвеститори. Затова процентът на привлечените средства ще нараства. Очаквам

## след 3 до 5 години да тръгнат продажбите

на компании, като към някои от фирмите, които са по-напред в развитието си, ще има и по-скорошен интерес“, посочва Ивайло Симов, партньор в Eleven. До края на годината броят на стартопите в акселератора Eleven ще стане около 55. Управляващите този фонд имат индикации, че на внимание ще се радват фирми, които са в специфична ниша, и ако в тази ниша има водещ играч, който види в нея сериозен потенциал, ще я



Иванов.

Телекомуникации, технологии и медии – в този бизнес са най-големите сделки на пазара на сливания и придобивания през 2013 г. Пазарът е тесен и сделките не са толкова много, за да се говори за тенденции по отношение на телекомите или на групи индустрии.

### Сделката за „Нетинфо“

тъй като дигиталният пазар в България е малък и е нужен мащаб, за да може да се правят иновации със същата скорост, с която се развиват международните дигитални компании като „Фейсбук“ и „Гугъл“. Като се има предвид размерът на онлайн рекламния пазар, подобен мащаб може да се постигне от консолидиран играч“, разказва основателят на DarikWeb Христо Христов. В „Дарик нюз“ преценяват, че ако искат да се развиват в онлайн пространството, трябва

### да станат най-големите

купи. Според Симов стартирацията бизнес е интересен откъм екипи, тъй като те имат доста добри технически умения и възможности да развиват продукти. Понякога се придобиват компании именно заради екипите, които стоят зад тях, тъй като днес има дефицит за качествен човешки ресурс, напомня Симов.

Всяка година у нас стават от една до три големи сделки. Eleven и Launchub предизвикват оживление в сегмента на малките компании. И

### посредата има голяма празнота

Очаква се раздвижване, след като по JEREMIE заработят и другите два инструмента - фондът, финансиращ компании в етап на растеж, и мецанин фондът.

Малка гържава сме и пазарът е малък, но и на него се случват важни неща. Големите фондове гледат и към този регион и той влиза в „радара“ на инвеститорите. Очаква се в скоро време отново да има наистина забележими сделки. Има подотрасли, към които се ориентират стратегически инвеститори. Някои сектори са доминирани от водещи местни компании, които също може да са атрактивни за придобиване, твърди Росен

- най-голямата онлайн дигитална медия, е емблематична за 2013 г. Към нея първоначалният интерес е от над 10 кандидати и това изглежда доста внушително. Собственикът на Нова телевизия - шведската компания Modern Times Group (MTG) чрез дружеството си в България „Нова бродкастинг груп“ придоби 70% от „Дарик нет“ АД и след финализиране на сделката става собственик на всички сайтове на „Дарик уеб“, както и на една от най-големите дигитални медийни компании в страната – „Нетинфо“. Продажбата стана четири месеца, след като „Дарик нюз“ купи от Sanoma Magazines International групата сайтове на „Нетинфо“.

„За „Дарик нюз“ това беше твърде важен ход в развитието,



тъй като в този технологичен бизнес размерът е от значение. През по-голямата част от процеса по смяната на собствеността на „Нетинфо“ хората на Христо Христов са ангажирани, но стоят по-предпазливо. За тях като евентуален инвеститор фактът, че сделката се забавя, е с позитивен ефект, тъй като дигиталният бизнес има своите специфики - той е базиран на потребителите, които ползват услугата, и на средствата, които може да се получат b2b за нея. Нужно е да предвидят и какво ще е поведението на потребителите. Когато преценяват, че рискът си заслужава, успяват да се споразумеят с продавача Sanoma Magazines International за цената и преговорите приключват за кратък срок. Това е и критичният момент, тъй като се налага почти геноносно да работят с консултантите и адвокатите. „Контактът с продавача е много важен, макар преговорите да са яростни и ожесточени, и е от значение да се запази доброто взаимодействие между страните в сделката. Само така ще се стигне до успешен финал на преговорите“, уверява Христов. Но не спират дотук, а решават да привлекат партньор от медийната област, който е играч от международен мащаб. Когато партньорът

развива дейност на чужди пазари, това е предимство, тъй като той може да осигури излаз и на тях. „Стратегията на различните играчи и усещането на психологията при една сделка, в която има силна конкурентност от страна на потенциалните кандидати, са решаващи. Да улучиш правилния момент и върната посока, но също да имаш необходимата енергия да доведеш преговорите до успешен край” – това според Христо Христов е най-важно при подобна смяна на собствеността. След преструктурирането най-голямата дигитална компания „Дарик нет” ще бъде ребрандирана с ново име, за да бъде разпознаваема навън. На малък пазар като българския границите на възможностите априори са твърде стеснени. Затова Христо Христов търси начин как да прескочи тези ограничения и така стига до разбирането, че това може да стане с привличането на потребители от повече сгържави. Той е готов да последва примера на български компании, които създават и

### продават технологичен продукт навън

„Необходимо е да се инвестира в по-рискови продукти, като същевременно прогължи консолидацията и на вътрешния пазар, тъй като има ниши в дигиталния бизнес, в които компанията не присъства.”

Telenor плати 717 млн. евро за „Глобул” и тази сума наистина впечатлява, както и амбициите на норвежкия собственик да предложи най-добрите услуги на своите клиенти и да подобри позицията на компанията. Знакова сделка тази пролет бе и продажбата на „Макс телеком”. Българският WiMax оператор бе придобит от базирания в Лондон частен инвеститор Даниел Купсин. Той вече е едноличен акционер в компанията, която през 2007 г. първа в Европа изгради мобилна 4G мрежа. „Макс телеком” се преориентира към предлагането на ново поколение телеком услуги от типа Long Term Evolution (LTE). „Ние няма да се конкурираме с 2G и 3G доставчиците, защото LTE



ще гарантира една изключителна услуга по отношение на мобилния интернет и пренос на данни”, уверява Даниел Купсин. Той се надява съвсем скоро „Макс телеком” да пусне новите си услуги.

„Огромен е броят на хората, които имат телефон в джоба си и го използват все повече и повече да се информират. Затова телекомите ще се превърнат в следващите големи медии и те активно ще търсят да придобият дигитални медийни групи, за да осигурят съдържанието, което все повече от потребителите на мобилни услуги търсят”, това прогнозира Стилян Шишков, основател и главен изпълнителен директор на българската дигитална медийна група Sportal Media Group. Според него показателен пример за тази тенденция са сделките на British Telecom в Англия със спортни дигитални медии, с които операторът започна да конкурира медийната група Sky на Острова. По негови уверения Sportal Media Group активно се оглежда както за консолидация на местно и регионално ниво, така и за потенциални партньорства със стратегически играчи.

Бизнесът със сливания и придобивания у нас вече натрупа доста практика и

### не липсва силна конкуренция

Сериозните компании, които водят преговорите на ниво, са 4-5,

но не липсват и самостоятелни консултанти, които опитват да са фактор в подобни сделки.

Все още има и такива, които си представят, че тяхната роля е да срещнат двете страни, те да се споразумеят и да се стигне до сделка. Процесът обаче е сложен, изискват се твърде много познания, умения, търпение и усърдие. Затова работата по сделките става все по-трудна и ако не е налице достатъчно ноу-хау, не може да се правят добри сделки.

Днес купувачите са много по-предпазливи от гледна точка на рисковете. И когато консултантът е от страна на купувача, трябва да му се помогне добре да оцени тези рискове. От страната на продавача, поради трудността да се привличат инвеститори в България в тази среда, основно е необходимостта инвеститорите да бъдат убедени, че рисковете не съществуват или са управляеми. Изискванията на клиентите вече са много по-високи. „Гледаме дългосрочно на пазара, имаме ресурса и търпението да участваме в сделки, които са сложни и до които се стига трудно. Нашият интерес е да имаме доволни клиенти и нерядко сме „убивали” сделка, ако преценим, че тя не е от интерес на клиентите ни. Не правим сделка на всяка цена”, уверява Росен Иванов. В 6-годишната практика на Entrea Capital вече се работи и по вторична продажба, която обаче предстои скоро да се случи. **И**



ProCredit Bank

Част от  
ПроКредит Груп

www.procreditbank.bg

## Производството на Хелиос Милк става по-ефективно със „Зелена инвестиция“ на ПроКредит Банк

ПроКредит Банк отпуска кредити „Зелена инвестиция“ в стремежа си да подкрепя развитието на малките и средните предприятия, максимално съобразено с принципите на устойчивост и опазване на околната среда. ПроКредит Банк предоставя преференциални условия на кредитиране специално на екологично насочения и социално отговорен бизнес, оценявайки всяка инвестиция по специално разработена собствена методология.

Един от примерите за успешно реализиране и внедряване на нови енергийно ефективни технологии в производството е Хелиос Милк. Фирма за производство и търговия на топени и свежи сирена и други млечни продукти, която работи на българския пазар от близо 20 години. Тя е една от малкото производствени фирми за хранителни стоки в бургаския регион. Производствената ѝ база е разположена в промишлената зона на гр. Айтош и предоставя отлични условия за производство.

В последните години Хелиос Милк инвестира в технологии за производство на нови, конкурентни продукти. С годините производителят е изградил добри взаимоотношения както с доставчиците и клиентите си, така и с всички големи търговски вериги. Освен за българския пазар, Хелиос Милк изнася продукцията си и в Румъния.

Асортиментът на Хелиос Милк включва няколко вида топени сирена за мазане, в различни разфасовки, пушени сирена и свежо сирене, което е специален диетичен продукт без мазнини в 4 различни вкуса. Свежото сирене черпи голям успех на румънския пазар, а на българския има малко подобни продукти.

Пред читателите г-н Петко Кацаров, собственик на Хелиос Милк, разказа повече за новите енергийно ефективни подобрения в производството си.

Наскоро реализирахте проект, с който внедрявате ново технологично оборудване. Хелиос Милк инвестира в нови енерго ефективни машини, газокар, парен котел и инсталация. Кое наложи тези инвестиции?

Енергийните източници са скъпи. Това ще бъде тема на разговори и инвестиции от страна на бизнеса оттук нататък. Веднъж, че струва скъпо, и второ, че с всяка икономическа дейност

постоянно натоварваме системата. Източниците на енергия не са неизчерпаеми. Аз все пак съм любител на природата. Всяка събота и неделя ходя на излет. Сигурен съм, че с времето конвенционалният начин за добиване на енергия постепенно ще мине на заден план. Това, че слънцето има достатъчно енергия много повече от нашето потребление, донякъде ми дава спокойствие, че имаме резерв. Технологиите за усвояване и адаптиране на слънчевата енергия, се развиват. Най-ефективният начин за използване на слънчевата енергия е за загряване на вода от слънцето. Затова подготвяме и бизнеса си, като правим тези инвестиции в енергийно ефективни технологии.

### Какви подобрения направихте, за да спестите енергия?

При нас всички процеси се базират на термична преработка. Де факто топлоносителите са топлата вода и парата, които предварително загряваме. С кредит от ПроКредит инсталирахме и нов котел на твърдо гориво и инсталация, която предварително подгрява водата преди постъпване в котела. Така, за да стане пара при постъпване на водата на 50-60 градуса, е необходима доста по-малко енергия.

Нашият котел работи с дървесен чипс или друго твърдо гориво. Има система, която автоматично подава чипса и така оптимизира процеса. Чипсът не се нуждае от допълнителна преработка. Достатъчно е той да бъде с определена влажност, за да гори по-ефективно.

Нашият опит до момента показва, че заменянето на течните енергийни носители с твърди горива е икономически по-ефективно.

За нуждите на производството ни закупихме и автоматична клип машина, вакуумираща машина, хладилно оборудване и газокар, които също са енергийно ефективни и използването им води до намаляване на производствените разходи.

### Как влияе внедряването на тези нови машини на продукцията?

Технологиите за производство на топени сирена в последните 20 години много се промениха. Редовно обменяме опит с партньорите, с които ние работим по отношение на ингридиентите. Това са производители от водещи страни като Чехия, Полша и Германия. Страни с традиции и опит в производството на топени сирена. Нашата идея е да се доближим колкото се може повече

до качеството, което предлагат те. Тъй като суровините тук и в тези страни са различни, ние се опитваме да постигнем ниво, което е максимално близо като вкус и качество до техните топени сирена с наша суровина.

Цялата наша продукция е предназначена за българския пазар. Изнасяме съвсем малка част свежи сирена за Румъния. Това, което ми се иска, е да започнем да продаваме наши топени сирена навън. Това е много трудно, защото вкусът на нашите продукти е традиционен за България, а вкусът на потребителите е различен в чужбина.

Направихме собствена разработка на топено сирене. Стана случайно в резултат на технологична грешка. Получи се интересен продукт, който в последствие разработихме и описахме със съответната технологична документация. Освен топените сирена друг основен дял в производствената ни листа са свежите сирена. Планираме и от следващата година да започнем производството на бяло саламурено сирене.

### Кое е най-важното за качеството на Вашите продукти?

Трябва да си постоянен. В нашия район производството е слабо развито. Когато си в един бранш, имаш и хубави и лоши години. През тези 20 години, откакто Хелиос Милк е на пазара, повечето са били трудни. Казват, че без храните не може. Но, в леката промишленост винаги има голяма конкуренция. Защото с една сравнително малка инвестиция всеки може да произвежда и да ти е конкурент. В нашия бранш трябва да си постоянен и да инвестираш, за да се развиваш.

От кредитите „Зелена инвестиция“ на ПроКредит Банк могат да се възползват както юридически лица, така и еднолични търговци или лица със свободни професии, без секторни и административни ограничения.

Кредити „Зелена инвестиция“ са насочени към клиенти, които имат намерение да инвестират във високо ефективни машини, оборудване, съоръжения или материали, с които да намалят енергопотреблението на производството си, повишат качеството и производствения си капацитет.



Природата.

Инвестиция, която си заслужава.



# Забравената масова приватизация

**Безкасовото раздържавяване се оказва просто една схема за разграбване на предприятията**

Първоначалната идея за масовата приватизация беше добра, но после всичко се изкриви. Дадена беше инициатива всеки да участва индивидуално, а не само чрез приватизационен фонд. Имаше много информация и аз разгледах възможностите за закупуване на акции от предприятия. Със съпруга ми се включихме в търговете, като всеки от нас придоби по 43 акции от „Соди Девня“. Избрахме предприятието, след като се уверихме, че не само е с добри мощности, но има запаси за производството на калцинирана сода за 700 години напред. Междувременно собствеността на предприятието се смени два пъти. За миналата година компанията имаше нетна печалба от около 67 млн. лв. и за разлика от предишни години, когато тя се реинвестираше, беше раздаден дивидент. Дватама получихме по 428 лв. Големият акционер искаше да вземе свежи пари, така и малките като нас имаха възможност да вкусят от плодовете на инвестицията си. През годините имахме предложение да продадем акциите си по 13 деноминирани лева. Отказахме, но много хора се възползваха от подобни оферти. За миналата година приватизационни фондове дават дивидент по 10 ст. на акция, а ние получаваме по близо 10 лв. Ето защо държавата трябва да контролира фондовете. При втората вълна на масовата приватизация си купихме акции от „Агрополихим“, но засега оттам имаме нула лева дивидент – разказва Кремена Камбова от София.

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Онези, които участваха в масовата приватизация, не е късно да си припомнят, че са акционери и да проверят какво се случва с техните акции на предприятието или приватизационен фонд. Първият позитивен сигнал за вас ще е, ако не само пазите депозитарната си разписка, но и предприятието



Много хора не пазят боновите си книжки, или пък дори не си спомнят в кой фонд са инвестирали боновете си

все още съществува, а акциите се търгуват на борсата. Приватизационните фондове бяха преобразувани в холдинги или инвестиционни гружества. Новите им имена и актуални контакти ще намерите на сайта на Комисията за финансов надзор. Ако холдингът или предприятието работят и днес, но не се търгуват на фондовата борса, няма как да разберете цената на акция. В такъв случай може да се надявате на разпределение на дивидент, а може да предложите на груг акционер да купи ценните книжа.

През годините някои от предприятията, например „Кремиковци“,

бяха докарани до фалит. Ако сроковете все още не са изпуснати, притежателят на такива акции може да потърси своя ликвидационен дял от активите на гружеството.

Немалка част от хората вече са забравили в какво точно са инвестирали боновете от масовата приватизация. Някои не само не търсят дивидент, но и не помнят кой приватизационен фонд са избрали. Ако не намерите боновата си книжка или депозитарната разписка, може да се обърнете към лицензиран инвестиционен посредник. Това са специални компании или банки, които срещу 15-20 лв. ще направят справка в Централния депозитар (ЦД). Сумата се оказва поредното финансово препятствие, което отказва хората да се интересуват от акциите си. Депозитарната разписка се издава от гружеството, в което сте акционер, но в случай че не сте си я получили, единственият вариант е да се извади копие от ЦД срещу заплащане. Това обаче става само чрез инвестиционен посредник. При налична депозитарна разписка може да продадете акциите си или да си получите дивидента, ако гружеството не е решило да реинвестира печалбата. Продажбата на книжката на борсата също става с помощта на инвестиционен посредник.

„Когато настъпи срифтът на борсата от 2008-а насам, инвеститорите претърпяха големи загуби. Цените на акциите паднаха много и възможностите за разпределяне на дивидент станаха минимални, а и в



Доц. Веселин Григоров,  
Технически университет – Русе:

# Държавата позволи разграбването на активите

## За масовия участник в масовата приватизация няма съществен финансов резултат

България досега най-често свободните средства се реинвестират. Разпределянето на дивидент от приватизационните фондове не е най-мощната практика у нас и когато го има, той обичайно е в размер между 6 и 10 ст. на акция. Получаването на дивидент не е гарантирано. Дори при много висока печалба на компанията, акционерите може да не получат нищо. Вариант е, ако прецените, че акциите на дадено предприятие, които притежавате, са достатъчно поскъпнали, да ги продадете и да получите доход от тях”, така Иван Стойков, старши анализатор във финансовия портал „Моите пари”, коментира резултата от масовата приватизация.

Ако имате акции на „Булгартабак”, може да се възползвате от високата им цена, която сега е около 100 лв., и да ги изтъргвате. Но има предприятия, чиито акции вървят по 0,40 лв. и едва ли усилията за тяхната реализация си заслужава.

Някои спечелиха много чрез масовата приватизация, но от редовите участници малцина усетиха някакъв финансов резултат. Сега, години след като и този експеримент по български модел приключи, се доказва, че недоверието на повечето българи в нея съвсем не е било безпочвено. Активи за милиарди левове не само бяха харизани, но и в голяма част от случаите бяха поверени в ръцете на хора, които не притежават необходимите умения да ги управляват. Така старата индустриална слава на България безвъзвратно си отиде чрез действието и бездействието на управляващите и на държавните институции. Масовата приватизация се оказа просто една схема за безкасово заграбване на активите.



**Доц. Веселин Григоров бе председател на Асоциацията на пострадалите в масовата приватизация, която в края на 2006 г. преустанови дейност. Той е преподавател в Русенския университет „Ангел Кънчев”, доцент по технология на машиностроенето и доктор на техническите науки.**

”

*Контролът от страна на държавата всъщност е насочен към това да не се допусне разкриването на извършените нарушения*

“

аметта е признак на интелигентността и на мъдростта. Полезно е припомнянето на истината за така наречената масова приватизация, която е едно от значимите събития на „прехода”. Чрез нея стана съществена част от трансформацията на националното богатство. Приватизацията е ключ към разбирането на днешния социално икономически хал на обществото. Ценно е да си дадем сметка за морала и потенциала за развитие, демонстрирани от тази част на бизнес елита, който е свързан с манипулации на приватизацията. Негова и на обслужващата го политическа креатура е заслугата за извратените макроикономически пропорции при разпределянето на добавената стойност от брутният вътрешен продукт и на приносите при осигуряване на приходната част на държавния бюджет. Проблемът не е толкова в бедността, а в „тарикатлъка” на свързаните с приватизацията институции и субекти.

Масовата приватизация има логически обосновано място сред инструментите на икономическия преход от планова към пазарна икономика. В началото на прехода липсваше легитимна среда от

### ГОТОВИ КАПИТАЛИСТИ

Затова чрез процес на приобщаване към масова бизнес игра се провокира интерес за независима преориентация към нова социална роля. За онези, които не проявяват интерес, беше осигурена утешителна компенсация за участието им в създаването на раздържавяваните активи. Социалният интерес бе активиран чрез

възможността за индивидуалното участие в търговете, а търсенето на компенсаторния елемент – чрез участие посредством приватизационни фондове.

В българския вариант този модел на масова приватизация не можа да създаде усещането за справедливо разпределение на благата. И докато при първата вълна беше на ниво имитация, при втората достигна форма, която предпостави появата на мафиотски практики, свързани с организирана кражба при съдействието на управляващи и на държавни институции. Като краен резултат масовата приватизация у нас може да се нарече

### неуспешен обществен експеримент

който не постигна естествената си цел за стимулиране на приобщаването към практиките на пазарната икономика. Освен горчивината на социалната несправедливост, масовата приватизация остави доказателства за използването на непазарни механизми, предпостави условия за нелоялна пазарна среда и осигури насищане на бизнеса с представители, които не могат да се реализират с професионално присъствие в икономиката, а разчитат на политическа протекция и на съдействие от подземния свят.

Положителните резултати от масовата приватизация са с частичен характер и по-скоро са изключения, които осигуриха удовлетворение на минимален брой

участници в масовата приватизация. Специално трябва да се отбележи положителната роля на съда в противодействието на извършените кражби. Трябва да се отбележи приносът на множество районни, окръжни, административни съдии и особено на състава на Върховния административен съд, който прие и съответните тълкувателни решения в подкрепа на пострадалите граждани.

Постигането на естествената цел на масовата приватизация не налагаше организирането ѝ чрез две вълни. Възприетият модел всъщност бе насочен към постигане на други цели, които се илюстрират с посочените вече резултати. Стратегическата идея в случая бе да се организира

### първа вълна на имитация

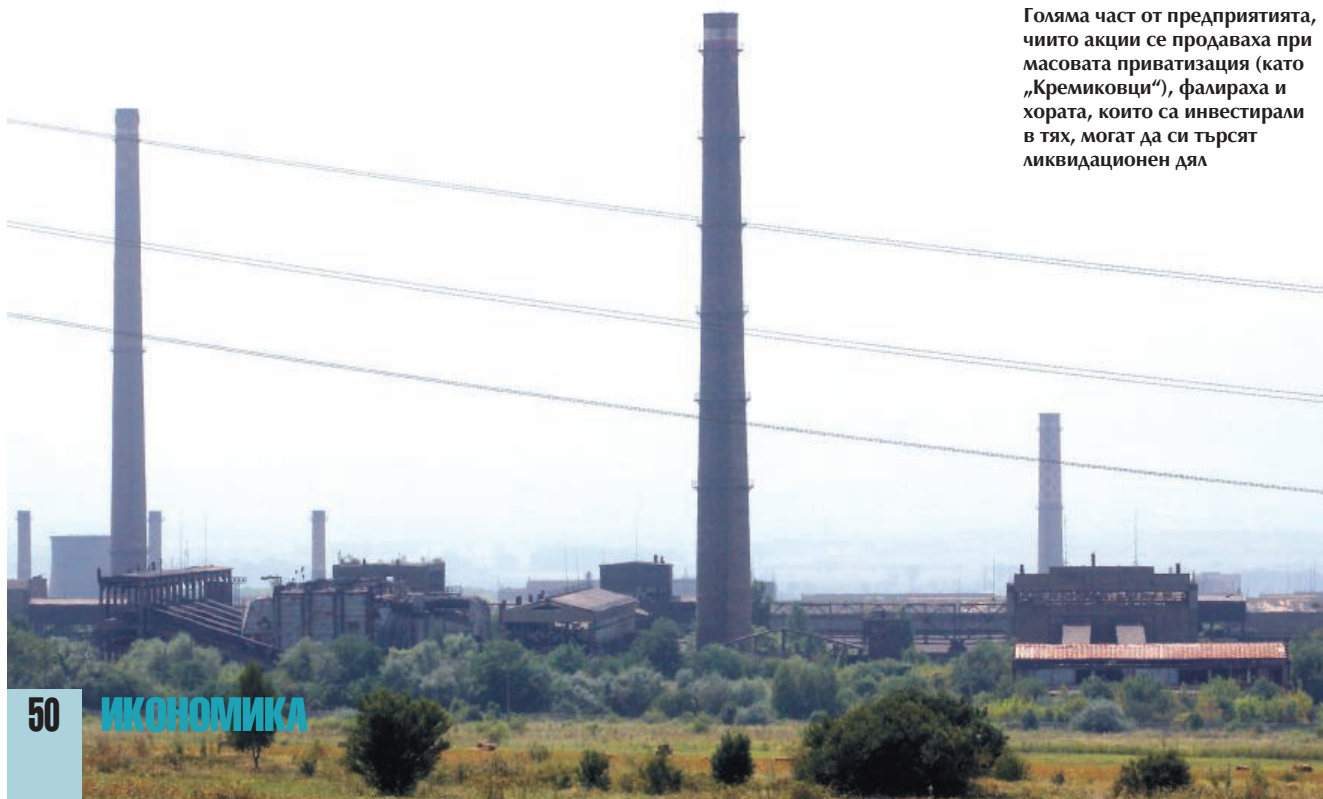
която е параван за извършването при следващата втора вълна. Тази втора вълна имаше цел, която е откровено противоположна на естествената роля на масовата приватизация. Възлово обстоятелство на втората вълна бе елиминиране на независимия характер на масовото участие чрез свързването му с касова добавка, която обезсмисля и обезсърчава интереса на повечето участници, неразполагащи с добавъчни ресурси. След достатъчно дълъг период на безплодно, но платено участие в множество поредни централизиранни търгове, се формира отношение на

безразличие към боновите ресурси, при което се улесни тяхното явно или скрито присвояване. В първия случай инвестиционните бонове се изкупили частично от инвестиционни посредници средно на една трета от номинала, а при втория бяха направо откраднати през есента на 2003 г. В Агенцията за приватизация. Голяма част от инвестиционните бонове останаха неизползвани от гражданите, но няма публично оповестена информация, с която да се дава увереност, че съответните им депозитарни разписки не са били използвани неправомерно в последния момент.

Най-справедливото преминаване на собствеността в частни ръце можеше да се осъществи чрез реална и ефективна касова приватизация, приходите от която да се употребят изключително за възстановяване на пенсионните фондове и тяхното ползване от поколенията, участвали в създаването на раздържавяването материални активи. Затова бяха необходими предприемачи (чуждестранни и местни) и банкова система, която да работи в услуга на населението и на предприемачите.

РМД-тата имаха замисъла да осигурят преминаването и оцеляването на жизнеспособните икономически структури в частни ръце, без да се търси съществен касов ефект при допускането, че в тези случаи са налице поне предприемачите. Положителните реализации на този замисъл са също твърде

Голяма част от предприятията, чиито акции се продаваха при масовата приватизация (като „Кремиковци“), фалираха и хората, които са инвестирани в тях, могат да си търсят ликвидационен дял



Част от някогашните приватизационни фондове бяха трансформирани в холдинги и сега се търгуват на фондовата борса. Някои от тях раздават дивидент, но често той е твърде малък, за да си струва разходите по търсенето му от дребните акционери

малко, защото в повечето случаи мениджърските екипи на приватизираните гържавни предприятия са политически назначения. За тях остана отворена вратата на варианта да доведат до фалит управляваните предприятия с последващата им приватизация чрез РМД. Но РМД-тата, както и масовата приватизация не можаха да осигурят успешен вариант на гражданите за участието им в приватизационния процес.

От масовата приватизация

### спечелиха тарикатите

които реализираха съответните приватизационни схеми в сътрудничество с ангажираните гържавни структури. Реално загубиха всички, които останаха в страната с надеждата да работят и да очакват просперитет в условията на разграбената икономика.

Сред загубилите се откроява групата на пострадалите, чието право на шанс в приватизацията беше накърнено с мащабната кражба на инвестиционните им бонове от 2003 г. в размер на 40-50 милиона бона, а откраднатите ресурси са използвани в разгръщаването на активи с 30 до 50 пъти по-голяма стойност. Много малка част от пострадалите (между 800 – 1000 души) от близо 150 хиляди получила морално удовлетворение след съдебни решения за обезщетяване на претърпяната от тях вреда по курс 1 бон равен на 1 лев.

Тази съдебна практика стана възможна в резултат от дейността на създадената през 2004 г. в Русе Асоциация на пострадалите в масовата приватизация. След стабилизиране на съдебната практика по делата за откраднатите инвестиционни бонове, чиято устойчивост се гарантира от нарочно тъкувателно решение на Върховния административен съд, Асоциация на пострадалите в масовата приватизация е сред малкото неправителствени организации, прекратили дейността си със свое решение поради постигане на поставената цел. Показателен за успеха в дейността на асоциацията е, че и днес продължава издаването на съдебни решения за обезщетяване на пострадали граждани.

Боновете книжки са издавани при



първата вълна на масовата приватизация и записите в тях могат да се ползват като ориентир при търсенето на

### неполучени досега депозитарни разписки

включително и от приватизационни фондове. Ако депозитарните разписки са налице, съхраняването на боновете книжки е безпредметно. Същото се отнася за бонови книжки, в които записът показва прехвърляне на бонове към физически лица или липсата на запис свидетелства за неучастие в първата вълна. Ако са получени депозитарни разписки, това удостоява притежаването на отбелязаните в тях акции. Притежателите на акции трябва сами да решат какво да правят с тази своя собственост. Да ги ползват като източник на доход – в случаите на раздаване на дивиденди, най-често при акции от стабилно работещи предприятия или приватизационни фондове, преобразувани в холдинги или инвестиционни дружества. Да ги включват в инвестиционните си портфейли, ако имат интерес от борсови операции, или да ги предоставят за доверително управление, когато се появят подходящи инвестиционни посредници или инвестиционни дружества. Да ги използват за участие в управлението на търговските дружества чрез гласуване на заседанията на общите им събрания. Да ги предлагат за продажба при котиране на борсата, при предложения от мажоритарните собственици за обратно изкупуване или да реализират извънборсово възмездно прехвърляне. Да ги оставят в наследство и да ги залагат като обезпечения при получаване на кредити.


Наличието на съществен финансов резултат за масовия участник

в масовата приватизация практически липсва за тези от тях, които с индивидуално участие различава да направят преориентация на социалната си роля. Малцина от

### индивидуалните участници

успяха да постигнат успех, като прогадоха в подходящ момент своите акции по цени, които са стотици пъти по-големи от съответния им номинал. Такъв успех с по-малък ефект е налице за осезаема част от участвалите чрез приватизационни фондове, които прогадоха акциите си в тях. Финансовият резултат от дивиденди на приватизационните фондове или от приватизирани акционерни дружества може да се оцени като минимален и със сантиментално значение, което реанимира спомена за участие в създаването на приватизираните активи.

Раздаването на дивиденди от приватизационните фондове е факт за част от тях, като текущия дял на фондовете с такива ангажименти не надвишава една трета от техния брой. В повечето случаи обаче получаването на дивидент е затруднено от бюрократични изисквания, включително и такива, които налагат транспортни разходи, навърлящи размера на дивиденда.

Контролът, осъществяван от гържавата, всъщност е насочен към това да не се допусне разкриването на извършените нарушения или престъпления и на практика да се гарантират условия за безпрепятствено разграбване на активите на националната икономика. Всичко това е правено умишлено чрез органите на Агенцията за приватизация в условията на информирано бездействие на изпълнителната власт, а също и на парламента, който също остана бездеен. 



Бизнесът изпитва глад за специалисти в информационните технологии

# Най-търсените професии

**През бюрата по труда работодателите по-често наемат хора със средна и ниска квалификация, а не кадри за високотехнологичните производства**

Пазарът на труда е едно голямо разминаване между желано и действително. Рагваме се на успеха на IT компаниите, но се оказва, че през бюрата по труда работодателите търсят по-често нискоквалифициран персонал. Повече от десетилетие основната икономическа мантра е свързана с привличането на чуждестранни инвестиции. Но ако погледнем данните за безработицата, ще се убедим как България се нуждае не просто от инвестиции. Реалностите показват, че трябва да се промени фокусът от последните години, когато обявяхме, че търсим инвеститори във високотехнологичните производства. Образованието също трябва да се събуди и да поеме своите нови отговорности. Иначе с Диогенов фенер ще трябва да

се оглеждаме за инвеститори, които създават работни места за най-нискоквалифицирани масови производства, където ние имаме армия от безработни.

## Профилът

на регистрираните в бюрата по труда към момента е следният: преобладават хората без квалификация и специалност, като те са най-вече с основно и по-ниско образование. От тях на възраст над 40 години са 53,9%, а жените без квалификация и специалност са 56,7%. Продължително безработните без квалификация и специалност с регистрация в бюрата по труда над една година са 40,7% от общия брой на неработещите, които са без квалификация и специалност. Броят на безработните с начално и по-ниско образование,

# Шанс за включване

✓ Схемата „Ново работно място“, финансирана по ОП „Развитие на човешките ресурси“, цели да стимулира работодателите да наемат млади безработни до 29-годишна възраст, като се осигурява подкрепа за инвестиционните разходи и разходите за труд, свързани със създаването на нови работни места.

✓ Схема „Вземи живота си в свои ръце“ е насочена към обезкуражените и неактивните. Бенефициенти по схемата са работодатели, неправителствени организации и образователни институции.

✓ Схемата „Квалификационни услуги и насърчаване на заетостта“ финансира обучение за придобиване или повишаване на професионалната квалификация на лица от уязвимите групи с цел тяхното последващо включване в заетост.

✓ Схема „Квалификация и мотивация за конкурентно включване на пазара

на труда“ е за придобиване или повишаване на професионалната квалификация, както и за обучение по ключови компетентности.

✓ Мрежата Европейски услуги за заетост EURES предлага посредничество за работа в рамките на общоевропейския трудов пазар.

✓ Програмата „Изучаване на чужд език – български“ ще подпомага интеграцията на пазара на труда на лицата, получили статут на бежанци или хуманитарен статут.

✓ Мярквата „Гаранция за младежта“ ще се отвори през следващия програмен период 2014-2020 г. Тя е за професионално ориентиране, мотивация, допълнително обучение, заетост, както и активиране на млади хора на възраст между 15- и 24-годишна възраст, които не участват в заетост, образование или обучение.

през есенните месеци безработицата в страната обичайно нараства и равнището ѝ през октомври е 11,2%, или с 0,4 процентни пункта по-високо от септември. Общият брой на регистрираните в Бюрата по труда през октомври 2013 г. е 366 967. Основната причина за увеличаване броя на новорегистрираните безработни е активното освобождаване на заети в сезонните дейности като туризъм, селско стопанство, преработваща промишленост, търговия, строителство. Именно сезонната заетост е факторът, който увеличава значително потока към Бюрата по труда. В областите Бургас, Варна и Добрич, на чиято територия са морските курорти, се наблюдава масова регистрация, след като хотелите опустяха.

## Предвижданията

са през последните два месеца в края на годината броят на регистрираните в Бюрата по труда безработни лица да нарасне, което е характерно за този период от календара поради свитото търсене на работна сила. Очакванията на Агенцията по заетостта са средногодишното равнище на безработица да е около 11,5%. По предварителни данни през ноември и декември на първичния пазар ще започнат работа около 20 хиляди безработни, а в програми и мерки за заетост по Националния план за действие по заетостта ще се включат около 5 хиляди души.

През октомври най-търсени чрез Бюрата по труда са били работниците в шивашкото и текстилното производство - над 1100 места. Интерес за

## наемане на работа

има към провадвачи в магазини, на сергии и пазари – над 870



Стажове и стимули за фирмите, които наемат млади хора, са част от мерките за справяне с младежката безработица

регистрирани в Бюрата по труда през октомври 2013 г., е 103 977, или 28,3% от всички, които чакат да бъдат наети. Процентът на трайно безработните е 46,6%, т.е. близо половината от хората, които не са си направили труда да учат, са нежелани като кадри.

Безработицата в тези времена на продължаваща криза е страшен

бич, но по данни на Агенцията по заетостта равнището на

## регистрираната безработица

в страната средно за десетте месеца на 2013 г. е 11,3 %, при очаквани 12,4% за годината. Цикличността в заетостта сочи, че

предложения. Голямо е търсенето на работници в преработващата промишленост – близо 570 места. Запазват актуалност офертите за готвачи, помощници при приготвяне на храна - 380 места, търсят се сервитьори и бармани за други 240 позиции. Има нужда от работници в добивната промишленост (280 места) и водачи на тежки, леки автомобили и автобуси (над 250 места). В рамките на месец от работодатели са заявени близо 230 места за персонал, осигуряващ защита, 200 места за монтажници, търсят се над 190 ковачи, производители на инструменти и сродни на тях, близо 190 места са за персонал, полагащ здравни грижи за хора и деца, има близо 180 позиции за работници в селското, горското и рибното стопанство. Почти 200 са местата за финансови специалисти. Значителен е и броят на обявените места за преподаватели по общообразователна подготовка в средното образование, в начални и основни училища, в професионалното образование, където и след началото на учебната година стоят отворени над 530 места.

За кои безработни обаче е най-трудно

### да намерят работодател

Това зависи от възрастовата и образователно-квалификационната структура на регистрираните лица с продължителност на престоя на борсата над една година. Към 30 септември т.г. техният брой е 119 844 души. От тях в най-големите групи влизат лицата без професия - 68%, с начално и по-ниско образование - 63% и над 50-годишна възраст – 44%. Младите хора без професионален опит са другата най-уязвима категория на пазара на труда. Затова с цел облекчаване на прехода „От образование към заетост“ Агенция по заетостта предлага различни мерки, насочени към младежите. Сред най-важните дейности са възможностите за включване във висококачествени обучения и стажове, като едновременно с това се осигуряват и

стимули за работодателите да наемат безработните младежи – най-вече чрез субсидии за покриване на разходите за работна заплата и осигуровки, както и предоставяне на подкрепа за оборудване на работното им място. Още по-интересно е, че независимо от професионалния опит на младежите, се прилагат мерки за първоначална подкрепа за стартиране на собствен бизнес от онези от тях, които имат ясна бизнес идея.

Ограничаването на

### високата младежка безработица

и неактивност е изключително важна задача. В отговор на това предизвикателство Националният план за действие по заетостта през 2013 г. включва разнообразни мерки за интегрирането им на пазара на труда. Същевременно се реализира и Национална стратегия за младежта 2010–2020 г. и Национална инициатива „Работа за младите хора в България“ 2012-2013 г. През 2013 г. Агенцията по заетостта предприе редица действия за подобряване на качеството при обслужване на търсещите работа младежи и за подпомагането им при преодоляване на трудностите, които срещат за реализацията си на пазара на труда. В бюрата по труда са създадени специализирани екипи от трудови посредници и психолози за прилагане на най-подходящите подходи към търсещите работа младежи.



Има множество услуги: информиране, консултиране и мотивиране, насочване към включване в обучение и заетост. Те са съобразени с потребностите на различните групи - без професия, с образование, но без трудов опит, рано отпаднали от образователната система, младежи с увреждания и т. н.

### Подходът

В бюрата по труда е съобразен с индивидуалните потребности и желанията на младежите. За всеки, който търси работа, се изготвя индивидуален план за действие. През август т. г. към бюрата по труда бяха създадени ателиета за търсене на работа, към които приоритетно се насочват младежите.

Агенцията по заетостта прави различни опити за преодоляване пасивността сред младите хора, обезсърчени, че ще намерят по-





С края на лятото идва и повишение на безработните, наети преди това сезонно по морето

ходяща работа. През септември в бюрата по труда в областните градове са назначени 28 психолози и 10 мениджъри. Полагат се усилия за професионалната реализация на младежи в неравностойно социално положение, напускащи социалните институции. През 2012 г. в рамките на инициативата на президента „Подкрепи една мечта“ за тяхното подпомагане са създадени екипи на местно ниво. Също така от няколко години агенцията организира и провежда общи и специализирани трудови борси, чиято цел е тези хора да намерят работа чрез осигуряване на пряк контакт и договаряне с работодатели. Каквито и мерки обаче да предприеме Агенцията по заетостта, ако бизнесът и системата на образованието не се включат адекватно, няма как да разчитаме на високи резултати. И тук със страшна


сила важи максимата, че

### сама птичка пролет не прави

Особено когато от една институция се очаква да решава проблеми, генерирани с години в България от самата обществено-икономическа система.

Кои ще са най-търсените професии на близкото бъдеще – това ще зависи от много фактори, но най-значимият е състоянието и развитието на бизнес средата, тъй като бизнесът създава реалните работни места и определя търсенето на определени професионални знания и умения, твърди изпълнителният директор на Агенцията по заетостта Камелия Лозанова. Според нея се наблюдава изключителна динамика в интереса към различни професионални знания и умения, а

в същото време има изоставане на училищата и университетите в подготовката на съответните специалисти. Един от най-бързо развиващите се сектори на икономиката е сферата на информационните и комуникационните технологии. Наблюдава се непрекъснато повишаване на търсенето на специалисти в здравеопазването: лекари, медицински сестри, акушерки, както и професии, свързани с полагането на грижи за хора с определени нужди. Традиционно голям интерес за наемане на кадри има и в търговията, туризма, административните и офис дейности. По данни на Европейския център за професионално обучение през 2020 г. техниците и приложните специалисти ще бъдат най-търсени в ЕС. Тази група обхваща висококвалифицирани професии като приложни специалности във физическите и инженерните науки, науките за живота и здравето, обучение и финанси. „Тези очаквани тенденции отправят ясни сигнали към младите хора и затова ключова роля има ранното професионалното ориентиране още в училищата“, напомня Лозанова. Според нея в момента печелившият модел за работодателите е специалист, който е на „ти“ с технологиите и който владее няколко езика. Ако търсещите работа приемат идеята за „учене през целия живот“ и обогатяват уменията си непрекъснато, резултатът ще бъде добавяне на стойност към труда.

От 1 януари 2014 г. отпадат всички ограничения за работа на български граждани в страните членки на ЕС. Онези, които искат да опитат късмета си в чужбина, да проучат предварително своите права и задължения, свързани с трудово законодателство, данъчно облагане и обществено осигуряване, здравно осигуряване в страната, в която желаят да работят. Работодателите изискват професионален опит, завършено образование и добри езикови познания – обикновено невъзможността на кандидата да комуникира на местния език се явява най-сериозният проблем за получаване на желаната позиция, предупреждават от Агенцията по заетостта. 



БГНЕС

Агенцията по заетостта и тази година организира голяма трудово-информационна борса "Европейски ден на труда" във Варна



# Заедно

**Ролята на учителя е решаваща за по-доброто образование на децата**

ЯНА КОЛЕВА

Няма по-спешен момент от настоящия, в който да се погрижим за осигуряването на качествена образователна подготовка, като се помисли и за децата, които далеч не я постигат. В България става все по-голям делът на подрастващите с изключително ниски знания и умения. Тази група расте лавинообразно, а това рефлектира върху икономиката и върху възможността работодателите да намират квалифицирани кадри. Всичко се замита под килима заради другите спешни проблеми, които изникват всеки ден, но това е бомба с часовников механизъм, предупреждава Евгения Пеева, изпълнителен директор на „Заедно в час“. Ръководената от нея неправителствена организация е създадена през юли 2010 г. с финансовата подкрепа на фондация „Америка за България“. Целта е да се осигури достъп до качествено обучение на деца от общности в социално-икономическо затруднение.

## Едно към едно

## Конкуренцията повишава

Образованието е сфера, пълна с предизвикателства и проблеми, които може да намерят решение. Въпросът е да сме наясно с целите, които искаме да постигнем, и да ги преследваме безотказно. Работата с децата може да окаже много силно въздействие върху цялото общество и същевременно да допринесе потенциалът на икономиката да се развива.

Образованието е пресечна точка както на очакванията на ученици, студенти и техните родители за качествена подготовка, така и на различни интереси

на онези, които са част от системата на образованието, на работодателите, които разчитат на готовия продукт, както и на хората, за които образованието е просто бизнес. Затова е трудно да се правят промени, които да обединят всички заинтересовани страни. Образованието по цял свят е консервативна сфера. Опитът в редица държави е показал, че ако има консенсус, системата на образованието може да се промени за по-малко от шест години, както се е случило в Сингапур, Финландия, Канада, в Шанхай дори. Това е станало благода-

рение на ясно зададените цели, проследяването на напредъка на учениците в натрупаните знания и умения. Искаме ли модерно образование, трябва да има ясно виждане за резултатите, към които се стремим. Нужно е да се приложи цялостен подход като цели, изисквания и начин на преподаване. Учебното съдържание е само един от елементите. Ако искаме децата да знаят повече факти, то учебниците ще са фокусирани върху фактите. Ако държим да развиват повече умения, аналитично мислене, екипна работа, учебните помагала ще



# В ЧАС С ЕВГЕНИЯ ПЕЕВА

Опитът на „Заедно в час“ показва, че ролята на учителя е решаваща за по-доброто образование на децата. Затова фондацията още по-усърдно продължава да привлича мотивирани млади хора, които са готови за период от две години да застанат от другата страна на катедрата. Преподавателите „не откриват топлата вода“, а адаптират и прилагат подхода в работата на международната мрежа Teach For All. В момента тя обединява 32 партньорски организации на 6 континента. Нейната цел е да намери и обучи за учители млади хора, които са амбицирани и мотивирани да вникнат в проблемите на всяко дете, да му помогнат да повярва в себе си и да му представят учебния материал така, че да събудят неговото любопитство.

Наблюденията на „Заедно в час“ показват, че от миноритарни групи, в които не се говори български, до пети клас стигат и ученици, които не могат да четат и пишат.

## Функционалната грамотност

или уменията на децата да мислят, да анализират и да прилагат своите знания в реални житейски



Евгения Пеева е завършила специалността „Икономика, политология и социология“ в Харвардския университет. По време на следването си учредява фондация „Стъпка за България“, която учи на самостоятелен живот и дава професионална подготовка на деца, лишени от родителски грижи. Преди да оглави „Заедно в час“, работи като бизнес консултант в международната компания McKinsey & Company, където съветва водещи фирми и организации в различни сектори – от технология и фармация до индустриална електроника и нестопанска дейност.

ситуации, не е по-маловажна. Последното международно изследване на PISA е направено през 2009 г. Резултатите сочат, че 40% от българските младежи на 15-16-годишна възраст са функционално неграмотни и това се отразява на професионалната им реализация. През декември 2013 г. излизат новите проучвания и ще видим къде в класацията е нашата страна.

Друго изследване на Европейската комисия се фокусира върху младите хора, които не са в процес на образование и на обучение, но и не работят. В момента в България те са наг 21%, същевременно 28% са младите хора до 35 г., които нямат трудова заетост. Най-различни са причините за безработицата, но със сигурност ключова причина за това е образованието, смята Евгения Пеева.

„Заедно в час“ се стреми да покаже, че учителят и училището имат ключова роля за промяната на тези статистики. Не е нужно да се правят големи реформи, ако в училище работят мотивирани преподаватели готови постоянно да се учат, вместо да живеят в крепостните стени на своите класни стаи. Резултатите ще са налице, ако те се стараят всяко дете, което обучават, да постига високи успехи, а не просто високи оценки.

Учителят трябва да направи така, че учениците да си повярват и да гобият убеденост, че образованието може да им осигури >

## Качеството на преподаване

са написани по друг начин. Учебното съдържание наистина е важно, но от съществено значение е подборът на педагогическите кадри и тяхната подготовка да са съобразени с целите на образованието. Добрите преподаватели, независимо как са написани учебниците и пред какви предизвикателства самите те са изправени, чрез креативност и професионализъм успяват да прилагат индивидуален подход в комуникацията с всяко дете.

Може да се поставят високи цели за качествено образование, но ако няма

адекватна оценка на постиженията, те остават само като благопожелание. Във Великобритания са имали проблем с критериите за качеството на преподаване и така се стига до създаването на независим инспекторат, който не е на подчинение на министерството на образованието. Той контролира преподаването и оценява постиженията. Създаването на подобна структура ще е стимул училищата да работят на конкурентен принцип за повишаване на качеството, уверява изпълнителният директор на „Заедно в час“ Евгения Пеева.



Добрият учител намира верния подход

по-добро бъдеще, колкото и семейството им да не е ангажирано в образователния процес. Отговорност на „Заедно в час“ е колкото се може повече млади хора да поемат отговорност за себе си, което минава именно през обучение и натрупване на знания, през изграждането на умения и ценностна система, уверява изпълнителният директор на фондацията.

Организацията помага на учителите да изработят своя ясна визия и цел какво трябва да постигнат в работата със своите ученици. Те първо трябва да диагностицират нивото на знания, умения и нагласи на децата, да прозрат каква е мотивацията им, какви са техните семейства и доколко те ги подкрепят.

### Стъпка по стъпка

младите хора трябва да влязат в крак с изискванията на системата и дори да ги надскочат. Голяма е удовлетвореността, когато някой слаб ученик, който е бил незаинтересован да учи, постигне напредък и започне сам да се стреми към по-високо образование.

В момента по програмата на „Заедно в час“ работят 71 учители в над 40 училища в близо 30 населени места. Те са позиционирани основно в Западна до Централна България. Христо Даново е най-отдалеченото място от София, в което преподава техен кадър.

Предметите са най-разнообразни и са съобразени с квалификацията от висшето образование, което кандидатите имат. Много са специалистите с високи професионални умения, които обаче не отговарят на изискванията в индустрията за назначаването на педагогическите кадри - например икономисти, политолози и социолози. Те нямат директен достъп до преподаване и се изисква по-дълго време да се преквалифицират, за да станат учители. Препоръката на Евгения Пеева е тази Инструкция № 2 на МОН да се преосмисли и да се разшири кръгът на хората, които може да влязат в класната стая, докажат ли компетентност да преподават.

„Заедно в час“ стриктно

### селектира своите кадри

През миналата година едва 7% от кандидатите са получили предложение да сключат договор. Надяват се за учебната 2014/2015 г. да изберат 60 нови учители измежду 1500 кандидати. Всеки, който премине през „ситото“, го чака обучение и допълнителна квалификация, той работи с ментор от бизнес и институционалните партньори на фондацията. Подготовката, която преподавателите получават, им дава солидна база не само да са добри учители, но и да станат успешни мениджъри във и извън образователната сфера.

Те се обучават по международен стандарт, наречен „Преподавай като лидер“. В класната стая съумяват да мотивират всеки ученик да работи активно и да навакса пропуските, които има, а също да се стреми към високи резултати. Те постоянно събират данни за напредъка на всяко дете, после ги анализират с колеги от „Заедно в час“ и набелязват подходи за постигане на целите. Учителите работят на трудов договор в някои от българските училища, но се покриват техните разходи за квартира и пътни разноски, а обученията, през които преминават, също са безплатни за тях. Целта е те изцяло да се фокусират върху своята работа и да са всеотдайни в нея. И най-важно е, че срещат пълна подкрепа, решат ли да потърсят реализация извън училището. Фондацията не пази ревностно своето ноу-хау, а се надява нейният опит да се мултиплицира.

„Заедно в час“ има за задача да постигне цялостна промяна в образователната система. Целта е фондацията да развива своята мрежа за продължителен период от време, но не прекалено дълго. Около 20 години напред е времевият хоризонт, в който организацията трябва да изпълни своята мисия. Дотогава образованието трябва да е стъпило на нови релси. **И**

FALL-WINTER'2013/14

**PARADISE CENTER**

*бул. "Черни връх" 100, София*

**[www.cacharel.bg](http://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. 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**

# Рестрикции блокират

**В** България има сравнително добра материално-техническа база, свързана със събирането на отпадъците. Проблемът с оползотворяването на отпадъците е световен, тъй като природните ресурси се изчерпват и затова „боклукът“ трябва ефективно да се използва като суровина в производствения цикъл. Масово генерираните отпадъци – от електроника, излезли от употреба моторни превозни средства, гуми, акумулатори, масла, може да се каже, че не са добре обхванати от оползотворяването. Усилията трябва да се насочат към тяхното рециклиране. Всичко непотребно обаче в голяма степен се смесва в общия боклук и така повече не може да му се даде втори живот. България работи в тази посока, но не с необходимите темпове. Европейското законодателство е поставило срокове на страната, в които тя трябва да постигне оползотворяване на определен процент от общата маса генерирани отпадъци. Оползотворяването е не само боклукът да се раздели, а и да се преработи гълбочинно. Това обаче са сериозни инвестиции, а в такива направления те съвсем не са безрискови, твърди Михаил Михайлов, съсобственик на „Феникс Инверс“ и член на УС на Българската асоциация по рециклиране (БАР).

Основен мотив, с който бяха аргументирани

## най-спорните разпоредби

в Закона за управление на отпадъците (ЗУО), бе да се спре кражбата на черни и цветни метали. Новият Закон за управление на отпадъците целеше и да се транспонират изисквания на Европейската комисия, но така приет, ЗУО е толкова рестриктивен, че в това отношение няма такъв в цяла Европа.

**Ако до  
13 юли 2014 г.  
нормативната  
уредба не  
се промени,  
бизнесът с  
черни и цветни  
метали ще бъде  
парализиран**

Изискванията според Михайлов са такива, че „лекарството“ убива болния. За да се приведе една площадка към новите стандарти, са нужни големи инвестиции. Успоредно с това се изискват и банкови гаранции, което усложнява ситуацията, и по изчисления на БАР над 22 млн. лв. стоят блокирани, а компаниите плащат и лихви, за да се поддържат в наличност. При нарушения на закона глобите, които юридическите лица трябва да платят, може да стигнат от 30 до 100 хил. лв. и за тях се прилага т.

нар. предварително изпълнение. Тази заплахата е като гамоклев меч над бизнеса, който работи на светло, и е предпоставка той да бъде рекетиран чрез спазването на тези строги правила. По изчисления на БАР рестрикциите са довели до намаляване с около 65% на броя на площадките за събиране на отпадъци от черни и цветни метали. През 2011 г. те са били над 2300, а сега са около 900. Същевременно това води до намаляване на възможността населението, особено в малките населени места, да предава отпа-



# събирането на отпадъци

Рециклирането  
изисква  
огромни  
инвестиции



## Факти

- ✓ „Феникс Инверс“ е създадена преди повече от половин век. Основният предмет на дейност на дружеството е изкупуване, сортиране, заготовка и рециклиране на черни и цветни метали, отпадъци в производствената дейност.
- ✓ Компанията притежава леярна за производство на алуминиеви сплави, произвежда и пречиствателни инсталации за отпадни битови и дъждовни води.
- ✓ От 1998 г. дружеството е частно и е със седалище в гр. Ловеч.
- ✓ „Феникс Инверс“ разполага с добра материално-техническа база. Има открити и закрити складови площи в Ловеч, Стара Загора, Плевен, Троян, Тетевен, Луковит и Свищов.
- ✓ В компанията работят около 150 души.

гъци от черни и цветни метали. Така се стига до сериозни загуби на ресурси до създаване на големи сметища, а и до възраждане на сивия сектор от онези, които не са в състояние да платят банковите гаранции.

„Инвестирал съм твърде много и затова успех и след тези промени да остана на пазара. Но това е нож с две остриета, тъй като големите инвестиции при свит пазар затормозяват въртането на кредитите. Цените на металите на световните пазари се колебаят с твърде големи ам-

плитуди, което рефлектира върху целия бизнес. Като се добавят и рестрикциите, които намалиха броя на площадките, а съответно и възможностите отпадъците да се изкупуват, се получи спад на оборотите с 30-35%”, обяснява Михайлов.

За да спазят изискванията, фирмите от бранша е трябвало да направят инвестиции, които заедно с банковите гаранции възлизат на над 50 млн. лв., показват изчисленията на БАР. Но проблемите не свършват с тези огромни суми, тъй като

вследствие на „високата летва“ намаляват доставчиците, от които по-големите компании може да изкупуват. „Принципът на системата по събиране на отпадъците е „изворче – поточе – рекичка – язовир - океан“. „Феникс Инверс“ е една от големите фирми и

## без малките доставчици

нашият бизнес не може ефективно да съществува. Колкото и моята компания да отговаря на ЗУО, ако няма от кого да купувам, и аз трябва да съкращавам дейност”, коментира Михаил

Михайлов. Данните на БАР сочат, че след влизането в сила на ЗУО са загубени над 7 хил. работни места от свиване на бизнеса и последвалите съкращения.

От 13 юли 2014 г. влиза в сила забраната физически лица да предават възмездно отпадъци. Те трябва да оставят излезлите от употреба битови отпадъци на специални общински площадки, без право да получават възна-граждение за това. „За целта вместо да правят такива инвестиции, общините може да влязат в публично-частно партньорство със съществуващи площадки на бизнеса. Но и на частния бизнес трябва да се позволи гражданите безвъзмездно да оставят метални отпадъци” – предлага Михаил Михайлов. Друго фрапиращо недомислие в ЗУО, което ще създаде проблеми, е изискването за безкасови плащания, независимо от размера на сумите. Има наредба за плащанията, която ясно регламентира какви суми може да се дават в брой, но се получава така, че бизнесът с вторични суровини е изключен и за него се създават специални правила. Собственикът на „Феникс Инверс” напомня за максимата, според която

### Всяка крайност е сестра на ограничеността

В регламента за оползотворяването на отпадъците обаче се въведоха много крайности. Чрез банковите гаранции на бизнеса априори се вмения вина. Чрез тях държавата иска да си гарантира вземанията при евентуални

нарушения, но техният размер трябва да е в разумни граници. Според сега действащото законодателство за всяко разрешение на една фирма, ако тя има площадки на територията на различни районни инспекции по опазване на околната среда, се плащат отделни банковите гаранции в размер на 25 000 лв. за всяка РИОСВ. Държавата непрекъснато слага пречки пред бизнеса и когато той реагира, отказва да го чуе. Накрая по намалените

за това. „Кражбите трябва да се инкриминират и наказанията да са тежки. Ако под презумпция, че се краде, се въведат забрани, в България няма да остане стопански живот”, смята Михайлов.

Бизнесът продължава да настоява нормативната уредба, свързана с управлението на отпадъците, да бъде преразгледана преди влизането в сила от 13 юли 2014 г. на поредните рестрикции, които ще парализират оползотворяването на отпадъците от



Ако под презумпция, че се краде, се въведат забрани, в България няма да остане стопански живот, смята Михаил Михайлов, собственик на „Феникс Инверс“

приходи разбира, че икономиката се свива.

Лайтмотивът на промените в нормативната уредба за оползотворяването на отпадъците е, че се краде много. Проучванията обаче показват, че едва 0,6% от оборота в сектора (за 2012 г. той е над 2 млрд. лв.) е от черни и цветни метали, които са крадени.

### Безспорно има проблем

и трябва да се вземат мерки за превенция срещу кражбите, без обаче да се вини цял един бизнес

черни и цветни метали. Държавата би могла да въведе патентен данък за по-дребните събирачи на отпадъци.

Големите компании по оползотворяването на черни и цветни метали като „Феникс Инверс” вече са направили огромни инвестиции, но срещат сериозни трудности на този рестриктивен пазар, а вече трябва да се борят и с нарастващия сив сектор в търговията със скрап. В тази ситуация няма никакъв стимул за инвестиции и новите вложения за развитие на бизнеса са химера.



**ОБЩИНСКА БАНКА**

Добрите решения!



Жилищен кредит

# Мечтан дом

**Вече не е нужно да чакаш**

Добрите идеи имат нужда от добри решения.

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

Лоялните клиенти  
вече могат да  
се възползват  
от търговските  
отстъпки



Стоян Цветанов

# И през 2014 г. ще инвестираме в модернизация

СТОЯН ЦВЕТАНОВ,  
изпълнителен директор на  
„Топлофикация София“ ЕАД

Топлофикация София разработи своя бизнес план за 2014 г. Предстои одобрението му от Столичен общински съвет, за да може компанията да продължи целенасочените си усилия по изпълнение на трите основни приоритета – политика в работата на екипа вече три години. Приоритет номер едно си остава финансовото стабилизиране и оздравяване на компанията – процес, който неотменно върви с приоритет номер две - технологичното модернизиране на инфраструктурата. Реализирането на тези две цели е в основната на третата - подобряване качеството на об-

служване на нашите клиенти.

## През 2014 г. един от основните акценти

В бизнес плана е инвестиционната програма на Топлофикация София. Единствено чрез изграждането на нови съоръжения за комбинирано производство на електрическа и топлинна енергия може да се ограничи влиянието на постоянно нарастващите цени на използваното гориво - природния газ. Така респективно ще може да се загържи ръстът на цената на топлоенергията в столицата, както и ще се повиши надеждността на услугата. Догодина нашата инвестиционна програма ще бъде на обща стойност над 61 млн. лв.

Собствените средства, които

компанията ще вложи, са в размер на 49,9 млн. лв. Привлечените от Международен фонд „Козлодуй“ средства само за тази година са в размер на 11,2 млн. лв., които ще бъдат използвани за реализацията на 6 проекта. Вече стартира работата по първите три. Предстои реконструкция на 2 енергийни котела в ТЕЦ „София“, модернизация на ТЕЦ „София Изток“ с нова противонадегателна турбина и изграждането на когенериращи инсталации в малките централи „Овча купел 2“ и „Хаджи Димитър“. Ще бъдат пуснати в експлоатация двете нови турбини в ТЕЦ „София“. Първата от тях ще заработи още в края на тази година, а втората - през 2014 г. Двете нови мощности в най-старата централа на столицата ще повишат производителността на компанията с близо 5%. Усилията на екипа ни ще бъдат насочени към осигуряването на финансови средства от европейски фондове и от други източници за изграждането на нова инсталация за оползотворяване на модифицирано твърдо гориво (RDF - Refuse Derived Fuel) от битовите отпадици на София. Новото съоръжение



ще осигурява топлоенергия на 30% от всички клиенти и ще намали консумацията на природен газ с до 11% средно на година. Освен изграждането на нови съоръжения, които ще повишат енергийната ефективност и ще намалят зависимостта на компанията от гоставките на природен газ, ще бъдат инвестирани средства за

### **подмяна на около 10% от топлопреносната мрежа в столицата**

За 10 години от близо 950 km тръбопроводи са подменени едва 150 km, което е крайно недостатъчно за нормалното функциониране на системата. Само за последните 3 години ние успяхме да рехабилитираме над 50 амортизирани участъци от топлопреносната мрежа. Това е важна дейност за компанията, тъй като води до намаляване на технологичните загуби. Затова през 2014 г. ще положим усилия да работим в оптимални граници и да подменим близо 37 km топлопреносна мрежа. Инвестиционната програма за 2014 г. е неоспоримо доказателство за провежданата целенасочена политика за обновяване на компанията. Отлаганите с години инвестиции в генериращите мощности доведоха до сериозни трудности при постигане на показателите за ефективност и покриване на новите екологични норми при производството на енергия. В този смисъл изпълнението на приоритетните обекти в програмата за 2014 г. е единствено възможният път за оздравяване на компанията и нейното

бъдещо развитие.

Подобряване на обслужването и качеството на услугата е друг важен елемент от бизнес плана за следващата година. Благодарение на нашите лоялни клиенти и на оптималното управление на паричния поток на компанията, успяхме през последните три години да изплатим на Булгаргаз над 1,5 млрд. лева и да не натрупваме нови задължения. Ето защо смятаме, че е важно да поощрим лоялните ни клиенти, които са близо 74% от потребителите на услугата. Досега в търговската практика на Топлофикация София не са предлагани търговски отстъпки. В момента клиентите ни могат да се възползват от

### **три бонусни програми**


Освен отстъпката от 3%, която е факт от началото на отоплителния сезон от 11 ноември и е насочена към онези, които плащат сметките си в срок, абонатите могат да се възползват едновременно и от програмата „Разсрочена лоялност“. За последните няколко месеца вече имаме около 3000 нови клиенти, които са предпочели да плащат потребената топлинна енергия в жилищата си на 12 равни вноски и вече получиха 50% намаление от първата си сметка. Съчетаването на двете бонусни програми дава възможност на клиентите да спестят 4,5% от сметките си на кумулативна месечна база. Останалите над 20 000 клиенти, които от години плащат на равни вноски, ще получат 50% намаление, но от последната си сметка. Предстои да изтеглим и томболата за годишните бонуси

от второто издание на бонусната програма „Лоялен клиент-битови абонати“. Ще припомним, че първото издание увеличи броя на лоялните ни клиенти с близо 12%. Финансирането на бонусните програми по никакъв начин няма да натовари сметките на останалите клиенти.

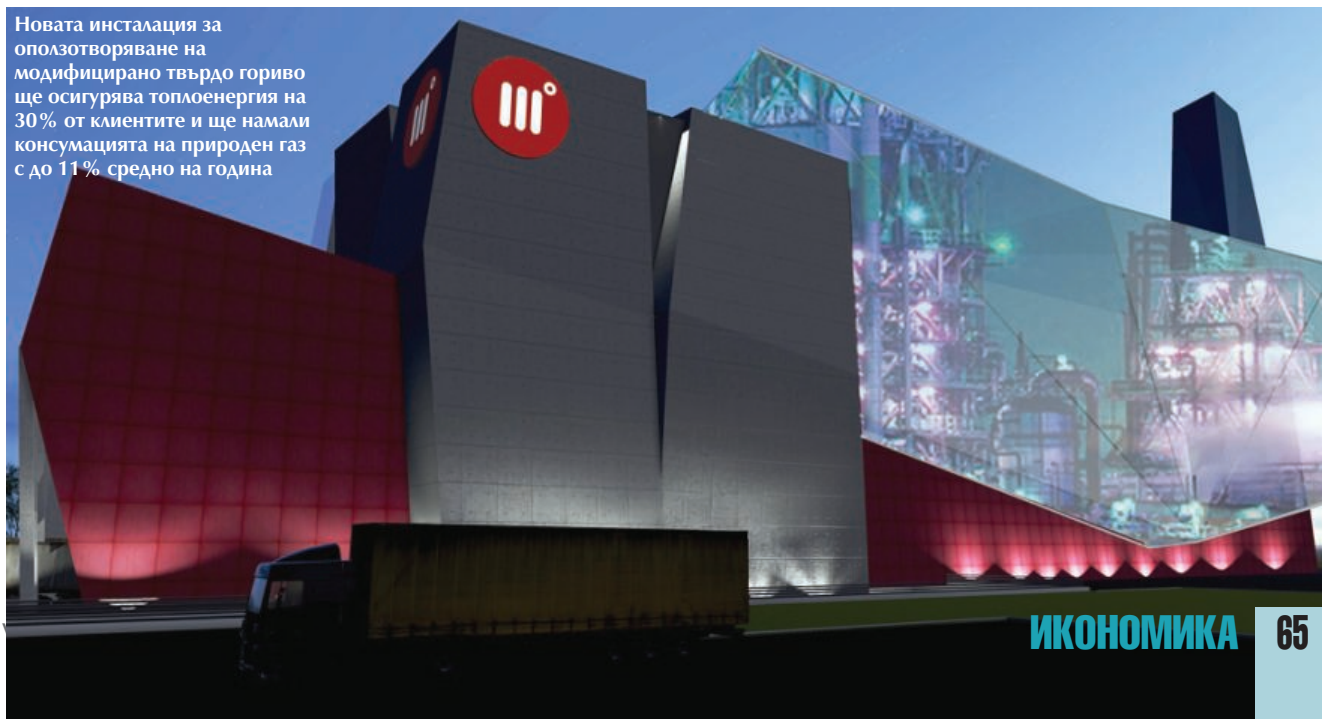
Екипът ни ще продължи и

### **активната работа за повишаване на събираемостта**

От началото на 2013 г. влезе в сила утвърдената Обща методика за събиране на вземанията и беше отворен единен информационен телефон с обособено звено за извънсъдебно събиране на вземанията от битови клиенти. Служителите са ангажирани с установяване на контакт по телефона с клиентите, които имат натрупани неплатени сметки. В резултат са събрани над 10 млн. лв. Онези, които имат натрупани текущи просрочени задължения, имат възможност да поискат сключване на споразумения за разсрочване на задълженията си с погасителен план. През последните 3 г. са подписани над 9000 такива споразумения, а само за периода от 02.01.2013 г. до момента са сключени 2070 споразумения.

През следващата година ще продължим активно да работим за финансовото стабилизиране и техническото обновление на компанията, за да гарантираме на нашите клиенти качествена и надеждна услуга и да превърнем столичната топлофикация в модерна търговска компания. 

Новата инсталация за оползотворяване на модифицирано твърдо гориво ще осигурява топлоенергия на 30% от клиентите и ще намали консумацията на природен газ с до 11% средно на година





# Модерна навигация по Дунав

**По проект БУЛРИС „Пристанищна инфраструктура“ изгражда националната част от европейска система за безопасно корабоплаване**

Обхватът на услугите на речната информационна система в българската част на река Дунав – БУЛРИС ще бъде разширен, като това става възможно с подписването на договор в средата на ноември т.г. Проектът изгражда националната част от Общоевропейска систе-

ма за осигуряване на ефективно и безопасно корабоплаване по вътрешните водни пътища и се финансира от Оперативна програма „Транспорт“ 2007-2013 г. Бенефициент е Държавно предприятие „Пристанищна инфраструктура“.

Проектът „БУЛРИС“ цели да повиши както безопасността на корабоплаването по българския участък на река Дунав, така и да минимизира случаите на замърсяване на реката. Той допринася за по-добрата възможност за използване на р. Дунав като основен вътрешен воден път на ЕС и за развитието на логистичните и транспортните вериги, които пресичат България. В рамките на първата фаза на проекта вече е изградена необходимата технологична инфраструктура в 16 комуникационни точки, разположени по протежението на р. Дунав на територията на областите





- Напълно завършени
- До средата
- Започната работа

Русе РИС	100%	Лом Кошовете	85%
Варна РРИС	100%	Лом ТВРС	85%
Русе	100%	Горни Цибър	75%
Русе БРП	100%	Флорентин	85%
Тутракан ТВРС	100%	Байкал	85%
Силистра ТВРС	100%	Въбел	75%
Козлодуй ТВРС	85%	Сомовит ТВР	85%
Оряхово	85%	Свищов ТВР	85%

зане, степен на натоварване, свободни обеми на плавателното средство и пр.;

- трафик контрол – гарантира безопасността и сигурността на плаването и доставките: електронни доклади от корабите, наблюдение и проследяване на корабите, автоматично разпознаване (AIS), заявления за оптимизиране на разхода на гориво (SPIN-TN, 2006).

**Ефектите от въвеждането на речните информационни системи може да са:**

- Подобряване безопасността на корабоплаването по вътрешни водни пътища: Речните информационни системи предоставят информация за безопасността на трафика на тактическо и стратегическо ниво.
- Повишаване на ефективността на вътрешното корабоплаване: Речните информационни услуги създават условия за оптимизиране управлението на ресурсите на водната транспортна система чрез непрекъснат обмен на информация между компетентните органи на държавите членки, между участниците в корабоплаването по вътрешните водни пътища и морското корабоплаване и мултимодалните превози.

Потребители на системата са капитани на кораби, оператори на речни информационни услуги, оператори на шлюзове и/или мостове, администрации по фарватера, пристанищни и терминални оператори, оператори в центровете за бедствия и аварии при спешни случаи, управляващи флота, товародатели и търговски посредници.

Системата БУЛРИС от гледна точка на телекомуникационна инфраструктура е изградена от шест подсистеми:

- Радиорелейна преносна мрежа (MCL)
- Мрежова среда (WAN)
- Радиотелефонна подсистема (VHF/ATIS)
- Автоматична идентификационна система (AIS)

да бъде пусната в експлоатация в началото на 2014 г.

Проектът „Създаване на речна информационна система в българската част на река Дунав - БУЛРИС“ изгражда националната част от Общоевропейска система за осигуряване на ефективно и безопасно корабоплаване по вътрешните водни пътища. Изпълнението на проекта е свързано с прилагането на разпоредбите на Директива 2005/44/ЕС на Европейския парламент и на Съвета относно хармонизираните речни информационни услуги (RIS) по вътрешните водни пътища на общността. България, като страна член на ЕС, има задължението да изгради RIS-система като част от трансевропейската мрежа.

**Речната информационна система дава възможности за намиране и обмен на информация и за предоставяне на услуги за корабоплаването:**

- актуални данни за фарватера (водния път) - вътрешни електронни навигационни карти, интернет приложения за известия до корабните водачи, радарни системи по маршрута и за планиране на плаванията;
- информация за действащото законодателство – режима на корабоплаване на територията на всяка от страните;
- опасности по водния път/сигнали за бедствия;
- информация за транспорта и логистиката – гата на присти-

## В ЦИФРИ

<b>Проект:</b> „Създаване на речна информационна система в българската част на р. Дунав – БУЛРИС“
<b>Обща стойност на проекта:</b> 42 318 622,35 лв.
<b>Европейски фонд за регионално развитие:</b> 30 072 076,66 лв.
<b>Национален бюджет:</b> 5 306 837,06 лв.
Приоритетна ос 4 „Подобряване на условията за корабоплаване по морските и вътрешно-водни пътища“
Оперативна програма „Транспорт“ 2007 – 2013 г. (ОПТ)
Бенефициент – Държавно предприятие „Пристанищна инфраструктура“
<a href="http://www.bgports.bg">www.bgports.bg</a>

Видин, Монтана, Враца, Плевен, Велико Търново, Русе и Силистра. В момента се провеждат тестове на системата, която предстои

- Телефонна подсистема (VoIP)
- Охранителна подсистема

Изпълнител на първа фаза е „Обединение БУЛРИС 2009“ АД. Стойността на договора е 11 289 440,00 лв без ДДС. Според времевия график фаза 1 ще приключи на 4 януари 2014 г.

Във втората фаза на проекта предстои разширение на обхвата на системата и ще бъде инсталирана допълнителна радарна и комуникационна техника и модерни камери с висока резолюция. Те ще спомагат за наблюдение на критичните участъци по реката. С развитието на системата ще бъде получена интерференция на радарно изображение върху картата, което ще даде по-голяма прецизност при позиционирането на плавателни средства. В по-важните за корабоплаването зони ще бъде осигурен Wi Fi интернет достъп.

С подписването на договора разширението на системата и обхвата на услугите се възлага на консорциум „БУЛРИС 2“, който обединява компаниите „Транзас Марин Интернешънъл АБ“ - Швеция, „Транзас Медитерейниън САС“ - Франция, и българската „Телелинк“. Партньорите в консорциума са специализирани в проектирането и изграждането на системи за управление и контрол на корабния трафик, за радарно проследяване и за обмен на данни между плавателните средства и бреговите служби. Компаниите са сред водещите в Европа в областта на разработването на специализирано оборудване за обучение на оператори на системи за навигация и морска безопасност. Стойността на договора за разширяване на системата „БУЛРИС“ е 9 494 000 лв. Срокът за изпълнение е 18 месеца. Бенефициент по проекта е Държавно предприятие „Пристанищна инфраструктура“.

В края на 2012 г. започна и изграждането на Центъра за речни информационни услуги в Русе. Той ще фокусира цялостния контрол и управление на корабния трафик. Автор на концепцията и проекта на съоръжението е екип



на „ВАМОС“ ООД – архитектура и дизайн, под ръководството на арх. Николай Симеонов. Техническите параметри на центъра са: застроена площ 245 кв.м; разгънатата застроена площ 805 кв.м; площ на парцела 901 кв.м.


Сградата е високотехнологична. Проектирана е при спазване на най-съвременните изисквания за енергийна ефективност: пасивни мерки за енергийна ефективност са заложили в самата конструкция на сградата; предвидени са необходимият брой инвертори

## История

Електронната навигация е въведена във водния транспорт в края на XX век. В наши дни е широко разпространена световната морска електронна навигация. Тя се прилага при управлението не само на големи търговски кораби но и на туристически кораби и яхти. Подобна технология е разработена и внедрена по-късно и за безопасно и ефективно управление на речния трафик. През 1998 г. Европейският съюз официално представи концепцията за изграждане и функциониране на речните информационни системи. През 2002 г. страните, разположени по течението на реките Рейн и Дунав, подписаха споразумение за създаване на Общоевропейска система за речните информационни услуги (COMPRIS).

Европа има около 30 000 км. канали и реки, които свързват хиляди ключови индустриални градове и зони. Основната мрежа от около 10 000 км. вътрешни водни пътища свързва Австрия, Белгия, България, Франция, Германия, Унгария, Люксембург, Холандия, Полша, Румъния, Словакия и Хърватска в ЕС и Украйна, Черна гора и Сърбия извън ЕС. Това е една от причините, поради които ЕС оценява като перспективен потенциала на вътрешното корабоплаване за превоз на товари и пътници. Чрез проекта „Създаване на речна информационна система в българската част на р. Дунав – БУЛРИС“ България реализира своите ангажименти като страна член по отношение прилагането на изискванията за въвеждане на речните информационни услуги.

за преобразуване на постоянното напрежение в променливо и автоматично включване и изключване на собственото електрозахранване; използване на двойна фасада с въградени ретро-оптични слънцезащити.

Извършената оценка показва, че след изпълнение на проекта сградата ще отоговаря на клас „А“ на енергопотребление. Изпълнител на проекта е „Консорциум Дунав“, стойността му е 5 986 752,89 лв. без ДДС, а срокът за изпълнение - април 2014 г. 

# Бизнес по железния път

Последните актуални данни за финансовото състояние на Национална компания „Железопътна инфраструктура“ подчертават категорично стабилизиране и подобряване на счетоводната и финансовата отчетност, обобщава Джоанна Димитрова, директор на дирекция „Финанси и управление на собствеността“. Това, което е заложено като цели в бизнес плана, се извършва в определените срокове, без сериозни пречки за изпълнение на планираните задължения. Виждането на мениджмънта на компанията е, че 2013-а ще бъде една сравнително добра година, особено имайки предвид рецесията, в която се намира цяла Европа.

Очакваме в края на годината да се включим с още по-добър финансов резултат от гледна точка на повече превозени товари, намаляване на загубата и реализирани приходи. В момента сме в процес по завършване на госта процедури по продажба на неоперативни активи, където очакванията ни са за още от 3 до 5 милиона лева да влязат

**НКЖИ очаква повишаване на приходите от дейността си през 2014 г.**

като допълнителни приходи, допълва Димитрова.


В бюджет 2014 за НКЖИ е заложена субсидия в размер на 135 милиона лева и капиталов трансфер в размер на 115 милиона лева. Определено при нас има завишение както в субсидията, така и в капиталовия трансфер, така че спойно мога да кажа, че бюджетът е благосклонен към нас. Получаваме 5 милиона лева повече средства за субсидия и около 25 милиона лева повече за капиталов трансфер на тази планируема база, обобщава Джоанна Димитрова.

Надяваме се, че това ще послужи за покриване на разходите по текущото поддържане и всеобщото административно обслужване на компанията за бюджетната 2014 година.

Железопътната инфраструктура има нужда от значителни средства. За да се подобри състоянието на железния път, има нужда от значителен финансов ресурс за поддържане, като една част се изразходва по отсечки по Оперативна програма „Транспорт“. Средствата, които бюджетът има възможност да отдели, Компанията ще вложи в



текущото поддържане на железния път, с което да се постигне едно много по-добро ниво, за да се гарантира по-високо ниво на сигурност и безопасност на пътниците и товарите. Паралелно с това 2014-а ще бъде отново година на продажба на неоперативни активи, които НКЖИ все още притежава и които не са необходими за текущата дейност. Максимално ще се продават и останалите неоперативни активи, които не са реализирани до момента.

Надяваме се, че 2014 година ще бъде по-добра за увеличаване на товарите след пускането в експлоатация на тунела под Босфора. Това ни кара да бъдем сравнително умерени оптимисти за предстоящата 2014 г. от гледна точка на приходи от използване на инфраструктурата и предвид възможностите, които тя предоставя за развитие на бизнес по железния път, смята Димитрова. 

# Меко кацане

**Ръкопляскаме на пилотите при умело приземяване на самолета, но почти никога на хората на летището, които са създали условията това да се случи. Започва най-тежкия сезон за авиацията и затова е време да обърнем поглед и към онези, които се грижат за успешното излитане и за мекото кацане на самолетите.**

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

**Р**аботата в екип и добротото партньорство с колегите е най-важната формула за успех. В нашата дейност индивидуализмът не дава добри плодове, твърди изпълнителният директор на Летище София Христо Щерионов. Той зае този висок пост преди около половин година. Целият му професионален път е в авиацията и вече 20 години работното му ежедневие е свързано с Летище София. Завършил е Висшето военновъздушно училище в Долна Митрополия. Дипломира се като инженер по експлоатацията на въздухоплавателните средства и веднага започва работа в армията. В началото на 90-те години минава в цивилната част на авиацията. Работил е на летището в Божурище, но печели конкурс за ръководител на военно-спасителната дейност на Летище София. Така от 1993 г. насам опознава всички нива на експлоатацията от гледна точка на безопас-

ност и управление. Преди да оглави аеропорта, той е директор „Летищно осигуряване на полетите“. Щерионов е участвал във всички разработки за разширение и модернизация на съоръженията и е наясно с нормативната база в гражданското въздухоплаване.

Летище София е най-голямото международно летище

в България, през годините то получи възможност за развитие и всички предшественици на Щерионов са работили за засилване на неговата значимост и потенциал. „Освен високото качество на обслужване и комфорта на пътниците, на всяко летище

## безопасността и сигурността

са номер едно. Както казваме в нашите среди: „Задачата е броят на излитанията да е равен на броя на кацанията“, посочва изпълнителният дирек-

**Летище София се стреми да поддържа най-високи стандарти в обслужването на полетите, уверява изпълнителният директор Христо Щерионов**



тор. Самият той е участвал в разрешаването на различни аварийни ситуации, които, за радост, са били с щастлива развръзка. Затова е убеден, че създаването на добра организация за действие при екстремни условия гарантира спасяването на пътниците. Дълъг е списъкът на случаите, които са изисквали нестандартна реакция - например самолет каца, без да се

отвори носовият колесник, груз излиза извън полосата при кацане, трети пък излиза от пътеката за рулиране при тежки зимни условия... Когато се обяви тревога, в пълна готовност за действие са всички служби, свързани с аварийно-спасителните работи. Може да възникне проблем със самолета, както и проблем с пътници на борда, които да не са в добро здравословно състояние. Във всеки отделен случай трябва да се действа адекватно. Несъмнено най-сложно обаче е, ако има терористи на борда на въздухоплавателното средство. В

своята практика Христо Щерионов има два такива инцидента, не може да забрави и един случай на съмнения за бомбена заплаха на летището, която уредите регистрирали. „При терористична заплаха има план за действие. Тогава се изисква много сериозна организация, тъй като се ангажират и редица институции“, разказва изпълнителният директор. В единия случай терористът настоявал самолетът да зареди с гориво в София и да кацне на летище, което той е

посочил. Трябвало обаче да се осигури прелитане над чужда територия. Това наложило да бъде изработен не само основен маршрут, но и резервен, в случай че се явят затруднения в преговорите. Всичко завършило с хепиенд, тъй като след кацането терористът се предал. Така че филмите, в които се разиграва

## **ЕКШЪН НА БОРДА НА САМОЛЕТ**

най-често са реални ситуации, с които специалистите в авиацията е трябвало да се справят.

Летище София има учебен център, в който се извършва подготовката по аварийно-спасителна дейност, безопасност на движението по перона и летателното поле, както и по сигурност в гражданското въздухоплаване. Правят се множество тренировки по различни сценарии, като се ползват примери от практиката и се разиграват различни хипотези. Терористите стават все по-изобретателни, а извънредните ситуации – все по-непредвидими по мащаб, затова се залага на пълната готовност и ресурсното осигуряване за различни кризисни сценарии. >

Летище София разполага със свои специалисти по информационни технологии, като екипът се стреми да е

## В КРАК В ТЕХНОЛОГИЧНИТЕ НОВОСТИ

които се въвеждат на другите международни летища. Оказва се, че българските IT специалисти мислят твърде перспективно, тъй като още през 90-те години са разработили иновативна система за летищно осигуряване на полетите, която във времето е била надградена, и днес е почти аналогична на нововъведение на Евроконтрол за съвместно вземане на решения и управление на полетите, което се използва на летищата в Барселона и Франкфурт. „Екстра“ на българската разработка е включеното фактуриране и калкулиране на летищ-

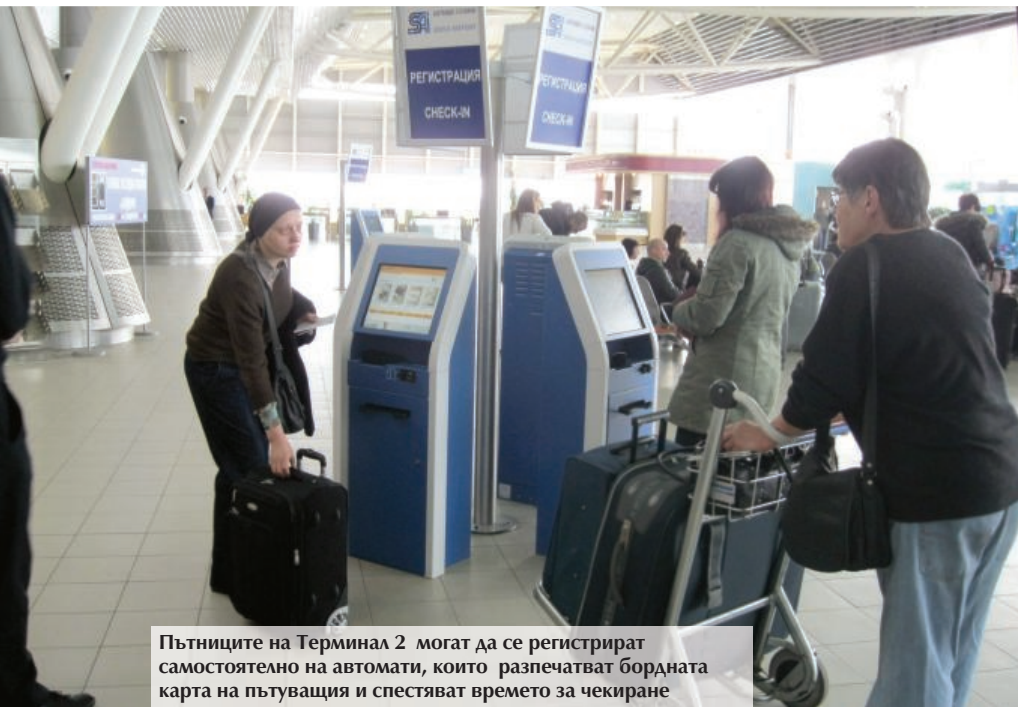


Според изпълнителя директор на Летище София Христо Щерионов тайната на успеха е в това да разполагаш с квалифициран и мотивиран екип

ползватели на летището. При тяхното договаряне аеропортът се съобразява със затрудненията, които компаниите изпитват в условията на криза, тъй като именно летищните такси покриват разходите за системите за сигурност, безопасност и комфорт на пътниците, както и всички новости на летището. Преди да се вземе решение за

например се планува изграждането на нова скоростна пътека за рулиране, която ще увеличи капацитета на летището и на него ще могат да кацат повече самолети. Ще се съкрати и престоят на полосата, което ще оптимизира времето за рулиране на въздухоплавателните средства, които излитат. Компаниите са заинтересовани от това, тъй като ще се спести и гориво по време на рулиране. Капацитетът на двата терминала засега е достатъчен за осигуряване на пътническия трафик. Сегашната инфраструктура позволява доброто обслужване на полетите. На всеки 10 години обаче летището е задължено да актуализира своя генерален план. В момента има обществена поръчка, която ще даде възможност да се очертаят новите хоризонти за летището, базирана на оценката за развитието на региона и на съседните летища, а също и на икономическите перспективи в България. Въз основа на тези прогнози се прави заключение за необходимостта от нови инвестиции.

Стремешът на ръководството на Летище София е да привлече нови клиенти и като цяло да се увеличи трафикът. Фокус е превръщането на летището в



Пътниците на Терминал 2 могат да се регистрират самостоятелно на автомати, които разпечатват бордната карта на пътуващия и спестяват времето за чекиране

ните такси. „Технологиите са на много високо ниво, квалификацията на специалистите – също“, обобщава Щерионов.

Летище София проявява гъвкавост при формирането на летищните такси, които са разходно ориентирани, и се консултира ежегодно с авиокомпаниите,

изпълнението на

## ВСЕКИ НОВ ИНВЕСТИЦИОНЕН ПРОЕКТ

се извършва съгласуване с авиокомпаниите по време на договарянето, тъй като те трябва да са убедени в неговия ефект. Сега

## Трансферен пункт между Изтока и Запада

и развитие на мрежа от полети към Азия и Близкия изток. Вою се политика за привличане на оператори от този край на света и към момента съществуват





авиокомпаниите от Китай и арабски страни, които проявяват интерес към откриване на директни полети до София. Основни конкуренти на Летище София са летищата в региона – Букурещ, Белград, Атина, Скопие, а също така и летището в Истанбул. То е със силна местна авиокомпания, което е предимство за изграждането на подобен хъб. Не е за подценяване и ролята на гържавата в такава ситуация, изисква се тя да прояви активност и да окаже подкрепа.

Авиокомпаниите са в конкуренция с останалите превозвачи, като в по-късите дестинации сухопътният транспорт започва да доминира. Така откриването на магистрала „Тракия“ се яви конкуренция на полетите София-Бургас, с която авиокомпаниите трябва да се съобразяват.


Развитието на всяко летище зависи и от туристическата активност в региона, но и от инфраструктурата. В последните

години се наблюдава увеличение на чартърните полети от руските дестинации, които обслужват зимните ни курорти. След оттеглянето на британските инвеститори от нашия пазар на имоти на тяхно място се явяват руски инвеститори. Съществуващата инфраструктура има

### потенциал за развитие

и той трябва да се използва, смята Щерионов. Ще се изграждат съоръжения, които да осигурят безопасността на полетите. През зимата, освен високият разход на гориво, се налага и антиобледеняване на въздухоплавателното средство. За да се избегнат закъсненията, ще се изгради нова антиобледенителна площадка. По настояване на авиокомпаниите Летище София подобри условията си за кацане при лоша видимост и вече има категория III В. За целта е подменена стоманената ограда в чувствителната зона с ра-

диопрозрачна от фиброармиран полимер. Тя не позволява външно въздействие да изкривява лъча от антената, която насочва въздухоплавателното средство при приземяването, и дава възможност за кацане в много гъста мъгла. Тази инвестиция няма да доведе до повишаване на таксите, тъй като се разчита на по-висок трафик през зимата. Летище София е направило всичко необходимо за квалифициране на персонала и осигуряването на полетите, но всяка авиокомпания е нужно да обучава своите пилоти за кацане при лоши метеорологични условия и намалена видимост. Не е достатъчно да има само техника и съоръжения на летището, а е необходимо и съответният летателен състав да е обучен за действие при лоши метеорологични условия. Изисква се и РВД да може да ръководи такива полети. С други думи, триединната система - екипаж, РВД, наземни служби на летището - трябва да е в пълен синхрон.

Според изпълнителния директор на Летище София тайната на успеха е в това да разполагаш с квалифициран и мотивиран екип. Той гържи и разчита най-вече на съвместната работа с колегите, защото са висококвалифицирани специалисти, имат богат опит и тежат на своето място. За да са на ниво, те преминават и през редица обучения. Що се отнася до мотивацията, гружеството успява да намери верния подход, в това число като осигурява сериозни социални придобивки на своите служители. 



Летище София разполага с модерни покрити стълби за пътниците към самолета



Мая Тодорова,  
координатор  
„Зелена икономика“,  
WWF България:

# Изчисляваме природния капитал на България

**Ако запази темпа на потребление на ресурси, до 10 години светът ще се нуждае от нова планета**

WWF (Световен фонд за дивата природа) работи в България по проект за оценката на екосистемните услуги. Експертите изчисляват и остойностяват природните ресурси и ефектите от тяхното използване. Трудна задача, но спешна, на фона на това, че светът потребява за година ресурси, които могат да се възстановят за година и половина. Така след само още десетилетие, ако продължим със същите темпове, ще се нуждаем от втора планета.

СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

-жо Тодорова, какво га разбираме под екосистемни услуги?

- Екосистемни услуги са всички блага и ползи, които природата предоставя на хората. Тези „услуги“ се генерират благодарение на естествените процеси в екосисте-

мите, което носи ползи за хората и икономиките. Ето един пример за екосистема и разнообразието от ползи, които получаваме от нея: гората е екосистема. Всички знаем поне 2 от най-важните ѝ значения за хората - добив на дървесина и поддържане на кислорода в атмосферата. Горите имат още много други функции, вкл. създават добри



предпоставки за развитие на бизнес. Те имат много важна роля за качеството и количеството на водите, които използват домакинствата и индустрията. Чрез кореновата си система гърветата предпазват от натрупване на седименти във водите. Това е от значение за производителите на бутилирани напитки, които ползват изворната вода в планината. Ако гората я няма, започва т.нар. седиментация на водите и подобен проблем не може да бъде решен с въвеждането на филтрираща технология. Тези примери илюстрират свързаността на живота на хората с екосистемите - били те горски, морски, сладководни или земни. Примерът с гората е само частица от целия пъзел. Най-важното, което трябва да осъзнаем, е, че тези ползи са жизненоважни за нас и те се влияят от това как ползваме екосистемите - т.е. дали само потребяваме, или ги използваме така, че да им предоставим условия и време да се възстановят и отново да генерират ползи за нас.

**- Защо е важно да знаем икономическото им значение?**

- Екосистемите са стратегически и ценен икономически ресурс. Те са природният капитал, благо-

гарение на който ние задоволяваме нуждите си от вода, земеделски продукти, гървесина, фураж, билки. Какво би бил финансов капитал без наличие на човешки или природен капитал? Ние на този етап знаем цената на всички останали форми на капитала, макар може би и не толкова добре оценени, но стойността на природния капитал не е добре известна. Всъщност, природният капитал се формира от екосистемите, биологичното разнообразие и екосистемните услуги. Все още не знаем стойността на услуги като подгържане качеството на водите и въздуха или опрашване на растенията. И докато не знаем това, ние просто можем да изгубим тези ползи. Например, ако трябва да решим дали да премахнем пасище в планината, за да построим хотел, ние не само трябва да отчетем разходите за строителство, оборудване, персонал, а и загубените ползи, които пасищата предоставят. Вярвам, че тогава анализът ще даде съвсем различен резултат. Но нека не правим погрешни изводи от това, което казвам тук – не става дума да не правим хотели или да не развиваме бизнес. Напротив, по този начин поддържахме жизнена икономиката ни и се създават работни

места, но е важно как вървим към това развитие - с поглед в дългосрочен план, обхващайки всички възможни аспекти на едно решение, или напротив.

**- Как да се намери балансът - да се развиват икономиката и благосъстоянието на хората и да не се нарушава екоравновесието?**

- Най-общо това може да се постигне, когато решенията ни за развитие са базирани на научни познания за връзката икономика-природа. Вече има примери в това отношение - Англия е една от първите държави, която прави пълна оценка на екосистемните услуги и биологичното разнообразие. Основната цел на тази сериозна инициатива е именно подобряване на националните политики и вземането информирани и обосновани решения за бъдещото развитие на държавата. Важен елемент, който засяга благосъстоянието, е получаването на информация за „екологичния запас на държавата“ и бъдещата ѝ необходимост от екосистемни услуги при различни модели на управление, в условията на нарастващо население и климатични промени.

Според доклада на WWF „Жива планета“ (Living planet report, 2012) в момента ние потребяваме значително повече естествени ресурси, отколкото екосистемите могат да „произведат“. Днес на Земята са ѝ необходими година и половина, за да възстанови ресурсите, които извличаме и използваме за 12 месеца. Ако запазим този темп на потребление и производство, през 2030 г. ще се нуждаем от ресурсите на две планети.

Европа разполага с възможности да се смекчи въздействието, даже да трансформира производствата в „по-зелени“. Това може да стане посредством адаптиране на съществуващите финансови инструменти. В това отношение финансиране за подобряване на енергийната и ресурсната ефективност, както и поощряването на екологощащи практики при управлението на земните и водните ресурси, е значима стъпка. Важно е също така да се направи подобрене на икономическата оценка на проекти, >

Дирекцията на природен парк „Русенски Лом“



финансирани с публични средства. Тази оценка трябва да включва не само ползите и разходите, реализирани в резултат на изпълнението на проекта, а и финансовото отражение на тази инвестиция върху екосистемите. Такава методология е вече разработена и е предвидена за изпълнение от ЕС и другите държави по света. Едно от нещата, които Европа прави, е да премине към реално оценяване и остойностяване на екосистемите в страните членки. За целта е създадена работна група по оценка и картиране на екосистемните услуги (известна като MAES), която цели да изпробва и предложи методология за оценка и картиране. Този процес в момента тече и в него са активно въвлечени научните среди, наред със самите страни членки и заинтересовани страни, като WWF-България също активно участва в този процес.

**- Остойностите природните ресурси на природен парк „Русенски Лом“? Колко време ви отне, на какво ви научи проектът?**

- От края на 2009 г. започнахме работа по проект, финансиран от Глобалния екологичен фонд на ООН - „Насърчаване на схеми за устойчиво финансиране и за плащания за екосистемни услуги (ПЕС) в


басейна на р. Дунав“. Проектът се изпълнява от WWF в България, Румъния, Сърбия и Украйна. Целта му е да демонстрира плащанията за екосистемни услуги в тази част на света и да увеличи информираността за екосистемите и техните услуги. Искам само да спомена, че плащанията за екосистемни услуги са механизъм, който осигурява възнаграждение за ползвателите на земи, отговорни за доставянето на екосистемните услуги. Тези, които ползват и печелят от ползването на подобни услуги, заплащат на доставчика разхода за поддържането на екосистемата в добро състояние, за да продължи да генерира услугата. Например бутилираща компания ползва водите, пречистени от горите в горното течение на водоизточника. За да поддържа тази услуга - поддържане на горите и тяхното добро управление - компанията плаща на стопаните на гората определена парична сума, която да гарантира запазването на тази гора.

Нашата цел беше именно въвеждането на подобни плащания за 5 пилотни района в България и Румъния. В България WWF работи над този проект в природни паркове „Персина“ и „Русенски Лом“. Както знаете, в България има общо

11 природни парка, които обхващат около 5% от нейната територия. Тези места генерират значими ползи за обществото и местните икономики, които не са оценени и това води до тяхното омаловажаване. В рамките на този проект WWF реши да направи оценка, за да покаже икономическата стойност на една от тези 11 защитени територии. Въпреки че не е сред най-големите по площ природни паркове - 3408 хектара, природен парк „Русенски Лом“ генерира екосистемни услуги за над 2 млн. евро годишно.

Изчислението на тези стойности ни отне близо година и половина. Трябва да се има предвид, че това е една непълна оценка, тъй като изчислихме само някои от екосистемните услуги. Едно попълно изчисление би удвоило този резултат.

**- Данните сочат, че България не управлява ресурсите си ефективно – през последните 2 г. страната ни е използвала с 20% повече ресурси, отколкото преди този период. Как тогава да имаме зелена икономика?**

- Зелената икономика не трябва да е просто лозунг или мото, а стратегия с конкретни цели, приоритети и план за действие в краткосрочен и дългосрочен аспект. 



WWF БЪЛГАРИЯ

Черният щъркел, който гнезди по скалите, е символ на парк „Русенски Лом“

Направена от деца 3D игра популяризира грижата към околната среда. Тя е достъпна и за българските малчугани на мултимедийни павилиони в пристанищата Варна и Бургас



Четиримата ековоини, защитници на природата

Това е една история, която звучи невероятно, но в нейната истинност може да се убеди всеки на адрес [www.ecowarriors.it](http://www.ecowarriors.it). „ЕкоВоини“ (EcoWarriors) е набираща популярност в Италия 3D игра, в която Нико, Вики, Сабен и Мария са „воините“, защитаващи екологичното равновесие.

Ръководството на италианското пристанище „Леванте“ в град Бари и две училища от града - начално училище „Биаджо Грималди“ и училище „Луиджи Ломбарди“, подписват в началото на тази година Меморандум за партньорство. Учениците и техните учители стават герои на интересна

инициатива, насочена към създаването на мултимедийен инструмент за комуникация, повишаващ осведомеността на крайбрежните жители към устойчиво управление на отпадъците и разширяване възможностите за тяхното рециклиране.

Пристанището на Бари е един от 14-те партньори в международния проект TEN\_ECOPORT - „Транснационално разширяване на мрежата на ECOPORT 8“, финансиран от Програмата за Транснационално сътрудничество в Югоизточна Европа 2007-2013 г.

Двете училища и пристанището се споразумяват да популяризират заедно инициативата за отговорно отношение към околната среда. Децата посещават порта, запознават се с многообразните дейности, които се осъществяват на територията му, научават подробности

за всички партниращи си организации в процеса на логистиката и корабоблаването и така осмислят важността на морските дейности за живота на техния регион и значението на опазването на морските пространства и околната среда от замърсявания. Разбира се, не на последно място, партньорството на гадено училище в международен проект, както е TEN\_ECOPORT, галеч нахвърля традиционното сътрудничество между образователните институции, местните власти и реалния бизнес.

Възпитаниците на двете училища организират конкурс за рисунки, които да определят общата стилистика и герои на бъдещата 3D игра. Провеждат се „брейнсторминзи“, в които се изяснява сюжетът, основните конфликти, разработват се водещите герои. Така се създават главните действащи лица на EcoWarriors:

Нико - по време на обучението си показва забележителни бойни качества; той е малко стеснителен и понякога не вярва в собствените си способности, но когато грабне меч на Ековоин, никоу не може да го спре!

Вики - по-малката сестра на Нико. Умна, схватлива и с познания за възможностите на „енергийния бумеранг“ (нейното специално оръжие); тя е млад Ековоин, който се бори като лъв да срази Екомафията.

Сабен - момче от албански произход. Сабен е „безпощадният сержант“ на Еко-воините, отговарящ за обучението в поразяване от разстояние; осигурява

тактическото оборудване за мислите на екипа.

Мария - очарователна и смъртоносна, тя е експертът по комуникации и камуфлаж на екипа. Ореол на тайнственост заобикаля това невероятно момиче.

Некробот - тъмните врагове на Ековоините са безмилостни роботи, водени от зъл ум. Кой стои зад тези създания от стомана?

В последния етап от реализирането на кампанията се включва и една от водещите рекламни агенции в Бари – PMStudios. Художниците и ИТ специалистите на компанията помагат на децата да създадат своя мултимедийен продукт - EcoWarriors. Поредицата за победите на „ековоините“ има вече няколко серии, едната от които се разиграва именно на територията на пристанището, където Вики и Нико успешно предотвратяват поредната зловеща инициатива на „екомафията“.

Видеоигри вече са използвани от регион Пулия за повишаване на осведомеността сред младите хора за проблемите на околната среда.

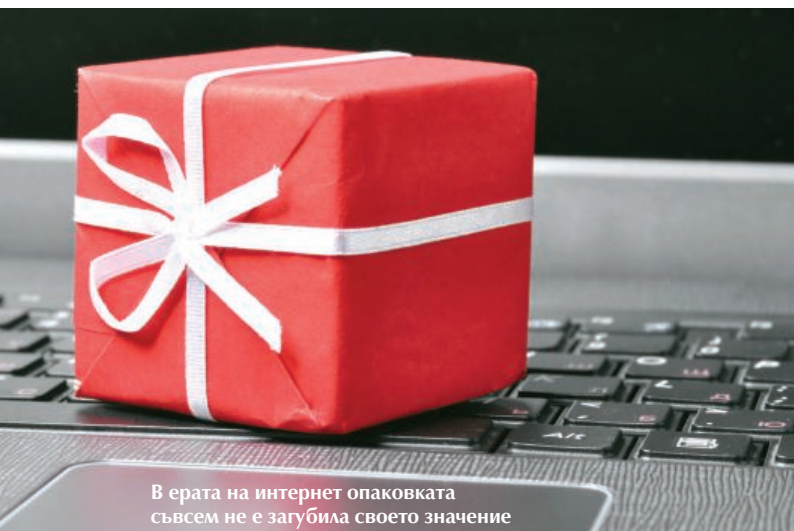
3D играта вече е част от комуникационната кампания на проекта TEN\_ECOPORT и английската ѝ версия ще бъде разположена на специални мултимедийни павилиони в пристанищата – партньори по проекта. От българска страна ДП „Пристанищна инфраструктура“ е включило двата големи черноморски порта Варна и Бургас в инициативата. Идеята на пристанище Леванте-Бари е компонент от мерките за публичност и информация на проекта TEN\_ECOPORT, в който участва и нашата страна. [И]



Един от епизодите на EcoWarriors е посветен на чистотата на пристанищата

Част от децата от италианските училища, създали видеоиграта, на нейното представяне пред публика





В ерата на интернет опаковката съвсем не е загубила своето значение

# И все пак опаковката продава

Интернет търговията е голямото предизвикателство към дизайнерите

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

И днес опаковката продължава да продава съдържанието, докато не се взрем в етикета. Характеристиките на продукта може да ни убедят, че правим наистина добър избор. Но често се случва точно обратното, което само идва да покаже колко важен е дизайнът.

За маркетингозите въпросът кое е по-важно - съдържанието или опаковката, е нещо подобно на вечния философски въпрос за яйцето и кокошката. За потребителя продуктът е най-важен, но не и за маркетингозите. За тях опаковката е номер едно, защото може да провали и най-качествената стока, ако отблъсне клиентите.

Пазарът е зелян от продукти, които „на пръв прочит“ се отличават по своя външен вид и опаковка. Ако са направени да излъкват и да привличат внимание, те се радват и на по-добри продажби. Предизвикателната и гръзка опаковка въздейства подсъзнателно на купувача и внушава, че продуктът е интересен и различен от другите.

Преди няколко десетилетия на дизайна на опаковката се е гледало като на

## беден роднина на рекламата

но не и днес. Развитието на технологиите си казва думата и през годините телевизията се превърна в канал за продажби, защото телевизорът влезе във всеки дом. Опаковката продава и кой ли не е ставал жертва на добрата реклама. Днес все повече хора започват да пазаруват през интернет и там

също „опаковката“, т.е. дизайнът на стоката е от важно значение. Ако влезем в магазина, пак външността е онази, която отличава сходните продукти.

Бумът на технологиите гледа силен тласък на индустриите, свързани с производството на опаковки. Затова никога от днешните производители на алкохолни напитки няма проблема на онзи шеф на винзавод, който казва: „Дайте ми етикети и тогава ще видете нямаме ли асортимент“. Тази „култова“ реплика обобщава проблемите от вчера и днес. Преди години имаше дефицит за хубави опаковки, сега привлекателната опаковка прикрива

## липсата на качествено съдържание

Та какво искрящо вино да очаква да налее клиентът от красивата буталка за 2,50 лв., освен ако не е силно субсидирано? Търговските вериги развиха собствени брандове и може да се случи едни същи дизайнери да проектират опаковката и на производителя, който работи под своя търговска марка, и на търговската верига, която му поръчва да произведе под неин private label (англ. - когато една компания произвежда за друга под собствения ѝ бранд). Тогава колебанието на клиента е между цената и репутацията на търговската марка.

Опаковката е само обвивка, която маскира продукта и има за задача да ни заблуди, смятат повечето потребители. И, разбира се, тази възможност за манипулация не

се изпуска с лека ръка. Дизайнерите засилват качествата на продукта именно чрез опаковката. Те нямат възможност да влияят на неговото съдържание. Трябва обаче да се отчита един важен детайл - че за потребителя опаковката и съдържанието са едно цяло, което той купува. Плащаме цялата буталка, за да изпием онова, което е в нея. Като потребители може и да не си даваме сметка, но опаковката не е само ненужна хартия, фолио, картон или пластмаса. „Целият продукт с неговото съдържание и функционалност всъщност е в опаковка. Всичко, което се вижда и не се вижда, е опаковка. Тя е начинът да различим продуктите един от друг, същевременно е натоварена с очаквания. Опаковка е дори

## усмивката на продавачката

която ни предлага да купим една или друга стока. В широкия смисъл опаковка е всичко, което клиентът може



да пипне, да усети, да помирише, да докосне, да тества... Като минавате край пекарната и усетите аромата на препечен хляб, това също е част от неговата „опаковка“, която те кара да влезеш в магазина и съвсем спонтанно да купиш – обяснява Орлин Митушев, маркетинг консултант в „Дитерамб консулт“.

- Всичко, което потребителят може да усети емоционално, е опаковка. Целта е клиентът да припознае продукта. Бутилката кока-кола например е с характерна форма, това е приюм, чрез който продуктът да премине от краткотрайната в дълготрайната човешка памет, за да се стимулират несъзнателните покупки.”

Има много начини купувачът да бъде убеден, че един продукт е

### по-добър от другия

И в това е ролята на всички онези, които работят за неговата продажба, след като той е произведен. Ако наруши правилата киселото мляко да е в непрозрачна бяла кофичка, производителят може и да успее да продава повече, но дали има възможност да си плати риска...

Дизайнът е отражение на обществото. Когато след Втората световна война Европа била в руини, на мода били сивите костюми. Но през 1960 г. започва парад на цветовете, който във времето е с променлив успех. Между добрия и лошия дизайн границата може да е твърде малка. Хубавата опаковка според водещи дизайнери винаги е изчистена и проста, а лошата – сложна и претрупана и изобщо не дава възможност да се разбере какъв точно е продуктът вътре.

Покупката чрез интернет не бива да е просто няколко клика с мишката, а трябва да е преживяване. Затова в ерата на интернет



опаковката съвсем не е загубила своето значение. Тя, както и самият продукт, също присъства в мрежата, но не остава статична и героите от опаковките може да оживеят в рекламни клипове. Това подтиква да купим продукта. Глобалната мрежа

Бутилка алкохол от лъскавата витрина може никога да не бъде отворена, но за ценителите тя означава много

дава на дизайнерите голяма възможност да експериментират, а интернет търговията е голямо предизвикателство за тях. И вече няма еднозначен отговор кой се справя по-добре – дали опитните дизайнери, или представителите на новото технологично поколение.

Ако сте предприемач и имате съмнения в качеството на опаковката на вашите стоки, послушайте съвета на Роланд Хеминг, който се грижи за дизайна на продуктите на Procter&Gamble, Nestle и Coca-Cola: „Като начало отидете в някой магазин и погледнете

### как хората избират стоките

какви опаковки купуват, в какви цветове са те и какъв е размерът им. След това направете план за пускането на вашия нов продукт и определете с какво той ще се отличава от всички подобни стоки. Имайте предвид, че според статистиката 75% от новите продукти не издържат на конкуренцията, което се отнася както за утвърдените, така и за младите брандове. Затова не ви съветвам да икономисвате от брандинг и дизайн. Ако на новия продукт му потръгне, не се спирайте, а усъвършенствайте бранда, опаковката, дизайна, като същевременно анализирате пазара. Брандът не трябва да стои статичен и ако не го развивате, това може да ви провали. Но каквото и да правите, то трябва да е свързано с потребителите. Те с нищо не са ви задължени и нямат ангажимент да купуват всичко, което им се предложи.”

Опаковката продава, тя е част от цялото удоволствие, свързано с покупката на продукта. В някои магазини скъпият алкохол е заключен в луксозна витрина, която се отключва и всичко това е шоу, което продава. Бутилката може никога да не бъде отворена, но за ценителите тя означава много. Както и обратно, ако попадне в ръцете на някой, който не е тънък познавач, тя не е нищо повече от една бутилка алкохол. За да оцениш съдържанието, трябва да знаеш повече за него.

Нагласите на потребителите трябва постоянно да се изучават, за да може производителите да предлагат онова, което се харесва. Те обаче трябва да са и крачка напред. Така ще може максимално да се възползват от тази своя преднина, както „нахапаната ябълка“ показва, че може да продава скъпо и то добре. **И**



Опаковката е част от цялото удоволствие, свързано с покупката на продукта

**Докато у нас все още умуваме дали културата на дяловото инвестиране е добра или лоша, Черният континент изживява истински бум на нови технологични стартапи, инвестиционни фондове и акселератори. И резултатът не закъснява – според редица изследвания Африка вече е най-бързо развиващият се в икономическо отношение континент**



# АФРИКА - следващият

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

**К**Lab е името на един от най-новите акселератори за стартиращи фирми в Руанда, който днес предоставя на местни начинаещи предприемачи безплатно работно пространство, Wi-Fi и менторство от успешни бизнесмени от региона. Създаден едва преди около година, днес kLab вече е „дом“ на 85 предприемачески проекта, 11 от които вече са пуснали първите си продукти или услуги на пазара, не без помощта на този своеобразен хъб. Те включват мобилното приложение за здравни услуги FOYO, което изпраща на лекарите по SMS информация за здравното състояние на пациенти от отдалечени региони, както и TextIt – платформа за разработка на SMS приложения от хора без технически познания. Акселераторът, чието наименование идва от knowledge lab (лаборатория за знания), се финансира съвместно от Федерацията на частния сектор в Руанда, Борда за развитие на Руанда и Японската агенция за международно сътрудничество. kLab е домакин и на два национални хакатона, в които участват програмисти и ИТ ентузиаста от цялата страна. Като се има предвид какви са основните проблеми в Руанда, не е изненадващо, че единият от тях се нарича

„хакерство срещу корупцията“.

kLab е само един пример за новата вълна акселератори за технологични стартапи, която залива страни като Руанда, Кения и Нигерия днес. Нови инвестиционни фондове, насочени към стартиращи компании, се появяват всеки месец, а интерес към региона имат дори гиганти от ранга на Google. Липсата на ключови инфраструктури, включително качествени пътища, болници, добре развита мрежа от банкови офиси и банкомати, се оказва възможност за появата на нови технологични решения, базирани на клетъчните мрежи. Вероятно това е и причината тук да се намира един от големите оператори на мобилни разплащания в света – M-Pesa, който предоставя различни инструменти за плащане през телефона, достъпни в Кения, Танзания и други развиващи се страни.

Ефектът от този бум на иновациите е очевиден: по данни на Африканската банка за развитие днес Африка е най-бързо развиващият се континент на планетата. Според най-новия годишен доклад за развитие на региона, публикуван преди броени дни, този ръст се дължи на съвместни действия на правителствата и частния сектор в много гържави. Наг две трети от континента отчитат осезаемо подобряване в качест-

вото на живот през последните години, а

**цената за стартиране на бизнес е изключително ниска**

става ясно още от документа. Това, което предстои, е икономическата интеграция на африканските страни и създаването на регионални икономически вериги, постигнати на икономии от мащаба, както и развиване на производствен сектор, конкурентен в международен план. Всичко това оказва значимо влияние и върху намаляването на бедността в африканските страни. Само за няколко години дялът на хората, живеещи под прага на бедността, е спаднал от 51% до 39%, а броят на африканците, които днес печелят между 2 и 20 щ. долара дневно, е достигнал 350 милиона. Формирането на тази своеобразна средна класа по местните стандарти стимулира потреблението и допълнително спомага за икономическото развитие.

**Причините за растежа**

Въпреки че традиционният двигател за развитието в региона е добивът на ресурси като нефт и минерали, днес значението на този фактор намалява за сметка на други явления. По данни на анализаторите от McKinsey and Company, към





ИКОНОМИКА [HTTP://KLAB.RW/](http://KLAB.RW/)

**KLab, един от най-новите акселератори за стартиращи фирми в Руанда, вече е „дом“ на 85 предприемачески проекта**

реализира целият цикъл на производство, без нито един компонент да бъде произведен в Китай или Тайван. Целта е да бъдат създадени по-удобни за местните условия устройства, при това – на много по-достъпна цена. Компанията обаче планира да продава своите продукти и на европейския пазар.

И докато VMK Tech е по-скоро изключение, то в областта на приложенията и онлайн услугите в региона се наблюдава истинска вълна от стартиращи фирми и обществени услуги. От Rwandapedia – дигитален архив, представящ културата

# ТЕХНОЛОГИЧЕН ТИГЪР

момента дялът на полезните изкопаеми в БВП на континента е 32%, а останалите две трети идват от сектори като телекомуникациите, транспорта, производството и др. Тези данни се подкрепят и от проучването на Световната GSM Асоциация за развитието на мобилните комуникации в т.нар. Суб-Сахарска Африка, според което този технологичен сектор произвежда над 6% от БВП на региона и се очаква да достигне 8% до 2020 г. По този показател местният мобилен сектор изпреварва всеки друг развиващ се регион в света. През 2012 г. клетъчните комуникации и свързаната с тях екосистема са генерирали общо

140 млн. щ. долара, а целта е през следващите три години 95% от населението в страната да имат достъп до 4G мобилни услуги.

Плановете на местните предприемачи обаче не се свеждат единствено до разработката на мобилни приложения и онлайн услуги, а включват и стъпване на пазара на устройства. Интересен пример в това отношение е компанията VMK Tech, позиционирана в Република Конго, която планира да започне да разработва смартфони и таблети, съобразени с нуждите на африканските потребители. Фирмата вече изгражда първата си фабрика за мобилни устройства, в която ще се

на Руанда с галерии, видеоклипове и текстове, до система за проследяване на стага от слонове чрез SIM карти, закачени за ушите на животните – местният ИТ сектор буквално „ври и кипи“. На фона на забавеното икономическо развитие в Европа и дълговата криза в САЩ появата на още един регион, способен да бъде двигател на световната икономика, вероятно е добра новина. Стига, разбира се, европейците и американците да успеем да се освободим от традиционното си високомерие и да свикнем, че след азиатските тигри, Китай, Индия и Бразилия, африканските страни също предстои да се превърнат в значим икономически фактор. **И**

## 3.3 млн. работни места

и са привлекли 21 млрд. публично финансиране. Очаква се тези показатели да се удвоят до 2020 г. Към средата на тази година броят на мобилните връзки в Суб-Сахарска Африка е достигнал 502 милиона и в много страни от региона този тип свързаност надминава фиксираните телекомуникационни линии. Увеличава се също броят на 3G и 4G мобилните мрежи, както и продажбата на смартфони. Неотдавна Руанда подписа договор с Korea Telescom за изграждане на мрежа по иновативния стандарт от четвърто поколение Long Term Evolution. Стойността на контра-



Африка е мястото, където технологиите се развиват най-динамично

# Епохата на биониката

АЛЕКСАНДЪР  
АЛЕКСАНДРОВ

Трейлърът на новата версия на фантастичния екшън Роботоп още не беше публикуван в интернет, когато в началото на тази година Макс Ортис, докторант по биомедицина и изкуствен интелект в Технологичния университет Чалмърс в Швеция впечатли научния свят с проекта си за роботизирана ръка,

управлявана с помощта на човешката мисъл. Технологията, създадена от младежа, позволява на автоматизираната ръка да получава информация чрез електроди, свързани директно към костите и нервите на ампутиран крайник, позволявайки по този начин на хиляди хора отново да се почувстват

пълноценно. Проект, който самият Ортис нарича „бъдещето на изкуствените крайници“. Очаква се той да позволи на пациенти с изгубени ръце да могат да извършват едновременни действия, както и да получават в реално време неврална информация за своите действия. Или с други думи – да им позволи да контролират своите изкуствени крайници по почти същия начин, както се контролират истинските.

Проектът на младия учен е типичен пример за възхода на един нов клас технологии, обединяващ медицината и компютърните науки, които все повече експерти наричат бионика. А целта на Ортис е да ги изведе от лабораториите на медицинските университети и корпорациите и да ги доведе до свободния пазар, като ги направи достъпни за повече хора. Биониката представлява съвместното използване на компютърни приложения и знания от сферата на медицината и биологията. Самият термин датира още от края на петдесетте години на миналия век и е измислен от Джек Стийли, но добива широка популярност през седемдесетте години благодарение на научната фантастика. По-сериозни научни успехи обаче този сегмент на иновациите бележи през последните 10-15 години. Те са свързани най-вече с откриването на различни технологии за предаване на



Екзоскелетът на Exso Bionics



**Американската агенция за отбранителни технологии DARPA, която е разработила глобалната мрежа интернет, планира да промени света още веднъж. Този път - като ни даде възможност да ъпгрейдваме собствените си тела**

сигнали от мозъка и нервната система до електронни устройства.

Като се има предвид потенциалът на биониката да възстановява изгубени човешки крайници и други травми, които до съвсем скоро се считаха за нелечими, не е учудващо, че един от най-активните участници в тази нова сфера на изследвания е американската Агенция за иновативни изследователски отбранителни проекти DARPA (Defense Advanced Research Projects Agency). Организацията, която е подразделение на Пентагона, е известна с редица значими научни и обществени открития, сред които глобалната мрежа интернет. Само през последните 13 години над 2000 американски военни са изгубили крайници, изпълнявайки дълга си към армията на САЩ, и от изследователската агенция се надяват да успеят да им представят съвсем нови изкуствени протези, които да им служат също толкова добре, колкото и истинските.

Програмата Reliable Neural-Interface Technology (RE-NET) на DARPA е насочена към откриване на методи за контрол на изкуствени крайници посредством технологии от типа brain – computer interface (интерфейс мозък – компютър). За целта агенцията си сътрудничи с университетите и други научни организации. Съвместно с Чикагския институт по рехабилитация например е създадена изкуствена ръка, използваща метода TMR (targeted muscle re-innervation), която може да се управлява директно с мисъл. Чрез сложна операция нервите на ампутиранията ръка се прикрепят към своеобразни изкуствени мускули в протезата. Самите нерви не спират да изпращат сигнали, дори и тези сигнали да няма къде да пристигнат. Така, след операцията, ако пациентът си помисли, че мърда ръката си, той реално движи новия си крайник. Вграденият в него компютър пък се обучава и с времето може да разпознава все по-добре различните типове сигнали. До момента технологията е използвана успешно както за замяна на ампутиранията ръка, така и на крак, а в най-новата си версия тя позволява едновременно извършване на множество движения.

Друг играч в този съвсем нов технологичен сектор е компанията Ekso Bionics,



Биониката ще позволи човешкото тяло да се възстановява

която обаче има съвсем различен подход към проблема. Преди около година тя представи на събитието Wired Talks 2012 прототип на своя роботизиран екзоскелет, който връща го голяма степен независимостта на парализирани пациенти. Преглядайки погледите на аудиторията човек, парализиран от кръста надолу, успя да обиколи залата на конференцията, използвайки устройството на Ekso Bionics. Компанията е създадена от учени в Калифорнийския университет и Berkeley Robotics и също прави своите разработки по поръчка на военните.

Преди няколко месеца пък учени от Станфорд постигнаха успех в една все още почти неизследвана област на биониката – възстановяването на зрението. Създаденият от тях имплант, захранван със слънчева енергия, е позволил на слепи лабораторни плъхове да получават пълноценни визуални сигнали. Според научна статия в списание Nature Communications, технологията на практика стимулира невроните в ретината на животните, предизвиквайки реакция в мозъка им. Разработката отваря вратите към ново поколение медицински технологии, които може би някой ден ще премахнат слепотата от лицето на Земята.

И докато някои от най-значимите научни организации в света се

опитват да решат тези проблеми, един млад български предприемач също направи заявка да нареди името си сред откривателите в сектора на биониката. Неговото име е Георги Чипев и е сред победителите в един от провелоите се през последните години конкурси за иновативни идеи Empower. В момента Чипев развива съвместно с Демир Тончев първата българска фирма за 3D принтиране, наречена Print3D, за която списание „Икономика“ вече писа. Дългосрочната му цел обаче е да набере финансиране, което да използва за разработването на своя проект за изкуствена механична протеза. Чипев е убеден, че това може да бъде осъществено със значително по-малко средства, в сравнение с бюджетите, разпределяни от ведомства като DARPA.

Дали човешкото тяло е заменяемо? Това е големият въпрос, на който компаниите и организациите, занимаващи се с бионика, тепърва ще трябва да отговорят. Първите успехи безспорно са налице, но предстоят още много тестове, за да можем да кажем със сигурност как ще реагират дългосрочно телата на подобна безпрецедентна намеса. Залогът е решаване проблемите на огромен брой хора по света с изгубени крайници, различни бездвигания и други проблеми. А в перспектива – може би и възможност бъдещите поколения да ъгрейдват своите тела, за да ги правят по-здравни, по-силни или приспособими към различни екстремни условия. Базовите технологии за това вече съществуват, а морално-етичната дискусия тепърва предстои да бъде започната. **И**



# Индия атакува Марс

**Азиатската страна е втората в света след САЩ, която започна собствена мисия до Червената планета**

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

Традиционно свързваме усвояването на Космоса с успехите на САЩ и Русия от времето на Студената война и донякъде – на Европейската космическа агенция през последните години. Първите две гържави обаче сякаш абдикираха от това поле и оставиха свободна ниша за развитие на частни компании и нови национални играчи. Русия все още не може да възстанови своята космическа мощ от времето, когато СССР се конкурираше със САЩ, а американското правителство през последните години значително редуцира космическата програма на страната, оставяйки ключова цел като изпращането на човек на Марс за неопределено бъдеще. Причината – икономическата криза и липсата на достатъчно средства – изглежда напълно логична. В крайна сметка, при толкова проблеми на Земята, на кого е притрябвало усвояване на Слънчевата система?

Отговорът на този въпрос изглежда е малко по-на изток и се корени в космическите амбиции на няколко азиатски страни, сред които най-сериозни изглеждат в намеренията си Индия, Китай и Япония. Именно първата от тях се превърна в средата на ноември във втората гържава в света (след САЩ), изпратила своя мисия до Марс. Събитието

е знаково, тъй като Червената планета е своеобразна

## следваща голяма цел

по пътя на човечеството към Космоса. Ракетата PSLV (Polar Satellite Launch Vehicle) беше изстреляна успешно на 13 ноември от космодрума Шрихарикота, който се намира на брега на Бенгалския залив. По план тя трябва да отведе до Марс автоматичен апарат, който ще полети в орбитата на четвъртата планета от Слънчевата система и ще изучава нейната геология, климат, атмосфера и други особености. Сред важните задачи на безпилотния кораб ще бъде търсенето на следи от метан, което би могло да бъде индикация за наличието на живот в миналото. Името на апарата е Mangalyaan, което означава „Марсиански кораб“ на хинди.

Самата ракета PSLV също е разработена от Индийската агенция за космически изследвания и е използвана преди това за извеждане на сателити в околоземна орбита. Мисията, наречена Mars Orbiter Mission, струва около 40 млн. щ. долара, което е значително по-евтино от подобни проекти на САЩ и Европейската космическа агенция ESA. За сравнение апаратът Maven на NASA, който също предстои да бъде изстрелян към Марс и да полети в орбитата на планетата, струва 671 млн. щ. долара, а цената на Mars Express на ESA е 185 млн. щ. долара. Предстои 350-тонната индийска ракета да обикаля Земята около месец, за да набере скорост и да потегли към най-близката груга планета от Слънчевата система. Очаква се PSLV да я достигне през септември 2014 година.

Стартирането на марсианската



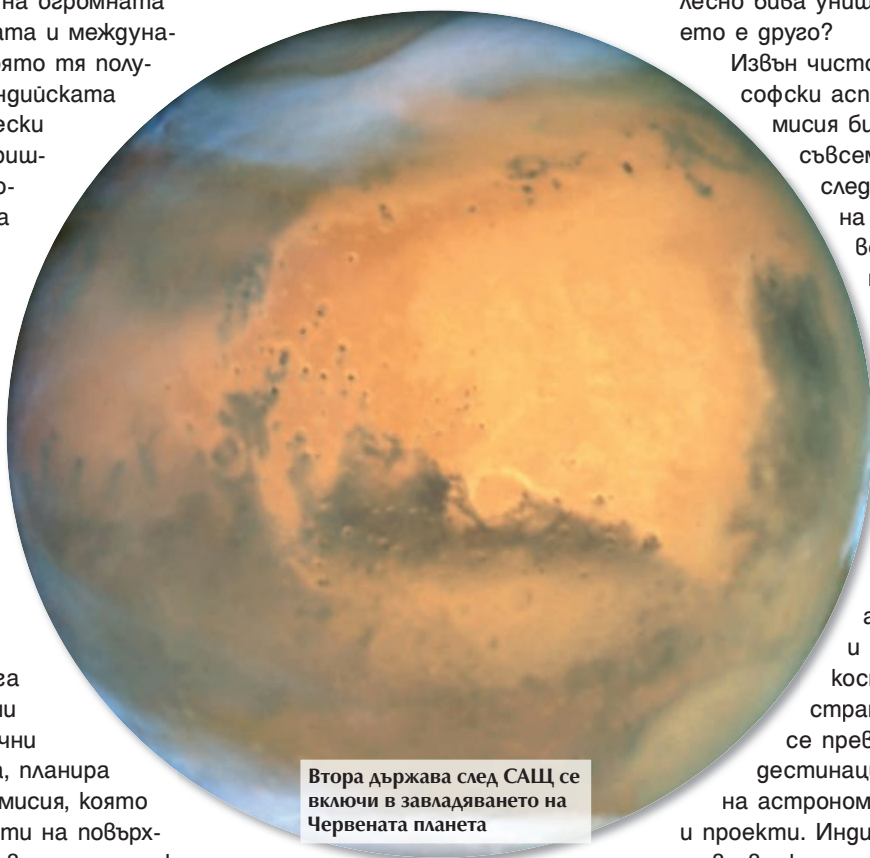
Индийската ракета Polar Satellite Launch Vehicle



мисия на Индия, което идва след успешното изпращане на апарата Chandrayaan-1 в орбита около Луната през октомври 2008 г., показва категорично хоризонта на космическите амбиции на азиатската държава. Нейната програма за усвояване на Космоса вече има и своите критици, според които подобни научни проекти са луксозна цел на фона на огромната бедност в държавата и международната помощ, която тя получава. Шефът на Индийската агенция за космически изследвания Радакришнан обаче е категоричен, че страната използва изключително малък дял от своя бюджет (около 0.34%) за развитието на космическата си програма. Нещо повече – според него, ако имаме предвид успехите на Индия в тази област, парите са похарчени повече от добре. Днес страната разполага с 10 комуникационни сателита и 10 научни спътника в орбита, планира втората си лунна мисия, която се очаква да изпрати на повърхността на естествен спътник управляем апарат, разработен от Русия.

Залозите в напреварата за Червената планета не са големи в обозримо бъдеще, но имат важно значение в перспектива. Изучаването и впоследствие изграждането на обитаеми бази за колонизиране на Марс може да се окажат ключови за онези държави, които имат дългосрочни интереси

за усвояване на далечния Космос. Планетата може да бъде използвана като преден пост за по-далечни човешки мисии, а нейните ресурси – за изграждането на бази, космодруми и космически кораби, които да полетят към периферията на Слънчевата система. Добиваните в местните мини метали и други полезни изкопаеми



Втора държава след САЩ се включи в завладяването на Червената планета

могат да послужат също за създаването на по-близки до Земята проекти като космически станции и спътници.


Една съвсем отделна тема е вероятността за откриване на Марс на следи от живот, бил той и унищожен преди стотици години. Откритие от подобен мащаб би доказало, че животът не се е

появил единствено на Земята и би повдигнало с нова сила въпроса, познат като

### „парадокса на Ферми“

ако има извънземен живот, защо тогава друга разумна цивилизация все още не се е свързала с нас. Дали животът може да възниква лесно, но след това също толкова лесно бива унищожен или обяснението е друго?

Извън чисто научния и философски аспект марсианската мисия би могла да има и съвсем практически последици за населението на Индия. Историята вече е показала, че мащабните научни проекти често генерират появата на редица поддържащи индустрии и висококвалифицирани работни места. Създавайки значително по-нискобюджетна алтернатива на американските и европейските космически мисии, страната би могла да се превърне в успешна дестинация за аутсорсинг на астрономически изследвания

и проекти. Индия вече е правила това в сферата на софтуерната индустрия и нищо не пречи да го повтори и в този иновативен сегмент. Още повече, че тя е завършила цикъла и днес разполага със собствени ракети, космодрум и космически апарати. И не е невъзможно космическите изследвания в страната да се превърнат от „програма лукс“ в един от инструментите за борба с бедността в нея. 

# Най-малките КОСМОНАВТИ

През 2014-а 90 български ученици ще са на обучение в космическия лагер SpaceCamp Turkey

ЯНА КОЛЕВА

България е сред 38-те страни, чиито представители са летели в Космоса. Първият български космонавт Георги Иванов осъществи полет на 10 април 1979 г. с кораба „Союз-33“. Вторият наш космонавт е Александър Александров, който на 7 юни 1988 г. летя на борда на съветския космически кораб „Союз ТМ-5“. България бе шестата страна в света по брой космонавти спрямо населението и трета космическа държава, която произвеждаше храни за астронавтите. Страната, макар и не така интензивно, си сътрудничи с Руската академия на науките и с НАСА и се готви за членството в Европейската космическа агенция, но годишната вноска от около 1,5 млн. евро продължава да е препятствие. Според специалисти от тези среди България би могла да участва в експеримента Mars One, който планира до 2023 г. на четвъртата планета в Слънчевата система да бъдат основани пър-

вите човешки селища. Това звучи като мечта от космическото ни минало. Полетите на българи в извънземна орбита обаче може да имат и бъдеще. Надежда за това дава фактът, че досега над 450 ученици от нашата страна са участвали в програмите на космическия лагер в Измир SpaceCamp Turkey, като България е на едно от челните места по брой участници.

„Тази програма е мястото на Земята, в което децата са най-близо до Космоса. Организацията и подходът са коренно различни от онова, което се случва във всички други места за обучение. Там се прави пълен тренинг на деца и младежи, които биха желали да станат космонавти. Курсът е за около седмица, в него основният фокус е върху разбирането на приложимостта на научните постижения. Работи се с 14 симулатора, които се ползват от астронавтите.“ - това разказва Александър Ангелов, управител на Центъра за творческо обучение, който е партньор на космическия лагер. В момента на влизането

си в космическия център децата се разпределят в международни отбори, най-често с младежи от шест различни държави. Мониторингът на участието се прави от специалисти, които наблюдават всяко дете и всеки отбор. Българските младежи традиционно са

## Най-силни в Технологичната сфера

но уменията им за работа в екип имат нужда от усъвършенстване. Не е имало година, в която нашите представители да се върнат без отличие. Напреварата е ожесточена – отборите обикновено са 12, а се дават само три медала в различни дисциплини.

Минаха 62 години от първия космически полет, когато през 1961 г. съветският космонавт Юрий Гагарин летя в околоземна орбита, а след него и американският астронавт Алън Бартлетт повтори този подвиг. Първият SpaceCamp е създаден от последователи на доктор Вернер фон Браун в САЩ, който е основен учен в Американската космическа програма и много от колегите му в НАСА признават, че той е бил нейният двигател. Опитът е пренесен през 1999 г. в Турция и това е третият такъв център в света след САЩ и Канада. Центърът в Измир има за цел да представи историята на космическите полети и развитието на технологиите от 50-те години насам. Ползват се различни симулатори, които служат за подготовката на астронавтите. Тук дори може да

Състезанията между екипите са част от обучението



Престоят в космическия лагер  
променя децата позитивно

се усети каква е лунната гравитация, като се правят големи погскоци на един крак, посочва Александър Ангелов. Най-сложният симулатор е за совалката „Дискавъри“, която е част от програмата за космическите совалки на САЩ.

## Отборите получават роля

и всеки има място в корпуса на совалката или в контролната зала. Прави се двучасова симулация на мисия на совалката за извеждане на сателит в Космоса. Всяко копче е като в истинското съоръжение и всичко това спира гъха у децата. Техните родители обаче отварят широко очи, когато научат, че подготовката започва в 9 сутринта и завършва към 22 часа. Няма междучасия. Това е тренинг без почивки, като се използва провокативен начин на преподаване на различни науки. По време на лагера децата учат и показват знания и умения. Но най-важното е, че те се стремят да отстояват себе си и да изграждат характер, уверява Марина Каменова, която е координатор международни програми в Центъра за творческо обучение.

Предварителната подготовка е изнесена у нас след сключено споразумение преди 4 години между Центъра за творческо обучение и SpaceCamp Turkey. Голяма част от програмата, за която не са необходими тренажори и симулатори, се провежда на родна земя. Използват се и наши разработки, които са полезни за тренингите. То става през учебната година в база край Варна или до Копревщица, като се ползва партньорската подкрепа на БАН и на други организации. Подготовката е изцяло практическа и се провежда от инструктори на Центъра за творческо обучение заедно с учени в зависимост от темата. Ползват се знанията от училище, като се набляга на връзката между натрупаното познание. Стремелът е всеки да усети тръпката от прилагането му. През цялата учебна



година наши ученици може да изкарат предварителната програма и после да кандидатстват за обучение в космическия център в Турция.

През тази година за пръв път се включват и учители. Досега те са били ръководители на отбори, а замисълът е да се направи тим само от учители. Групата ще е смесена между български и руски преподаватели, след като Центърът за творческо обучение е получил права да представлява и Русия. Учители по природни науки, които владеят английски, ще са на четиридневна програма в космическия център в Измир. Целта е те да се научат да прилагат модели от SpaceCamp в своите учебни часове.


За участие в обученията в кос-

мическия център в Турция може да кандидатстват всеки, който е във възрастовата граница от 9 до 15 години. Обучението е платено или е със стипендия, като по график е през лятото и цената за целия едноседмичен престой заедно с пътуването е около 1700 лв. Необходимо е да се подготви есе в до 400 думи по една от три зададени теми. Те трябва да са изпратени до 15 февруари. Подробностите са на сайта на Центъра за творческо обучение. В края на април селекцията ще е приключила.

Удовлетворението на малките астронавти се вижда по

## блясъка в очите им

Отзивът на родителите е, че децата им са се върнали изцяло променени. Директорите се радват, че имат космонавт в училището, а местните медии отразяват, че на територията на общината има малки астронавти. Най-добрата оценка обаче са многото медали, които българските участници завоюват с отличното си представяне всяка година, макар състезанията да стават по много нетрадиционен начин.

Инициативата на Центъра за творческо обучение е само необходимо условие България да остане космическа сила и напред. Наличието на добри традиции е трамплин, който гържавата трябва успешно да използва. 



Тренировка на въртящ се тренажор

# Тайни от света на уискито

Легендата гласи, че уискито е създадено в Ирландия. Дестилацията обаче е изобретена някъде на Изток - в Месопотамия, Иран, Ирак, може би в Китай. През VII-VIII в. ирландски монаси, които разпространявали християнството на Изток, намерили рецептата и я пренесли в родината си. Поради факта, че дестилатът е прозрачен, нарекли напитката *uisge beatha*, или „вода на живота“. Бъчвата обаче му дава цвят. Още по онова време установили, че когато се пие от болен човек, то лекува. Чужденците не могли да произнесат наименованието на напитката и я наричали „иски“. С промените в английския, думата станала „уиски“. Това е историята за създаването на световноизвестната напитка, разказана ни от Джон Кешман. С него разговаряме на уиски феста, който се провежда в началото на ноември в София. През 2006 г. той се присъединява към най-старата дестилерия в света *Kilbeggan* и допринася много за развитието ѝ с различните роли, които изпълнява - включително бизнес развитие, търговски мениджмънт и най-новата на световен посланик на марките *Kilbeggan*, *Sonnemora*, *Tursonnell* и *Greenogue*. *Lairnroaig* пък е в шотландското му портфолио.

**Ако имаш вяра в качествата на своя продукт, когато хората го тестват и го харесат, те ще го купят – този похват работи и днес**

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Шотландците вярват, че техните предци са усвоили тайната на приготвянето на ечемичния дестилат и техниката на двойното дестилране много преди ирландците, които само са сложили ръка над чуждата рецепта и, за да не ги упрекнат в кражба, преминали на тройна дестилация. Между ирландското whiskey и шотландското whisky има само една буква разлика, която обаче разпалва конкурентна война. Ирландците твърдят, че през XVIII-XIX век шотландци зареждали с уиски английската кралска фамилия. Една от госта̀вките не била по

вкуса на кралицата и като наказание тя премахнала буквата „Е“ от думата. Но освен че се изписват различно, ирландското и шотландското се отличават по начина на дестилране, по други технологични тънкости, а също и по

## Историята на тяхното проникване

на световните пазари. И до днес обаче не са открити сигурни доказателства дали ирландец или шотландец пръв се е сетил да използва ечемик като суровина за спиртната напитка.

Шотландия е защитила наименованието *Scotch*. За да се изпише „соч“ на етикета на продукта, той трябва задължително да е произведен в Шотландия и никъде другаде по света. Компании от различни държави правят уиски по същия или по подобен начин, но това не може да се нарече соч, защото шотландското трябва да се дестилра и да отлежава само там. Впрочем, подобна практика е наложена в редица страни по света.

Когато избирате напитка, е добре да знаете разликата между малцово (*malt*) и смесено (*blended*) уиски. Едното е дестилрано само от малц, т. е. от покълнал ечемик. Ечемикът се кисне във вода, после се разстила в топли помещения да покълне. След това се изсушава, ферментира по време на процеса на варене и се дестилра. Получената напитка е към 70 алкохолни градуса. Така се прави малцово уиски от една дестилерия (*single malt*). Но по-популярно по света е блендег. За да получат определен



В дестилерията



Вкус, цвят и аромат, майсторите смесват различни малцови и зърнени дестилати от различни дестилерии, отлежавали различен период от време в различни видове дъбови бъчви. И още нещо: възрастта на уискито след изваждането му от бъчвата остава негова характеристика до края на живота му. За да се намали до 40-43 градуса, уискито се разрежда с добре подобрена планинска вода. Престоят в бутилка не се счита за отлежаване и в това е една от разликите с виното.

## Да правят бизнес с уиски

В наши дни могат да си позволят най-известните производители от Ирландия, Шотландия и САЩ. Има и канадско уиски, а напоследък път си пробиват екзотични предложения от Тайван и Япония, а Индия разполага със своя огромен пазар за родните дестилати.

Макар да има традиции в производството на алкохолни напитки, България не набляга на опита да произвежда уиски. Има наши брандове, но те не са дестилирани

такъв инвеститор. Дестилерията King Car е създадена след отмяната на монопола върху производство на алкохол в страната. В Япония например има над 13 дестилерии за уиски, като първата е „Ямадзак“ и е създадена през 1923 г.

Да работят с уиски - това удоволствие мнозина биха могли да си го позволят, ако станат дистрибутори на определена марка, или пък ако решат да предлагат напитки в специализиран магазин или в заведение, обяснява Ралица Скорчева-Славова, управител на Маххиум България. „Магията и тайната на уискито е, че предлагаме бутилира-

маркетолог не би могъл да направи уискито по-популярно от нея. Маркетингът е подход към потребителя и той ще е успешен, ако има ниша, в която да се насочи, уверява Владимир Николов, търговски и маркетинг директор на Маххиум България. Той припомня, че уискито е станало популярно, след като през 1880 г. филоксерата унищожава всички лозя във Франция и за няколко години френското вино и бренди изчезват от пазара. Шотландците бързо се възползват от възможността да заемат позициите на липсващия френски коняк. Докато французите се възстановят,



Ралица Скорчева (на горната снимка) и Владимир Николов (долу) уверяват, че пазарът на уиски у нас се развива динамично

скочът вече е предпочитано пиене от много хора по целия свят. Преди това в кралските дворове

## КОНЯКЪТ е бил любимата напитка

но уискито успява да си проправи път и до тази най-богата трапеза.

В България уиски се пие отдавна, макар в годините на соца то да не се продаваше свободно, а само във валутните магазини. Затова вносителите днес имаха шанса да влязат на пазара през отворена врата. Консуматорът е готов да опита нови марки и нови вкусове. В уискито има много иновации и колкото и производството да е консервативно, то непрекъснато се развива. Около 70% от продажбите на уиски у нас са в ценовата категория между 18 и 22 лв. Масовото уиски от най-ниския ценови клас е под 2% от продажбите. Цел на вносителите е повече хора да опитват уиски, броят на ценителите да расте и те да пробват



тук, а се внася суровина, която отлежава и се бутилира, и засега с това се изчерпва нашият принос в разнообразието от марки. Когато уискито се приготвя в България, макар дестилатът да е от Шотландия или от Ирландия, то не може да се нарече шотландско или ирландско, защото не е отлежало в страната производител.

През 2005 г. отваря първата тайванска дестилерия на уиски, у нас обаче все още не се е появил

но добро настроение.

То е от продуктите, които са в категорията „достъпен лукс“, и има предложения за всеки вкус и за всеки джоб“, казва още тя.

Най-голямата категория вносни напитки у нас е уискито. То се приема като престижна напитка. Различни са факторите, които влияят върху консумацията, и навиците съвсем не са за пренебрегване. Има пазари, на които традиционно се пие водка и дори превъзходният

най-различни отлежали напитки. Предложенията на пазара непрекъснато се увеличават, като стремежът е да нараства интересът към по-високата ценова категория. От Маххиум България уверяват, че пазарът се развива динамично благодарение на това, че се предлага все по-голямо разнообразие.

Владимир Николов влиза някак случайно в бизнеса с уиски, но е привлечен от този интересен и необятен свят. Започнал като барман, а уискито отключило неговия

### професионален тхс

и той дори се превърнал в колекционер. Още преди 12 години, когато Маххиум България започва дейност, той става промоутър, но не спира дотук. Превръща се в един от най-добрите уиски експерти в страната. „За да си в алкохолната индустрия, трябва да имаш пламък в очите“, твърди Ралица Скорчева. Тя също започнала като барман и още преди 19 години я канят за промоутър на бърбън. Преди 12 г. постъпва в Маххиум България, като в началото отговаря за определена марка. Постепенно диапазонът на отговорностите ѝ нараства, докато преди 5 години става съсобственик и управител



Отлежаването на уискито е от изключително значение, твърди Джон Кешман

по-добре от мен”, казва Ралица Скорчева. Нейната история е доказателство, че когато човек е готов, съдбата му подава печеливша карта: „Шансът гоиде, когато бях барман, оттам насетне се искаше да държа очите си отворени и непрекъснато да се уча. Най-добрите уроци се получават от хората, които не те обичат – независимо дали конкурент, клиент или ръководител.”

Но какво всъщност е уискито... „Това, което казвам на всички, е, че уискито е доста сложен алкохолен продукт, който носи удоволствие. То е по-различно от белите алкохолни напитки. Уискито получава своя цвят, аромат и вкус по много различен начин. Зависи каква вода, какво зърно, какъв дестилатор и

ирландското. Тайната на това уиски го голяма степен е в климата, при който се прави. Най-студеният ден през зимата е минус 5 градуса, най-горещият – плюс 28. Няма голяма температурна амплитуда и това позволява да узрява с много по-бавно темпо, което помага за по-мекия вкус. Като познавач и ценител той съветва, че най-важното нещо при уискито е да отделиш време да го вкусиш и да му се насладиш.

Уиски може да се произвежда навсякъде – дори и в България. Но няма да е като ирландското, тъй като нашата зима е много студена, а лятото е много горещо. Ще бъде по-скоро като американското. „Вашият традиционен алкохолен продукт – ракията, е дестилиран алкохол, но го правите с плодове, които са в изобилие тук. За производството на алкохол всеки използва онова, с което разполага. Тук, на Балканския полуостров, алкохолът е направен от плодове, в Ирландия и Шотландия – от зърно, в Америка – от царевица, в Япония и Китай – от ориз. Минимумът за алкохолното съдържание е 40%, но рядко се среща уиски, което да е над 60 градуса.”

Джон Кешман има богат опит и той може да е полезен за всеки, който се стреми да пробие на пазара. До миналата година компанията, която основно представя, е малък семеен бизнес. Нямали пари за билбордове, за специални щандове в магазините, нито пък за реклама по телевизията и радиото. И затова трябвало да използват маркетингови трикове. Контактът с клиентите показва, че тайната е да ги оставиш да опитат уискито и да решат какво точно харесват. Това според него е най-добрият маркетинг. Ако предлагаш нещо ново и различно и имаш вяра в качествата на своя продукт, когато хората го тестват и го харесат, те ще го купят. И



Подготовка на бъчвите, в които ще отлежава уиски

на компанията. Когато идва периодът на кризата, мениджърският екип получава предложението да купи правата за България и в него няма никакво колебание дали да вземе бизнеса изцяло в свои ръце. „Аз съм от самонаправилите се ръководители, но не спирам да се развивам. Обичам да се обграждам с хора, всеки от които може нещо

каква бъчва използваш, важно е също в какъв въздух е отлежавало. Процесът на отлежаване е от изключително значение. Казват, че 70% от вкуса на уискито идва от бъчвата, а не от самия алкохол”, обяснява Джон Кешман. На хората, които не познават уискито като напитка, той препоръчва да започнат с нещо леко, меко и пивко като

# AUDI Q7

## ЛУКС И ДИНАМИКА

АТАНАС ХРИСТОВ

Само за 8 години от първото си появяване пред публика луксозният всъдеход на Audi успя да спечели сърцата на платежоспособните клиенти и се превърна в един от най-популярните SUV модели в света. Audi - базираното в Инголцат, Бавария, звено на гиганта Volkswagen за производство на луксозни автомобили, представи първото Q7 на автомобилното изложение във Франкфурт през 2005 г. Масовото производство и продажбите започнаха през следващата 2006 г. Само за изминалата година от поточните линии са излезли 54 562 екземпляра от модела.

Сега светът е в очакване на новата генерация на Audi Q7, която се очаква да се появи през следващата 2014 г. За новото поколение на луксозния всъдеход се знае, че ще бъде далеч по-лек от сегашния. Редуцирането на теглото ще е с цели 360 kg.

И докато чакаме новата генерация на Audi Q7, решихме да подложим на тест произведената и продавана в момента. Официалният вносител представя на екипа ни Audi Q7 Sportstyle 3.0 TDI quattro, което на всичко отгоре е



### SUV-ът от Инголцат се превърна в един от най-популярните модели в света


сред „участниците“ в четвъртия сезон на хитовия сериал на БНТ „Под прикритие“.

Още в влизането в кокпита се забелязва луксът, изпълнен с качествени материали. 3-литровият дизелов двигател с мощност от 245 конски сили работи изключително тихо, но до време - времето, в което не подагеш

газ. 8-степенната автоматична трансмисия превключва изключително плавно, а при преминаване на спортен режим ръмжачият агрегат ускорява изключително динамично. Но това има и своята цена - разход на гориво от приблизително 11 литра на 100 км пробег. Основно по

магистрала. За сравнение - производителят дава среден разход на гориво от 7.4 литра на 100 км пробег.

Още в серийното оборудване са включени мултимедийно устройство, озвучаваща система Bang & Olufsen и хепоп plus фарове. Серийно е вградена и системата Audi parking system advanced, която помага за сигурно и точно паркиране с ултразвукови сензори и камера за обратно движение.

Най-евтиният Audi Q7 е 113 863 лв. с ДДС. 



### AUDI Q7 SPORTSTYLE 3.0 TDI QUATTRO

**Двигател:** 3-литров, V6

**Мощност:** 245 к.с. в диапазона 4000-4400 оборота в минута

**Скоростна кутия:** Автоматична, 8-степенна

**Вредни емисии:** 195 г/км

**Обем на резервоара:** 100 литра

**Размери:** дължина - 5089 мм, широчина - 1983 мм, височина - 1737 мм, междуосие - 3002 мм.

**Собствено тегло:** 2375 kg

**Цена на тестовия модел:** 150 960 лв. с ДДС

## SKODA YETI



Сред най-популярните и продавани модели в сегмента на малките SUV

## TOYOTA RAV4



Симпатичният малък SUV на японската корпорация се радва на силен потребителски интерес

## BMW X5



Цените на баварския SUV за България започват от 104 850 лв. с ДДС

## HONDA CR-V



Разработването на модела започва още през 1990 г., когато SUV автомобилите бяха напълно непознати

## JEEP CHEROKEE



Запазената марка на Chrysler се е превърнала в събирателно за SUV модели

## LAND ROVER RANGE ROVER

Изцяло новият Range Rover се предлага у нас на цени от 177 750 лв. с ДДС

# Властелините

## Кросоувърите стават все по-популярни

АТАНАС ХРИСТОВ

Зимата настъпва с пълна сила. А с нея и проблемите около не съвсем добре почистените пътища. Дали заради това, дали заради удобството, или просто за показност, фактите говорят сами по себе си - SUV автомобилите стават все по-популярни. Дори и в България. Т.нар. в разговорната реч джипове започнаха да набират голяма популярност

през последните десетина години, а вече почти няма производител, който да не е прибавил към портфолиото си един или няколко модела SUV (от английски Sport Utility Vehicle, в буквален превод „практичен спортен автомобил“).

През последните години кросоувърите се превърнаха в сериозна конкуренция на ванове и комби моделите. В общия случай със задвижване на четирите колела, SUV моделите се харесват от



## DACIA DUSTER

Ниската му цена го прави интересен за потребителите



## NISSAN PATHFINDER

Предното и задното независимо окачване с двойни носачи гарантира плавно шофиране и стабилно поведение



## VOLKSWAGEN TOUAREG

Кросоувърът на най-големия европейски производител е сред най-популярните в класа си




## MERCEDES GLK

Новото поколение GLK съчетава мощност и елегантност

# На зимата

клиентите заради практичност и функционалност. А задвижването на четирите колела на всъдеходите е едно голямо предимство пред комбата и ванове.

Все по-популярни стават и по-малките SUV модели, чиито продажби растат на фона на растящите цени на горивата и внушителните за бюджета на среднотатистическо семейство цени на кросоувърите „батковци“.

В следващата галерия ви представяме едни от най-популярните SUV модели, които всекидневно засичаме по рондите улици. 



## PORSCHE MACAN

Производителят разширява продуктовата си гама с нов всъдеход

## INFINITI FX

Луксозният кросоувър дебютира на пазара преди 10 години



## MAZDA CX-5

Първият модел на японската компания с технологията Skyactiv



## GREAT WALL H5

Сглобяваният край Ловеч SUV все по-често се вижда по българските улици

# Секс, пари и кунгфу

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Крити камери, слухове за извънбрачни геца и имоти отвъд океана. Световно-известният манастир Шаолин е изправен пред редица скандали и публични обвинения, а избраните са само малка част от тях. От друга страна, мястото може да се похвали с финансов успех и разрастващ се бизнес. Това обаче е причината за най-голямото негово волство - комерсиализирането на традиционното изкуство.

Откакто Ши Юнсин пое митичното родно място на автентичното изкуство през 1999 година, той е наричан „CEO на кунгфу“. Днес манастирът е една от най-големите забележителности в Китай, посещавана ежегодно от над 2 милиона туристи. Всяка година страната отпуска средства за реставрация и поддръжка на храмовия комплекс. Шаолин вече има храмове отвъд океана, издателски



Името на игумена на манастира Ши Юнсин се свързва с много скандали около пари и секс

офиси, и дори монасите имат турне, телевизионни предавания, боксови мачове в Лас Вегас. Огромна роля за комерсиализирането на храма изиграва филмът „Манастирът Шаолин“. В сюжета е залегнала истинска история от времето на династията Тан, когато император Ли Шъмин се обръща към настоятелството на манастира за помощ срещу Ван Шугзин, който прави опит за преврат.

Днес манастирът реализира близо 24 милиона щатски долара на година само от входна такса, откакто утвоя цената ѝ на 16 долара. 70% от тях взима хазната, а 30% остава за манастира. Но неразбирателство има и между тези двама главни бенефициенти. Шаолинският игумен неведнъж се е оплаквал: „Ние сме пасивната страна в продажбата на билети и взимаме колкото местната власт реши да ни даде. А относно това колко билети реално се продават, ние нямаме гумата“.

**Откакто Шаолин се превърна в обект, от който се търси финансова печалба, манастирът е разтърсван от скандали. Напук на критиците си обаче, храмът реализира завидни постижения благодарение на комерсиализирането на прочутото бойно изкуство**



Монасите от Шаолин направиха кунгфу популярно по целия свят и са обвинявани, че комерсиализират бойното изкуство и религията






## Един от храмовете в легендарния манастир

успехи на храма.

Само в района около Шаолин има повече от 200 бойни школи, където се обучават между 80 000 и 100 000 души, а манастирът е на път да отвори редица дъщерни храмове в САЩ и Венецуела, за да разпространява своя уникален кунгфу стил. Шаолин вече има и свой онлайн магазин. Посетителите могат да си поръчат например ръководство по кунгфу за 9999 юана (1456 долара), екологични клечки за хранене за 29 юана, както и групи артикули - обувки, пантофи, тениски, чай.

Глобализацията не подминава и това място. Достъпът до интернет в Шаолин не е табу, а монасите спокойно разговарят по мобилни телефони. Сред бизнес начинанията на манастира са и демонстрациите по бойни изкуства, снимки във филмови продукции и дори риалити шоу за търсене на нови кунгфу звезди.

Беше оставена дори българска следа в Шаолин. Виктор Азманов, когото списание „Икономика“ е представяло като председател на Българо-китайската търговско-промишлена камара, подгуди България след завръщането си от манастира. Той стана първият българин и едва шестият европейец, допуснат до обучение в легендарната обител. При това Виктор не просто е допуснат, а е поканен да усвоява тънкостите на стартите китайски майстори в Световния център по будизъм и бойни изкуства и прекарва в Шаолин 8 месеца. 

Ши редовно трябва да опровергава слухове. Съвсем наскоро испанско издание обяви, че той разполага с офшорни сметки с обща стойност 3 милиарда долара, вили в Германия, извънбрачни деца и любовници. Въпреки че храмът яростно отрича всички претенции, общественото подозрение продължава да поставя управлението на Шаолин под въпрос.

През 2011 година редица медии публикуват информация, че Ши е бил хванат да посещава елитни проститутки по време на специализирана акция. Храмът категорично отрече, че главният игумен плаща за секс. По-късно пък излезе с декларация, че Ши е изпълнявал будистки ритуали за проститутките. Другите обвинения Шаолин отрича с мотива, че „влиятелни хора“ разпространяват тези слухове, защото храмът е успял да се измъкне от първично публично предлагане за 133 милиона долара през 2009 година.

Драмата с IPO-то отново се разрази в края на миналата година, когато китайските власти забраниха храмовете да пускат свои акции на фондовата борса в опит да спрат комерсиализирането на религията в страната. Забраната е във връзка с изразените по-рано намерения на няколко будистки храма да търгуват книжа на фондовия пазар.

Проблемите обаче датират откакто легендарният манастир, част от наследството на ЮНЕСКО, се превърна в обект, от кой-

то се търси финансова печалба. Оттогава всички страни, които имат нещо общо с обекта, се боричкат за дял от сочния паи.

Освен това някои местни администрации, компании и частни лица строят храмове единствено с комерсиална цел - за да привлекат посетители, чиито пари се измъкват по всевъзможни начини, включително и платени ритуали за всякакъв случай - от сватба до погребение. „Инвеститорите“ често дори наемали фалшиви монаси, а освен това продавали сувенири и религиозни предмети на неоправдано завишени цени.

Без значение какво разкриват текущите разследвания за Ши, две неща за неговото управление са сигурни: той е може би единственият будистки монах, който успява да привлече такова внимание към себе си, а нетрадиционният му подход докарва редица финансови



Момент от тренировка на Виктор Азманов (вдясно) в Шаолин. Той е едва шестият европейец, допуснат да тренира в манастира



# Петролната

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

**В** живота стигаме далеч заради това, което Бог е направил чрез нас. Ако Бог не одобрява нашия успех, никога не бихме имали такъв и можем само да опитваме. Така че, ако сте благословени със слава и успехи, останете благодарни и не ставайте самохвални, защото гордостта води надолу". Думите принадлежат не на кой да е, а на най-богатата чернокожа жена в света днес.

62-годишната Фолоруншо Алакиджа е петролен магнат с нигерийски произход. Тя печели забележителна правна битка срещу нигерийското правителство през 2012 година, след което състоянието ѝ нараства неимоверно до 3,2 млрд. щатски долара, което я изстрелва до сегашния номер 1 в класацията за най-богати чернокожи жени в света с над 500 милиона пред небезизвестната американска тв водеща Опра Уинфри.

Стойността на състоянието ѝ също означава, че Алакиджа е четвъртият най-богат чернокож човек на планетата след други двама нигерийци - Майк Агенуга и Алико Дангоме, със съответно 4,3 и 11,2 милиарда долара, и след етиопеца Мохамед Ал Амуди с 12,5 милиарда щатски долара.

Освен че е най-богатата чернокожа жена, Фолоруншо Алакиджа е и майка на четирима снове, баба на внук, съпруга, моден дизайнер и ак-

**Фолоруншо Алакиджа е най-богатата чернокожа жена в света, и то в държава с радикална политическа обстановка. За нея обаче бизнесът е вече на втори план, посвещава се на благотворителността и семейството**

тивен филантроп. Алакиджа печели милиардите си като основател на Famfa Oil, компания, която притежава 60% от нигерийските депозити на масло с наименованието OML 127, от което се произвеждат 200 000 барела петрол на ден.

Невероятната история за това как Фолоруншо Алакиджа става милиардер е повече от възхитяваща. Тя е родена през 1951 година в полигамно семейство на богат нигериец, който има общо осем жени и 52 деца. След като завършва училище в Уелс, Алакиджа се завръща в Нигерия, където започва работа като секретар на несъществуващата днес Международна търговска банка. Бързо напуска и се мести в Лондон, където учи за моден дизайнер. Скоро след като завършва, Алакиджа стартира собст-



Комплексът One Hyde Park в Лондон, където Алакиджа притежава няколко апартамента





Петролната кралица на Нигерия е и моден дизайнер, винаги предизвикателна и екзотична

# КРАЛИЦА НА НИГЕРИЯ

Вена модна линия, наречена Supreme Stitches (Върховни конци) - облекло за модерни жени, предимно на военни, заради ситуацията в страната по това време. Егва година по-късно, през 1986, Алакиджа е обявена за най-добър дизайнер в Нигерия.

През май 1990 година Алакиджа използва всичките си вече набавени ресурси, за да кандидатства за лиценз за проучване на петрол в област от 617 000 акра. Мястото се намира на около 300 км от Лагос. Днес Нигерия е един от най-големите световни производители на петрол в света, но в началото на 90-те години проучването все още е изключително рисковано и скъпо начинание. Алакиджа обаче се придържа към плана си и в крайна сметка получава акрите земя за проучване. Има само един проблем -

тя все още няма никаква представа как да сондира за петрол. Затова през септември 1996 г. създава смесено дружество със Star Deer Water Petroleum Limited (изцяло гърцерно дружество на американската Техасо) и назначава компанията за технически съветник за изследване на лицензията, прехвърляйки 40 на сто от нейния 100% дял. След четири години на изследвания Техасо заключава, че Алакиджа разполага с около един милиард барела петрол!

Край на грижите? Егва ли. През 2000 година, веднага след откриването на рекордното находище, нигерийското правителство обявява, че отнема от Алакиджа половината от вече отгадените 617 хиляди акра. Първоначално властите заявяват, че просто искат да си върнат 50% от мястото, но в крайна сметка

успяват да изземат 90 на сто от площта. Алакиджа завежда дело срещу правителството за нарушаване на договора и след горчив процес в продължение на 12 години печели през 2012 година. Решението на съда включва увеличаването на нейния дял от 10% на 60 на сто, което автоматично увеличава състоянието ѝ с милиарди.

Днес Fatfa Oil се управлява от синовете и съпруга на Алакиджа. За сметка на това тя прекарва голяма част от времето си в благотворителност. Наскоро Алакиджа откри и фондация Rose of Sharon (Розата на Шарън), която помага на сираци, вдовици и нуждаещи се по цял свят.

Алакиджа е и твърд поддръжник на идеята, че „жените не трябва да се отделят от кухнята, независимо от професионалните им успехи“.

„Парите нямат нищо общо с любовта. Любовта идва отвътре. Нито един брак обаче не оцелява без любов, уважение и подкрепа от страна и на двамата“, казва тя.

Успява обаче успешно да комбинира ценностите си със заслуженото охолство. Според медийни публикации Алакиджа е похарчила 100 милиона долара за имот в Лондон, както и 45 милиона за частен самолет Bombardier Global Express 6000. Чрез компанията си The Rose of Sharon Group атрактивната дама притежава и няколко апартамента в най-скъпата сграда в света – комплекса One Hyde Park в британската столица. **И**



Фолоруншо Алакиджа със съпруга си

**ДЪЛЖИНИ И КРОЙКИ**

Мини, над коляното и до земята – това са първенците по популярност сред дължините при вечерните рокли. Кройките са разнообразни, като в горната част най-актуални са острите деколтета, стигащи почти до пъпа, бюстиетата и ръкавите, а в долната – правите и обемните поли от по няколко слоя. Наборите, асиметрията и цепките до средата на бедрото също са хит.

**ИЗРЯЗАНИ УЧАСТЪЦИ**

Стратегически разположени в областта на раменете, талията и гърдите, те придават дързост и допълнителен сексапил на тоалета, разчупвайки допълнително кройката му. В някои случаи са отворени, а в други – покрити с прозрачна материя.

**ДАНТЕЛА**

Място в празничния стил си заслужи както по-деликатните, така и по-грубите ѝ варианти. Освен като основен материал за изработка на роклите, топдизайнерите използват дантелата и като интересен акцент.

**МЕТАЛЕН БЛЯСЪК**

Златистите и сребристите материали винаги са имали почетно място във вечерната и празничната мода и тазгодишният сезон не прави изключение. Освен тях, на върха при тенденциите остават също пайетите и блестящите бродерии.

**КОЗИНА И ПЕРА**

Те превзеха устремно модата преди няколко сезона и продължават да държат стабилни позиции както в дневния, така и във вечерния стил. В зависимост от количеството си козината и перата придават на тоалета дискретно сексапилен или подчертано екстравагантен вид.

**ПАНТАЛОНИ**

Прави модели над глезена, изработени от коприна, сатен или шифон, се превръщат в удобна алтернатива на роклите. Комбинират се с вталени сака с разчупена кройка или с женствени полупрозрачни топове.

**ЦВЕТОВЕ И ПРИНТОВЕ**

Черното открай време е класика в жанра при вечерните облекла. През настоящия сезон компания му правят тъмночервеното, лавандуловото, смарагдово зеленото, бялото, розовото и всички нюанси на синьото, както и флоралните и животинските мотиви.

# ДЖЕНИ ПЕКЪМ

## Владетелката на

**БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА**

На 23 юли една светлосиня рокля на бели точки от китайски крен се появи в винарските емисии по целия свят, а на следващия ден – и на първите страници на всички всекидневници. Облечена в нея, херцогинята на Кеймбридж излезе от родилното отделение на лондонската болница „Сейнт Мери“. Минутите след като гвямата със съпруга ѝ принц Уилям представиха на света сина си Джордж, феновете на кралското семейство вече бяха узнали чие дело е роклята – на британската гизайнерка Джени Пекъм.

Това галеч не беше първият път, в който Катрин се появи в нейно творение. Немалка част от великолепните вечерни рокли, носени от херцогинята преди и



Част от актуалната колекция на дизайнерката

след раждането, са създадени именно от Пекъм. Всяка от тях е уникална и шита по поръчка – точно както синята на бели точки. Заради имиджа на Катрин на световна икона на стила преди около 2 години и половина гизайнерката се изстреля на върха на модната слава. Макар категорично да отказва да отговаря на каквито и да било въпроси за херцогинята, Пекъм признава, че тя е „мечта за обличане“.

Същото важи с пълна сила за много от групите клиентки на гизайнерката. През последните години в нейни рокли на червения килим са дефилирали десетки звездни дами. Дженифър Анистън, Анжелина Джоли, Сара Джесика Паркър, Кейт Уинслет, Дженифър Лопес, Сангра Блок, Бионсе, Кейт Хъдсън, Ева Лонгория, Рийз Уигърспуун, Агел, Камерън Диас, Кейт Бекинсейл, Даян Крюгер и Катрин Зита-Джоунс са само малка част от членуващите в нейния звезден фенклуб.

Прекрасните дълги рокли на Пекъм, чиято тясна специалност са именно вечерните облекла, никога не разочароват тълпата звездни фотографи. Колекциите ѝ безцеремонно игнорират водещите тенденции в полза на тоалети бижута с неподлежаща на времето елегантност, предназначени да намерят място в списъците на най-добре облечените жени в света.

„Винаги съм се ръководила от желанието си да създавам великолепни облекла, които могат да накарат всяка жена да се чувства красива – казва 48-годишната гизайнерка. – Фактът, че знаменитостите обичат



**Британската дизайнерка е любимка на херцогинята на Кеймбридж, както и на десетки звездни дами. Компанията ѝ навърши 25 години, но пътят ѝ до модния връх е дълъг и труден**

# Червения килим



Съпругата на принц Уилям - Катрин, в рокли, които Пекъм е създала специално за нея

цена да бъдат различни и авангардни.

Първата ѝ колекция е създадена в миниатюрния лондонски апартамент, който споделя с Матю, и пусната в продажба само 6 месеца след дипломирането ѝ. На следващата година британското издание на модната библия Vogue ѝ посвещава кратка статия. Но напредъкът на компанията Jenny Packham е изключително бавен – особено във финансово отношение. На няколко пъти тя дори е на ръба на фалита.

Повратната точка настъпва през 2000 г. Тогава Джени решава да навлезе в света на лукса и великолепието, правейки пайетите и кристалите неразделна част от своите колекции. Първото ѝ участие на Седмицата на модата в Лондон е през февруари 2002 г. Модните критици не са впечатлени, но няколко прочути дами са. Елизабет Хърли, Синди Крофърд и Марая Кери са сред първите звездни почитателки на дизайнерката. През следващите години броят им постепенно нараства, за да се стигне до височайшия моден интерес на херцогинята и всички облаги от него.

„Много съм горда, че все още сме в бизнеса – казва Пекъм по повод 25-годишнината на своята компания. – Трудно е да се задържиш в него, а ние работим много упорито, за да го постигнем. Мисля, че успехът ни се дължи на това, че избрахме да се изявяваме в незапълнена ниша. Освен това никога не се предадохме и винаги сме били верни на онова, което искаме да правим. Не изпитвам необходимост да бъда странна или авангардна. Просто създавам красиви и бляскави облекла.“

роклите ми, е перфектен начин те да бъдат представени и, разбира се, невероятен комплимент за мен.”

В зависимост от дизайна и детайлите, създаването на една рокля отнема между 8 седмици и 4 месеца. Цените пък започват от 3000 и стигат до 8000 долара. Освен вечерни облекла, Пекъм прави също булчински рокли, аксесоари и луксозно бельо. Категорична е, че няма намерение да се захваща с облекла за всекидневие – като палта и пуловери например. Освен в бутиците ѝ в Лондон и Париж, колекциите ѝ се предлагат в над 400 луксозни магазина в близо 40 държави и се купуват като топъл хляб от разнородни клиентки с тълсти банкови сметки – от руски аристократки, през американски и азиатски новобогаташки до френски и италиански реститутки.

Казано накратко, Джени Пекъм е на върха на модната индустрия. Но пътят до него ѝ отнема ужасно много време – над 2 десетилетия. Допреди 3-4 г. тя е позната само на запалените почитателки на модата по света и то главно с това, че постоянно е игнорирана от големите имена в индустрията и от маститите редакторки на лъскави списания.

Джени е едва на 23, когато през

пролетта на 1988 г. създава своята линия вечерни облекла заедно с партньора си Матю Андерсън – гнес изпълнителен директор на компанията. И двамата току-що са завършили престижното лондонско училище по изкуства „Сейнт Мартинс“. Тя е с диплома на дизайнер на дамски облекла, а той – на скулптор.

Доста преди да завърши, Пекъм вече е решила, че ще се посвети на създаването на красиви и женствени вечерни и булчински облекла – доста различна амбиция от тази на повечето ѝ състуденти, държащи на всяка



Кейт Бекинсейл, Камерън Диас и Анджелина Джоли са само малка част от звездните почитателки на дизайнерката



Атанас Вилнер и Гергана Ташкова събраха овалците на събитието

Красиви жени, дефилиращи в тоалети, повлияни от мъжкия гардероб – това беше един от основните акценти в ревютата на почти всички водещи световни дизайнери и модни къщи при представянето на тенденциите за настоящия есенно-зимен сезон. Размиването на границите между дамска и мъжка мода беше демонстрирано и на родна почва, макар и в по-различна и интересна посока. Мястото беше бизнес център Rainbow Plaza, а главни действащи лица – манекенките от агенция „Визаж“.

Под звуците на романтична френска музика момичетата разходиха по сцената в препълнената зала облекла и аксесоари от мъжката есенно-зимна колекция на модна къща Cacharel. Чувствено и като на забавен каганс

**Еlegantни есенно-зимни облекла на Cacharel и уникално BMW Bullshark бяха представени на артистично светско събитие**



BMW Bullshark и красиви жени - слабостите на мъжа, слети в едно



Моделите от „Визаж“ представиха новата колекция на Idcharel

## Лукс за мъже


бяха показани елегантни костюми и палта с изчистена кройка, ризи – еднотонни и с деликатни принтове, прави джинси без излишни детайли, фини пуловери с остро деколте, шалове и вратовръзки. Придържайки се към характерния за колекциите си изискан стил, марката се е вместила в хитовия за сезона цвят синьо – преобладаващо сиво във всичките му нюанси, разнообразявано тук-там от синьо, бяло, черно и виненочервено.

Потопянето на манекенките в типично мъжкия свят не приключи с представянето на творенията на Cacharel. Плавно и в умишлено търсена филмова стилистика то доведе до кулминацията на вечерта – официалната премиера на уникалното BMW Bullshark



(бича акула). На мистериозно задушената сцена най-мощният и амбициозен до момента проект на българското студио за интериорен и екстериорен дизайн на автомобили Vilner се разкри пред нетърпеливата публика в целия си тунингован блясък.

Атанас Вилнер и екипът му са работили по колата около две години, променяйки почти изцяло облика и характеристиките ѝ. В оригиналния си вид са запазени единствено таванът и вратите, като е увеличена дори максималната скорост на автомобила – от 250 на 278 км/ч. Резултатът няма как да не бъде оценен подобаващо дори от неизкушениците от високи скорости и поръчкови подобрения. Най-малкото защото е подчертано красив и модерен – точно като начина, по който беше представен.

Събрани на едно място Cacharel и Vilner предизвикаха фурор сред присъстващите гости. Бурни аплодисменти събраха Наско Вилнер и Гергана Ташкова – представител на Cacharel за България, за идеята да слетат в едно всички слабости на мъжа – уникална кола, изискан костюм и красива жена! 

## 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

# Лъжливата самооценка

Три основни посоки,  
в които значително  
надценяваме себе си

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

**Н**а всеки се е случвало да седи до непознат, който мирише неприятно, и да се чуди как е възможно този човек да не го осъзнава. Не му ли прави впечатление, че хората не се доближават до него? И как изобщо си е позволил да се появи на обществено място? А ето и отговора – според специалистите всички ние сме лошо миришещи хора. Образно казано, разбира се. Трите основни и доста изненадващи посоки на погрешната ни самооценка са следните:

## Алтруизъмът

Представете си, че ваш колега тъкмо е изгубил дома си при пожар. Близките и познатите му решават да му помогнат финансово – кой колкото може да си позволи. Каква сума бихте отделили вие за тази благородна инициатива? Половината от тази, която току-що назовахте наум.

Дори непрекъснато да се самоиронизираме и повече от убедително да играем ролята на симпатични неудачници, дълбоко в себе си всички сме убедени, че сме по-добри и по-щедри, отколкото сме в действителност. Макар че открай време са наясно с този измамен алтруизъм,

психолозите дълго време не успяват да намерят категорични доказателства дали той се дължи на това, че надценяваме себе си, или на това, че подценяваме другите. В крайна сметка се оказва, че е първото.

Установява го поредица от мащабни проучвания на екип психолози от престижния университет Корнел начело с професор Дейвид Дънинг. При едн от експерименти-

те, на въпрос дали биха дали пари за благотворителност, 80% от участниците отговарят, че биха. Когато им е предоставена възможност за това обаче, едва половината от тях го правят, като дават двойно по-малко, отколкото са заявили. Но онава, което изненадва учените в най-голяма степен, е фактът, че сумите са близки до тези, които участниците са предположили, че другите биха дали.

„Имаме доста точна представа за това какви еготи си хората като цяло – обяснява професор Дънинг. – Но в собствените ни представи ние не сме част от това цяло. Възприемаме се като членове на своеобразно елитно малцинство на морала.”

Това откритие галеч не се отнася само за случаите, в които са намесени пари. В друго от проучванията на психолозите от Корнел участниците са помолени да отговорят на въпроса дали биха се заели с някаква сложна задача, ако знаят, че в противен случай някой друг ще трябва да я поеме. Повечето отговарят утвърдително. Когато им е предоставена възможност да го докажат обаче, по-голямата част от тях правят точно обратното – дори в случаите, в които им е казано, че с отказаната от тях сложна задача ще трябва да се заеме... 10-годишно момиче.

## ВЪНШНИЯТ ВИД

Безброй реклами на козметични продукти непрекъснато ни убеждават, че сме по-красиви, отколкото смятаме.

Специалистите обаче са установили, че е точно обратното. Доказва го мащабно изследване на екип психолози, ръково-

ген от професор Никълъс Епли от Чикагския университет. Въпреки се от неоспоримия факт, че красотата е субективно понятие, учените не поставят на участниците задачата да оценяват външния си вид. Вместо това ги снимат, а след това им показват 10 различни варианта на всяка фотография, плюс действителната. Някои от снимките са подправени така, че хората да изглеждат много по-привлекателни, на други модификациите са в обратната посока. Помолени да посочат оригиналния си портрет, голяма част от участниците избират фотография от първата категория.

„Образът, който виждаме в огледалото, не съответства на истинския ни – казва професор Епли. – Умът ни го променя така, че да го направи по-привлекателен. Това е една от причините повечето хора да твърдят, че не са фотогенични. Обяснението е съвсем просто – имаме нужда да се чувстваме добре в собствената си кожа и подсъзнателно търсим всички пътища към това.”


Резултатите от друго изследване потвърждават по категоричен начин гумите на професор Епли. Психолози от Нюйоркския университет са установили, че един от четири души, страдащи от затлъстяване, смята, че теглото му е нормално. 40% пък са убедени, че трябва да свалят само няколко килограма.

Доста любопитни са и резултатите от анкета с участието на 26 хиляди души, проведена преди няколко години по идея на психолози от Калифорнийския университет. Участниците са помолени да оценят външния си вид по скалата от 1 до 10, като 5 обозначава средното ниво – нито непривлекателност, нито красота. С много малки изключения анкетираните си дават оценка минимум 6. Най-убедени в красотата си са хората под 30 години.

Близо 30% от тях отбелязват цифра над 8.

## Проблемите

Надали са много хората, които поне веднъж не са си задавали въпроса какви ли ужасни неща са извършили в предишния си живот, че да заслужат сегашните си проблеми – финансови, работни, любовни, семейни или каквито и да било други. Междувременно почти всички наоколо им се струват лишени от всякакви сериозни грижи и надарени с огромен късмет. Но специалистите са категорични, че всичко това е огромна заблуда. Многобройни изследвания са доказали, че всеки човек възприема собствените си проблеми като много по-сериозни от тези на другите и като цяло смята, че животът му е в пъти по-нещастен от техния. Това самосъжалеяване и подценяване на негативните емоции на останалите до голяма степен се обяснява с факта, че съществува социална норма да демонстрираме публично само положителните неща, които ни се случват. Ярко доказателство за това са снимките, които хората публикуват във Facebook – те са предимно от партита, ваканции, редом до нови половинки и нови придобивки и т.н. Едва ли на някого ще му хрумне да увековечи момента, в който подгизва заповедта си за уволнение или документите от бракоразводното си дело, а после да пусне фотографията в социалната мрежа.

Специалистите обясняват, че макар почти всеки да се стреми да обвинява проблемите си в красива опаковка пред другите, не си дава сметка, че те правят същото. Това е диктувано от подсъзнателното ни убеждение, че сме един вид герои – ако възприемаме проблемите си като по-сериозни от чуждите, значи заслужаваме огромно (само)уважение заради това, че ги понасяме. Независимо дали в крайна сметка успяваме да се справим с тях или не. 

**Малкото градче в югозападната част на Чехия привлича и очарова туристите с комбинация от идилична красота, непокътната средновековна архитектура, богата история и разнообразни атракции**



Приказният Чески Крумлов. Вляво се вижда част от внушителния замък, който е вторият по големина в страната

# Зимна приказка в Чески Крумлов

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

Производителите на шоколадови бонбони по света открай време имат навика по Коледа да примамват потребителите с жизнерадостни луксозни кутии. Върху много от тях традиционно биват изобразявани различни варианти на един и същ пейзаж – пресечено от река село с покрити с пухкав сняг покриви на старинни едноетажни и двуетажни вили и извисяващ се над тях внушителен замък. Любувайки се на тази приказно-идилична илюстрация, човек няма как да не се запита дали подобно място действително съществува. Оказва се, че да. Името му е Чески Крумлов – малко градче в югозападната част на Чехия, на 180 км от столицата Прага и с помалко от 14 хиляди души население. Разположено на двата бряга на река Вълтава, близо до австрийската граница, то е изградено около гигантски замък от XIII век и пази изключително богато архитектурно наследство,

запазено почти непокътнато през последните близо 300 години.

В Чески Крумлов – с неговия типичен за Средновековието градоустройствен план със започващи от площада тесни калдъръмени улички, времето сякаш е спряло. Това е груг свят – много далеч от модерното ежедневие и толкова поразително красив, че е трудно да се повярва, че е реален. Градчето е изключително живописно по всяко време на годината, но особено през зимата, когато прилича на излязло от приказка или на снимачна площадка на романтичен филм. Тук пътеводителите са напълно излишни. Най-добрият начин посетителят да опознае 750-годишната история на градчето и да усети истински очарованието му е да си позволи да се изгуби в него.

Перлата в блестящата старинна корона на Чески Крумлов безспорно е извисяващият се над него замък. Кацнал драматично върху близкия хълм, той е вторият по големина на територията на страната след пражкия

Храдчани. За да бъде разгледан както трябва, е необходим поне половин ден. Състоящ се от 40 внушителни сгради, 5 огромни двора и масивен каменен мост, замъкът пропуска посетителите през червена порта, до която се издига наблюдателна кула. Разстоянието до другия му край, където има басейн от XVIII век, е около километър и половина. Вместо вода, в рова около крепостта има мечки, а сред местните жители открай време се носят легенди, че целият дворцов комплекс е населяван от духове.

На туристите се предлагат няколко вида обиколки с екскурзовод на замъка, по време на които могат да узнаят не само любопитни подробности за битието на живелите в него аристократи, но и да посетят великолепно декорираната му Маскарадна зала, озорната му градина в стил рококо или бароковия театър. Строен през 1766 г., той е най-старият по рода си в света и в него често се провеждат театрални спектакли и други културни събития.



Централният площад в Стрия град





Вместо вода, в рова  
около замъка има мечки

Всички сгради във вътрешността на комплекса са в ренесансов или в бароков стил, а архитектурата и интериорът им са изключително впечатляващи. От върха на кулата пак се открива най-прекрасната гледка към Стария град.

Той се намира на отсрещния бряг на река Вълтава и до него се стига по малък мост. Къщите и другите сгради в него са в готически, ренесансов и бароков стил, строени са между XIV и XVII век, запазени са в оригиналния си вид и са 300 на брой. Заради тях през 1992 г. целият исторически център на Чески Крумлов е включен в Списъка на световното културно и природно наследство на ЮНЕСКО.

Между аристократичните сгради с разноцветни фасади се гушат малки магазинчета, в които се предлагат причудливи стоки и сувенири. Върху стените на къщите от двете страни на месните калдъръмени улици се мъдрят стенописи, алхимични символи и вдъбани надписи. Буквално на всеки ъгъл има кръгли островърхи кули, напомнящи вещерски шапки. Навсякъде из града пог различни форми се забелязва един и същ мотив – роза с пет листенца. Тя е фамилният символ на рога Рожмберк (познат още като Розенберг), който населява замъка и управлява града близо 3 века – от началото на XIV до началото на XVII. Именно в този период той отбелязва най-големия си разцвет в архитектурно, търговско и културно отношение. Заможни и интелигентни, Рожмберк постепенно поемат контрола над голяма част от Южна Бохемия. Силно повлияни от Италианския Ренесанс, те устремно строят градове и резиденции, допринасяйки по този начин за просперитета на целия регион. Нищо обаче не може да ги накара да сменят местожителството си и да се разделят с любимия си Крумлов и замъка.

С владетелите от рога Рожмберк



## Коледна магия

**В седмиците преди празника градът традиционно предлага огромен брой допълнителни атракции, които още повече засилват приказната му атмосфера. Те започват в края на ноември с издигането на коледната елка и запалването на светлините ѝ. Местните украсяват къщите си пребогато, пеят коледни песни по улиците и предлагат домашно приготвени традиционни коледни сладки, пунш и греяно вино в магазинчетата и по сергиите.**

**В Стария град се организира панаир, включващ концерти, танцови и театрални спектакли, изложби и други културни събития, както и изпълнение на различни празнични обичаи. Прави се възстановка на рождението на Исус, а на туристите се предлагат специални коледни обиколки на града.**

са свързани много легенди, разпространявани от местните жители. Според една от тях те до такава степен били попадали под влиянието на ренесансовата магия с нейните обещания за вечна младост и богатство, че дълго време се опитвали да отгледат злато, посявайки монети в градината на замъка.

Но Чески Крумлов далеч не е само внушителна архитектура и богата история. Въпреки скромния си размер и също толкова скромния си брой жители, градът е домакин на над 400 културни и арт събития годишно – от музикални и театрални фестивали до изложби на съвременно изкуство. Музеите са цели седем на брой – включително на восъчните фигури и на средновековните мъчения, а освен в четирите галерии, експозиции често се провеждат и в старинните сгради в историческия център.

В гастрономическо отношение градът също има с какво да се гордее. Десетките ресторанти и кафенета, разположени главно в близост до замъка и по протежението на реката, могат да задоволят всеки вкус и бюджет. Наред с традиционните чешки ястия, се предлагат сложни вегетариански специалитети, италианска кухня и какво ли още не. Барове и кръчми също не липсват. Любителите на чешката бира обаче са единодушни, че никъде в града пиенето ѝ не е по-приятно, отколкото в ресторанта към местната пивоварна, която е на близо 400 години. Както при всичко друго в Чески Крумлов, духът и историята имат най-голямо значение. **И**



Отвътре замъкът е не по-малко впечатляващ, отколкото отвън



Сцената на бароковия театър, който е най-старият по рода си в света

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*

**ИКОНОМИКА**



*Коллега*



# Голямото коледно пазаруване

**Пикът на шопинг еуфорията е  
непосредствено преди празниците**

## ЯНА КОЛЕВА

Кой ли не обича подаръците. Коледа и Нова година са идеалният момент да проявим жест на внимание към своите близки, приятели и роднини. И добрите търговци умеят да се възползват от това. За да ни накарат да харчим повече, през годините успяха да превърнат празника и подаръците в... задължение.

Подаръците, които изработваме собственооръчно, станаха рядкост. Индустриалното общество се научи да пести времето си и започна да цени „индустриалните“ подаръци. Още повече че това може да е бързо, лесно и удобно. „Празник е“ се превърна в най-добрия мотив да станем по-щедри и

**да бръкнем  
по-дълбоко в портфейла**

за да направим по-големи и по-хубави подаръци на повече от близките

си. Дали защото е криза, но през ноември усещането за предстоящите новогодишни празници слабо се долавяше в България. Твърде малко търговци се възползваха от възможността да подгреят публиката и тя отрано да се хвърли в празничен шопинг.

Обикновено пикът в продажбите на Стария континент е 22 декември. Традиционно най-натоварени за търговците в България са дните непосредствено преди Коледа. Проучванията на нагласите показват, че българите са „шампиони“ в това да отлагат пазаруването до последния ден. Така всеки пети купува подаръци в самото навечерие на празника, докато в Чехия например това правят едва 5% от хората. Със сигурност „вината“ е споделена между потребители и продавачи. Явно има какво да учат българските търговци от западните си колеги, които още през септември убедително започват да напомнят на

своите клиенти, че Коледа прегстои. Те умеят

**да стимулират  
покупките**

с атрактивни предложения за подаръци. Ето защо и при празничното пазаруване бързите побеждават по-бавните, така дори в продажбите силата е на страната на предвидливите и изобретателните, уверява маркетингологът Орлин Митушев, консултант в „Дитерамб консулт“. Според него ранният празничен шопинг дава по-голямо спокойствие, липсва изнервящата надпревара в препълнените магазини сред намаляващото количество атрактивни оферти заради изчерпване на количествата. Но пък груги не искат да се лишават от тръпката да избират в последния момент, когато еуфорията е най-силна. Защото често, за да избереш

ЕДИН БЛЕСТЯЩ  
**ПРАЗНИК**  
НОВА ГОДИНА В ХИЛТЪН СОФИЯ



## НОВОГОДИШНО ПАРТИ КАРИБСКИ КРУИЗ

Посрещнете Нова година със стил и празнувайте както никога досега! Ще Ви очароваме с Карибски круиз, който ще запомните! Открийте невероятния свят на нашите Новогодишни парти места, които ще Ви отведат до Карибите! Присъединете се към великолепната забавна програма, която сме Ви подготвили, впечатляващата атмосфера и сензационните кулинарни предложения в ресторант „Сезони“, бар „Артистс“ и Атриума на хотела и танцувайте до зори.

**НОВОГОДИШНА ПРОГРАМА, 31 декември 2013**  
за гостите на всички парти зони –  
ресторант „Сезони“, бар „Артистс“ и Атриум

20:00	Добре дошли с чаша Мохито
20:00-23:00	Разнообразен бюфет; Неограничена консумация на висококачествено българско вино, ракия, бира и безалкохолни напитки
20:00-21:30	DJ парти „Карибски круиз“
21:30	Танцово шоу на Раул Торрес и приятели
22:10	Карибска магия с песните на Долорес Естрада
22:40	Раул Торрес се завръща!
23:20-23:50	Карибска магия с песните на Долорес Естрада
от 23:50	Предстартовото броене за 2014 г. започва!
00:00	Тост в полунощ с чаша искрящо вино
от 00:15	DJ парти „Карибски круиз“ до зори
01:30	Подгряващ бюфет със селекция от супи

**ЦЕНА НА ЧОВЕК ВЪВ ВСИЧКИ ПАРТИ ЗОНИ: 199.00 лв.\***

\* Всички цени включват ДДС.

## ДЕТСКО КАРИБСКО ПАРТИ

(под 12 години)

Нашият Карибски парти пакет, създаден съвместно с екипа на „Wonder Be“, предлага най-добрата храна, игри и развлечения за малчуганите! Карибски костюми, хавайски гердани, пирати, цветя, фенери и много други ще очароват младите Карибски изследователи.

Обособили сме различни зони – за най-малките, за игри и танци, за изкуство и DVD прожекции, както и тематични игрални стаи за различните възрастови групи.

Ще споменем някои от специалните занимания, с които любознателните ни гости ще се захващат – изработката на кукли от плат, кутии за бижута и триизмерни палми в зоната за изкуство. Като игри и танци сме включили игри на фламинго, пиратска мрежа и, разбира се, лов на съкровища. Също така няма да пропуснем и музикалните изяви и състезания!

Ще бъдат осигурени и грижи за спокойния сън на децата, а също и закуска на 1 януари.

**ЦЕНА НА ДЕТЕ: 85.00 лв.\***

### ЗА РЕЗЕРВАЦИИ

ХИЛТЪН СОФИЯ | бул. България 1 | София 1421  
Т: +359 2 933 5060 | Ф: +359 2 933 5015  
E: sofhi.fb@hilton.com | facebook.com/hiltonsofia



**Hilton**  
SOFIA



подходящия подарък, се налага да отключиш

### ловната страст

у себе си.

Европейските домакинства ще увеличат разходите за Коледа за пръв път от 2008 г. насам, показва изследване на Deloitte. Според докладата средният бюджет за празниците в цяла Европа ще е около 450 евро на домакинство, което е с 0,7% повече от предишната година. Изследването е направено в 17 европейски държави, включително Украйна и Русия, но без България.

Между 20 и 40% може да са повишили оборотите през декември в сравнение с останалите месеци от годината, смята Митушев, основавайки се на редица маркетингови проучвания. От търговците обаче ще зависи да намерят верния ключ към своите клиенти, за да купят от тяхната стока и да оставят парите си в техния магазин.

Техниката става все по-предпочитан подарък и празникът е

подходящ повод да купите последния модел от любимата ви марка смартфони, планшети, лаптопи, компютри и други

### модерни гаджета

Луксозните стоки също бележат пик в продажбите, но търговците у нас са се убедили, че те не може да имат масовост. Големите обороти и по празниците идват от оптимума „цена-качество”.

Интернет се превръща в паралелна реалност и на празничното пазаруване. Затова не е учудващо, че западните маркетинголози улавят новата тенденция за ръст в продажбите през мобилни устройства. Почти една четвърт от всички онлайн покупки са направени от хора, които са в движение или, образно казано, седят на дивана. Собственици на онлайн магазини се надяват тази Коледа да е повратна точка в пазаруването през преносими устройства. И това е съвсем естествено, тъй като все повече хора очакват подаръкът им да е поредната лъскава техноло-

гична гаджета, която да им даде още по-добра възможност да сърфират неограничено. Няма никаква изненада, че

### новите технологии променят навичките

а съответно и маниера на пазаруване. Така например френски онлайн магазин за луксозни стоки направил сериозен пробив с кампания за отстъпки в седем сутринта. Оказало се, че телефонът служи не само като аларма за събуждане, но още докато са в леглото, хората на новото време нямат нищо против да скочат в обувките на деня с бърза шопинг терапия. И други дигитални компании са пробвали да привлекат внимание към себе си със сутрешни кампании. Неочакваният интерес показал, че точно това е моментът на най-силните продажби. Трябва обаче да признаем, че у нас подобни тенденции идват с година-две закъснение. Така че вероятно следващата Коледа ще се усети нарастване на продажбите >

# ОРЕХИТЕ

МАЙСТОРЛЪШКИ МЕЗЕТА



С ПОЖЕЛАНИЯ ЗА  
МАЙСТОРЛЪШКИ ПРАЗНИЦИ !



през мобилни устройства. Колкото повече расте броят на подобни „играчки“, толкова повече ще се увеличава и делът на


### **онлайн търговията**

И сега не е късно всеки, който е от страната на продавачите, да прояви малко повече изобретателност в комуникацията с клиентите. Ако усетят дефицит на свежи идеи, има достатъчно маркетинголози, готови да помагат, напомня Митшев. Резултатът може приятно да изненада.

Обществото става все по-консумативно и е време вместо само за материалната страна на празника, да помислим как да го наситим с емоции и преживявания. Книгите, спектаклите, концертите, срещите с хора на духа, пътуванията и пътешествията също може да намерят подходящо място сред подаръците и

### **преживяванията**

В тези немалко почивни дни.

Заради ефекта „Традицията повелява“ някои вече казват как най-хубавото време за тях е денят след празника, защото целият товар вече е паднал от плещите им. Затова не оставайте подаръците за последния момент, отрано обмислете какво ще сложите на трапезата, планирайте празничния график предварително и своевременно направете резервации за всичко, което ще посетите в тези дни. И най-важното – заредете се с висока гоза добро настроение. 



РЕСТОРАНТ  
ЕДНО ВРЕМЕ

ЕЗЕРОТО АРИАНА



НИЕ РАБОТИМ САМО С  
НАТУРАЛНИ ПРОДУКТИ

За резервации и доставки по домовете:

0888 22 33 55



**Апартхотел**



# Лъки Банско

Ви предлага една наистина  
незабравима зимна ваканция!  
Подарете си петзвездна  
Коледа и Нова година!

#### НИЕ ВИ ГАРАНТИРАМЕ:

- ✓ Елегантен лукс и комфорт в студио и апартаменти
- ✓ Вкусни ястия от българската и средиземноморската кухня
- ✓ Дълъг лист с избрани вина от Стария и Новия свят
- ✓ СПА & Релакс програми с френските козметични линии на Terrake и Talgo

#### ОСИГУРЯВАМЕ БЕЗПЛАТНО:

- ✓ Квалифицирана грижа и аниматори за деца от 2-7 г. в детски клуб „Lucky” от 8,00-20,00 часа
- ✓ Две изцяло оборудвани компютърни зони и 24-часов интернет достъп в целия хотел
- ✓ Трансфер до ски лифта на всеки 30 минути
- ✓ Ски гардероб с подгряваща система за ски оборудване

Много усмивки и грижи от прекрасния персонал на Апартхотел Лъки Банско!  
**ЗАПОВЯДАЙТЕ!**



ЗА РЕЗЕРВАЦИИ: 02 806 61 78; 0879 111 222; [www.luckybansko.com](http://www.luckybansko.com)

# LE PHOTOGRAPHE

*Framed Fine Selection*

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



## Всички говорят за Le Photographe

Екипът на винарска изба Братя Минкови е подготвил ново вълнуващо предложение за почитателите на виното в България и Европа. Новите вина Le Photographe са „темата на деня“ още преди да се появят на рафта.

Направени от престижни сортове, те отразяват типичността на сорта и характеристиките на тероара в подбраните лозови масиви на винарска изба Братя Минкови.

Землищата на село Терзийско и село Деветак, намиращи се в Подбалканския район в близост до гр. Карнобат се отличават с високо съдържание на минерали в почвения състав, които оформят по-финия и елегантен спектър на ароматите на тези вина.

Усецането, което предизвикват тези вина е Европа и разнообразие. Те са по-скоро деликатни и въздържани, отколкото силни и мощни, с приятни сортови аромати, хармонично допълнени от

отлежаването в бъчви от френски дъб.

През пролетта на 2013 ценителите се запознаха с първите три вина от серията Le Photographe Sauvignon Blanc`12, Le Photographe Rheinriesling`10 и Le Photographe Rose`12.

За есенния сезон енологите от избата са ни подготвили нова изненада с две интригуващи допълнения от серията: Le Photographe Syrah`12 и Le Photographe Cabernet Franc`12.

Последната радостна новина за тях е новият спечелен Златен медал от конкурса Alliance du Monde-Франция за Le Photographe Syrah`12.

С чаша Le Photographe в ръка можете да споделите размисли за връзката между фотографията и правенето на вино.

Това са вина, върху които можете да разсъждавате, които ще разгадате и с които ще преоткриете вашата сетивност.



Le Photographe Syrah 2012  
Златен медал Alliance du monde 2013



Le Photographe Sauvignon Blanc 2012  
Сребърен медал от Mondial du Sauvignon 2013



Le Photographe Rosé 2012  
Трофей от BIWC 2013



Le Photographe Rosé 2012  
Сребърен медал от Le Mondial du Rose 2013

# Празнична фестивала

ЯНА КОЛЕВА

Декември е месецът с висок градус на настроението, защото е пълен с много празници, а и в края на годината има доста почивни дни по случай Коледа и Нова година. Това е времето за заслужен отгив след неусетно отишлата си 2013-а.

Традициите на празнуване със сигурност не са онова, което бяха. Постепенно се създава нов маниер на посрещане на празниците. Мнозина вече избират да са галеч от къщи. Доста от хората с успешна кариера и добри доходи предпочитат да посрещат най-светлите празници в луксозни СПА хотели заедно с приятели. Там те имат възможност да се отдадат на пълен релакс, а ако желаят, може да редуват отгива с разходки в планината и каране на ски, като същевременно могат да разчитат на отлична кухня и красива празнична програма. Друга тенденция е по-голяма част от българите да

## остават в България

не само защото тези празници все още се считат като време за семейството и приятелите, а и защото се намалява рискът от не-

приятни зимни изненади. Като цяло по-големите приятелски компании се насочват към българските хотели, тъй като им е познат самият продукт и не очакват странични изненади. Често те пътуват с деца и тогава организацията в страната става по-лесно. В чужбина пътуват индивидуални двойки, понякога се комбинират с приятели, но групите са не повече от 6-10 души, показват наблюденията на Румен Драганов, директор на Института за анализи и оценки в туризма.

За празниците най-силен е интересът към балнео-, СПА и уелнес хотелите. Обяснимо най-предпочитани са онези, които са в планинските курорти, следвани от основните СПА и уелнес дестинации в страната. Още в средата на ноември бяха изчерпани

## най-атрактивните предложения

за края на годината. Най-често се търсят тридневните пакети,

## Повечето българи предпочитат лукса на родните зимни курорти

по-малко желани са петдневните – независимо от големия брой почивни дни, обяснява Драганов.

Посещенията при близки, роднини и приятели са най-многобройните – те представляват около две трети от всички пътувания по света. България не прави изключение от тази статистика, тъй като повечето от пътуванията ще са точно с такъв характер. Около една четвърт от всички пътувания по Коледа и Нова година са зад граница, като най-масовите са кратките екскурзионни турове до близките балкански страни. Има и множество пакетни пътувания чрез туроператори, като преобладават тридневните почивки, сочат данните на Института за анализи и оценки в туризма.

Хотелите натрупаха опит и практика. Те вече са наясно кога и как да се позиционират на пазара, по





*Открийте чистия вкус  
на хладската природа в нашето масло!*

какъв начин да водят кампаниите, свързани с намаления за ранни записвания, кога да прекратяват тези кампани и по какъв начин да се отнасят към записвания в последния момент. Може да се каже, че има много туристи, които свикнаха по празниците да отседат в българските хотели. Те имат своите

### любими места

и правят ранни записвания, за да си гарантират чудесно преживяване в добре позната среда. Тази е новата

награда, които бяха раздадени през ноември тази година в меката на скиите Кицбюел, Банско се нареди сред

### най-добрите зимни курорти

на Земята, като бяха отличени най-добър ски хотел и най-добър бутиков хотел. Условията у нас са в съответствие с високите стандарти на Запада и това го доказват отличията, които не спират да ваят.

грамии в специалната нощ. Съвременните изкуства се превръщат в неразделна част от празника и така туризмът придобива своя нов облик.

Хотелиерите в общи линии намириха своята ниша и всеки хотел има своята вярна клиентела, доволна от качеството на продукта, който ѝ се предлага. Има хотели, които избират лекия жанр на

### празничните програми

други гържат да са изискани, встрани от кича и лошия вкус, но същевременно се стремят да има за всекиго по нещо в тях. Организаторите няма да сбъркат, ако заложат на съвременните изкуства, които се опират на технологиите – перформанси, видео, 3D, като се даде възможност за импровизация на артистите. В празничните програми може да се разиграят спектакли, в които публиката да е част от сцената, и тя активно да участва в представлението. Хотелите от висока категория са изправени пред предизвикателството да отговорят на високите изисквания на своите гости и добре да подберат изкуството, което да ги забавлява и развлича. Късно през нощта може да се четат дори стихове край препълнения от зрители басейн и животът на туристите да стане още по-интересен. При организирането на празничните програми е добре да се водите от принципа те да са

### номер едно

- с най-добрите артисти и добре подбран микс от забавления, съветва Драганов.

Забелязва се остра конкуренция за привличането на звезди за празничните програми. Хотелиери, ресторантьори и туроператори се убедили, че си струва да гадат всичко от себе си, за да направят незабравими празничните преживявания на гостите. Защото, ако те са доволни, и догодина ще са готови да повторят - по същото време и на същото място. **И**



категория българи със специфичен начин на живот, в нея влизат хора с добри професии – IT специалисти, адвокати, лекари, зъболекари, инженери, журналисти. Според Драганов те са подбрали местата, на които се чувстват най-добре, и повтарят своите посещения в последните няколко години и като период, и като продължителност на престоя.

В България вече има предлагане на изключително високо ниво, което не се различава от добрите западни хотели. Така например в световните

Празничният туризъм добива ново измерение, тъй като в много от общините започва предлагането на продукти, свързани с богатото етнографско наследство. Същевременно в последните години се наблюдава засилване на т. нар. постмодерен туризъм. Организирането на различни фестивали из цялата страна, които демонстрират възможностите и постиженията, и те стават традиционни. Същите тези хора, на които се възхищаваме на подобни събития, може да са част от забавните про-

# Бутик Спа хотел 3 Планини

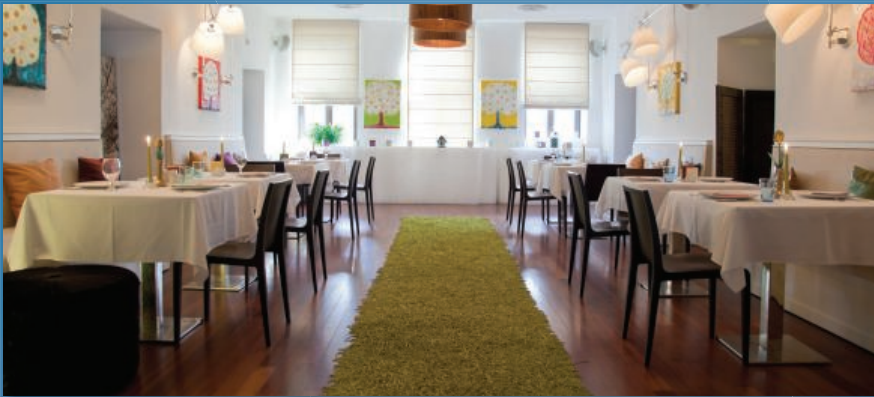


"3 Планини" е луксозен бутик Спа хотел, изграден в характерен алпийски архитектурен стил, съчетан с традиционни и национални елементи. Намира се близо до Банско - най-известният ски курорт на България и в непосредствена близост до наскоро построеното от Ian Woosnam голф игрище, както и до ски писта Кулиното



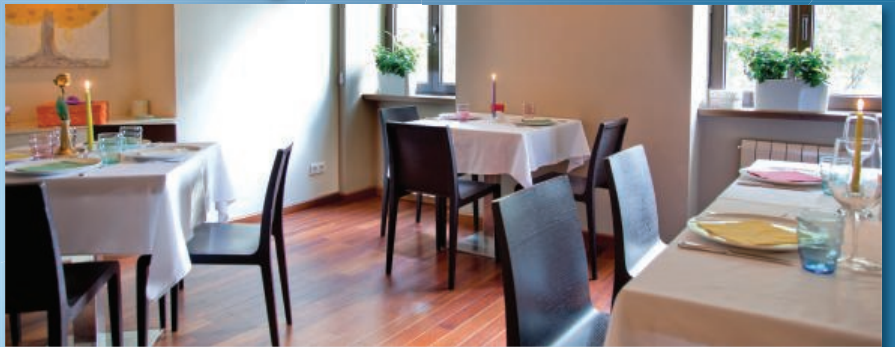
За резервации и допълнителна информация: тел.: 074792955, 0888 805993; e-mail: [reservations@3-mountains.com](mailto:reservations@3-mountains.com); <http://www.3-mountains.com/>

# „Московска 15“



## Съвършено изживяване в сърцето на столицата

Излишно е да се споменава, че храната тук се изпипва до последния детайл. Кулинарните решения са поверени в ръцете на Цветомир Николов, който въпреки младостта си е трупал опит в елитни ресторанти у нас и по света. Менюто е разделено на няколко секции. Основното меню залага на традиционни ястия, приготвени по различен и по-интересен начин. Обедните предложения всяка седмица се обновяват, а за любителите на рибата „Московска 15“ предлага пресни изкушения от рибния пазар в Солун. Ресторантът разполага и с меню, разработено в партньорство с Farenah Concert, което е вдъхновено от екстравагантността и нестандартните идеи на модния бутик. Жив омар, крака от снежен краб, австралийско телешко уаги (kobe style beef) са само част от нещата от списъка със специални предложения.



За заведенията се твърди, че е много важно къде са разположени. Дори и най-добрите места могат да потънат в забрава, когато остават незабелязани за хората. Ако има ресторант, за който този проблем няма как да съществува, това със сигурност е „Московска 15“, разположен в сърцето на София.



Наследникът на „Къщата с часовника“ запазва безупречното качество на предшественика си, но го поднася в нова, по-съвременна опаковка. Тежкия стил отстъпва на ненаатрапващ се изчистен дизайн, поднесен с топлота и уют. Интериорът на ресторанта е решен предимно в бяло, съчетано с естествено дърво. Разположението на масите в основния салон на „Московска 15“ носи усещане за простор, а интересен акцент са осветителните тела по стените и тавана. Мястото разполага и с четири тематични сепарета, предлагащи търсеното единение за бизнес срещи или романтични вечери.



Въпреки че зимата предстои, от ресторанта нямат никакво намерение да загърбват прекрасната градина, с която заведението разполага. В хладните есенни вечери външните маси се отопляват и всеки, който тъгува по лятото, може да похапне на открито. Ако трябва да обобщим накратко – амбицията на „Московска 15“ е да предложи не просто добра храна, а цялостно усещане за уют и отношение към всеки, който прекрачи прага на ресторанта. Засега определено се получава.



# Eucerin®

МЕДИЦИНСКА ГРИЖА ЗА КОЖАТА  
С ВИДИМИ РЕЗУЛТАТИ

## ИДЕАЛНИЯТ ПОДАРЪК

от Eucerin за всяка дама



Подаръчен комплект  
**Eucerin Hyaluron-Filler** -  
Дневен крем за суха кожа + **ПОДАРЪК** две  
седмици допълнителна грижа с  
**Hyaluron-Filler** Концентрат.



Подаръчен комплект  
**Eucerin Volume-Filler** - Дневен крем за  
суха кожа + **ПОДАРЪК** Нощен крем 20 мл.



Подаръчен комплект **Eucerin Q10** -  
Дневен крем за суха кожа  
+ Нощен крем с **25% отстъпка**.

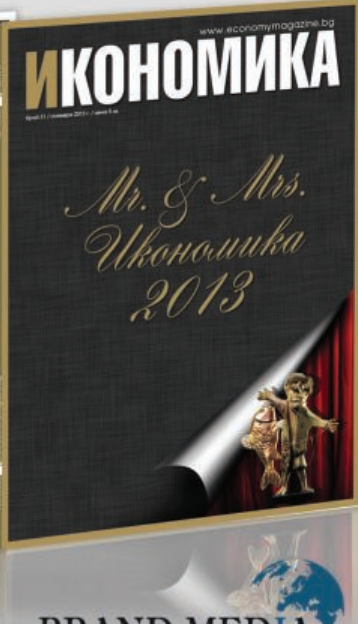
Предложенията важат до изчерпване на подаръчните комплекти.

# 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



Консумирай отговорно!



ДЖЕНТЪЛМЕНЪТ ПОРЪЧВА ПОСЛЕДЕН,  
НО ПРЪВ ВЗИМА СМЕТКАТА.

 **CHIVAS LIVE WITH CHIVALRY**

ОТКРИЙ ЦЯЛАТА ИСТОРИЯ НА  CHIVASREGALBULGARIA