

BRAND MEDIA
BULGARIA

КМЕТА .BG

Economic_{bg}

СПИСАНИЕ
ИКОНОМИКА

www.kmeta.bg

www.economic.bg

www.economic.bg/magazine

бр. 1 (33) ГОДИНА IV

Икономика www.economymagazine.bg

www.economymagazine.bg

ИКОНОМИКА

брой 33 / януари 2014 г. / цена 5 лв.

**ДОБРОТО Е
заразно**

**ПРОГНОЗИ
2014**

**ПЕСТЕЛИВИТЕ
умни сгради**

СПЕЦИАЛНО ПРИЛОЖЕНИЕ
*Застраховане
& Осигуряване*

Нели Беширова:
**Хората са реалният
двигател на страната**



Консумирай отговорно!



ДЖЕНТЪЛМЕНЪТ ПОРЪЧВА ПОСЛЕДЕН,
НО ПРЪВ ВЗИМА СМЕТКАТА.

 **CHIVAS LIVE WITH CHIVALRY**

ОТКРИЙ ЦЯЛАТА ИСТОРИЯ НА  CHIVASREGALBULGARIA



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

.....

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

Това е скоростта на жълтия цвят.

www.dhl.bg/bg/express

EXCELLENCE. SIMPLY DELIVERED 

ИКОНОМИКА

БРОЙ 33
ЯНУАРИ 2014

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

ИЗДАТЕЛ

BRAND MEDIA
BULGARIA

Действителен собственик:
100% „БРАНД ПР“ ЕООД
ЮЛИЯНА ТОМОВА-ТОДОРОВА

Изпълнителен директор
БОЯН ТОМОВ

Главен редактор
НЕВЕНА МИРЧЕВА

Счетоводство
СОФИЯ СТРЕЛКОВА

Реклама и Маркетинг
ВЕСЕЛИНА КЪРТЕВА
ТЕОДОРА ЧАКЪРОВА
ЮЛИЯНА ВАСИЛЕВА

Редактор
ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Автори
АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ
АТАНАС ХРИСТОВ
БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА
ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ
СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

Дизайн
АНТОН КОВАЧЕВ

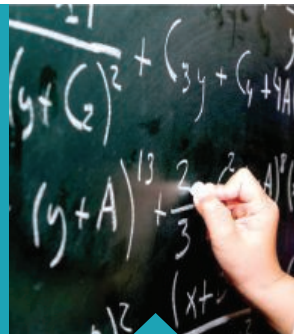
Печат
АЛИАНС ПРИНТ

Разпространение
„БРАНД МЕДИЯ БЪЛГАРИЯ“



8 Доброто е заразно

Въпросът за ДДС върху даренията не намери решение, което да позволи дарителите да не са оцетени, но което да слага и преграда срещу злоупотреби



24 Прогнози 2014

Годината започва с умерен оптимизъм. Успех ще имат само бизнеси, които знаят рецептата на растежа



46 Математиката, бедняко!

Колкото по-високи са познанията по математика на представителите на дадена гържава, толкова по-големи са и доходите



48 Зрели идеи от Green Life

Николай Пехливанов съветва да гледаме очи в очи проблемите, за да ги решим



56 Пристанцията с електронно досие

България изгражда интегрирана система, обхващаща портовете за обществен транспорт с национално значение



66 В храма на пчелите

93-годишният Георги Тодоров се навява и за пчеларите Пловдив да се превърне в град на Съединението

ТЕ ГОВОРЯТ

8 - Доброто е заразно

ИНТЕРВЮ

18 - Нели Беширова:
Хората са реалният
двигател на страната

ВИЗИЯ

24 - Прогнози 2014
34 - Светът на
технологията
през 2014 година

РЕГИОНИ

36 - Кметовете:
2014-а
е за ключови
проекти

ФИНАНСИ

41 - Без спекулации
с валутния борд

ИКОНОМИКС

42 - Проф. дин Румен
Георгиев: Рискът е
стратегически ресурс
за бизнеса

АНАЛИЗ

46 - Математиката,
бедняко!

ПРЕДПРИЕМАЧ

48 - Зрели идеи
от Green Life

РАЗВИТИЕ

51 - Икономическото
наследство
на Мандела

ПАРТНЬОРСТВО

54 - Ренато Русеф-Прадо:
Да събудим
Бразилия и България
за общ бизнес

ИНФРАСТРУКТУРА

56 - Пристанцията с
електронно досие

ТРАНСПОРТ

59 - Сигурно по железния път

ЕНЕРГИЯ

60 - Петър Докладал:
Търсим допълнителни
възможности да
намалим разходите си

РЕЦИКЛИРАНЕ

62 - Отпадъците предпочитат
втори живот зад граница

ДОАЙЕН

66 - В храма на пчелите

МАРКЕТИНГ

68 - Печелившата
формула за начинаещи
и напреднали в бизнеса

74

Пестеливите умни сгради

Енергийната ефективност е като вълна, която сега се надига, и се очаква да става все по-мощна



84

Телепортиране в бъдещето

Ако внимателно използваме прогнозите, бихме могли да влезем в информационната ера през парадния вход и да построим едно по-добро настояще



92

Европа с коли Made in Bulgaria

Пред страната ни се открива възможността да се превърне от вносител в нетен износител



96

Ефектът LEGO

Продуктите на датската компания трансформираха света на играчките и това я превърна в популарен феномен



103

Кубър Пиди – живот под земята

Очарованието на австралийското градче, наричано Опалната столица на света, се крие под повърхността му. В буквалния смисъл



107

Специално приложение

Застраховане & Осигуряване

РЕДАКЦИОННО



Умерен оптимизъм 2014

2014-а гоуѓе зарегена с очакване за промяна. Заг гърба си българите оставихме една трудна 2013 година – на оцеляване, на протести, на политически и обществени сътресения. Като цяло изминалата година може да се обобщи с една дума – нестабилност. Затова и новата 2014-а събира надеждите за подобрене – и в общ план, и за живота на всеки един. Повечето хора от бизнеса я посрещат с умерена гоза оптимизъм и това личи от техните прогнози, които ви представяме в първия си број за годината. Всички те забелязват подобрието на макроикономическите показатели и въпреки че очакват вихърът на политическите страсти да остане силен, са наясно, че хоризонтът е ясен пред тези, които намерят ниши за износ, реализират иновативни проекти и уцелят формулата на растежа.

С гоза оптимизъм в началото на годината ни зареждат и най-големите организации, работещи в сферата на благотворителността. Правенето на добро е заразно, категорични са те. Защото не може да се сравни с нищо друго удовлетвореността от това да направиш нещо за друг и да станеш свидетел на промяната, в чиято основа си.

Следвайки този пример, скъпи читатели, помнете, че промяната, която искаме, започва от самите нас.

На всички вас пожелаваме една успешна 2014 година!

Приятно четене!

НЕВЕНА МИРЧЕВА
главен редактор

ТЕХНОЛОГИИ

- 74 - Пестеливите умни сгради
- 78 - Ново поколение платформи за приложения
- 80 - Златната треска в мобилните приложения

ИНОВАЦИИ

- 82 - Технологични визии от Le Web

ФУТУРОЛОГИЯ

- 84 - Телепортиране в бъдещето

НАУКА

- 88 - Термоядреният синтез - кога звездите ще слязат при нас

ТЕСТ ДРАЙВ

- 91 - BMW Серия 3 GT - нещо повече от „тройка“

АВТОМОБИЛИ

- 92 - Европа с коли Made in Bulgaria

МЕДИИ

- 93 - Елена Вълчева: PR-ът е споделяне на идеи, а не бранд съобщения

ПРОБИВ

- 94 - Глътка свобода

МАРКАТА

- 96 - Ефектът LEGO

ГАЛЕРИЯ

- 99 - История, нарисувана с картини под наем

ЗВЕЗДНА ПРОГНОЗА

- 102 - 2014-а обещава икономическа стабилност

ПЪТЕШЕСТВИЕ

- 103 - Кубър Пиди – живот под земята

ОТДИХ

- 106 - Петзвездна почивка в Апартамент Лъки Банско

Специално приложение ЗАСТРАХОВАНЕ & ОСИГУРЯВАНЕ

- 108 - Застраховането набира скорост
- 114 - Все по-малко полици за кредити
- 116 - Как да умножим парите за старини
- 121 - Пенсиониранието ще се отдалечава

Награждават отговорния бизнес

БЪЛГАРСКИ ФОРУМ НА БИЗНЕС ЛИДЕРИТЕ

Асоцииран с Международния форум на бизнес лидерите на Принца на Уелс



До 13 януари се приемат номинации за Годишните награди за отговорен бизнес 2013 на Българския форум на бизнес лидерите. Тържествената церемония по награждаването ще се проведе за 11-а поредна година на 25 февруари 2014 г.

За годишните награди могат да бъдат номинирани компании и организации от цялата страна независимо дали са членове на форума или не. Категориите са Инвеститор в човешкия капитал, Инвеститор в обществото, Инвеститор в знанието, Инвеститор в

околната среда, Маркетинг, свързан с кауза.

Предвидени са две специални награди - за цялостна социална политика на малко и средно предприятие и наградата Engage за ангажираност и участие на служителите в общественнополезни каузи.

Стипендия от \$30 000 за иновативен проект

Конкурс за проекти, които могат да повлияят позитивно върху живота на хората, организира за поредна година Global Impact Competition (GIC).

Състезанието е отворено за проектни предложения от Австрия, България, Естония, Латвия, Литва, Македония, Молдова, Полша, Румъния, Словакия, Словения, Сърбия, Украйна, Унгария, Хърватия, Чехия и Черна гора.

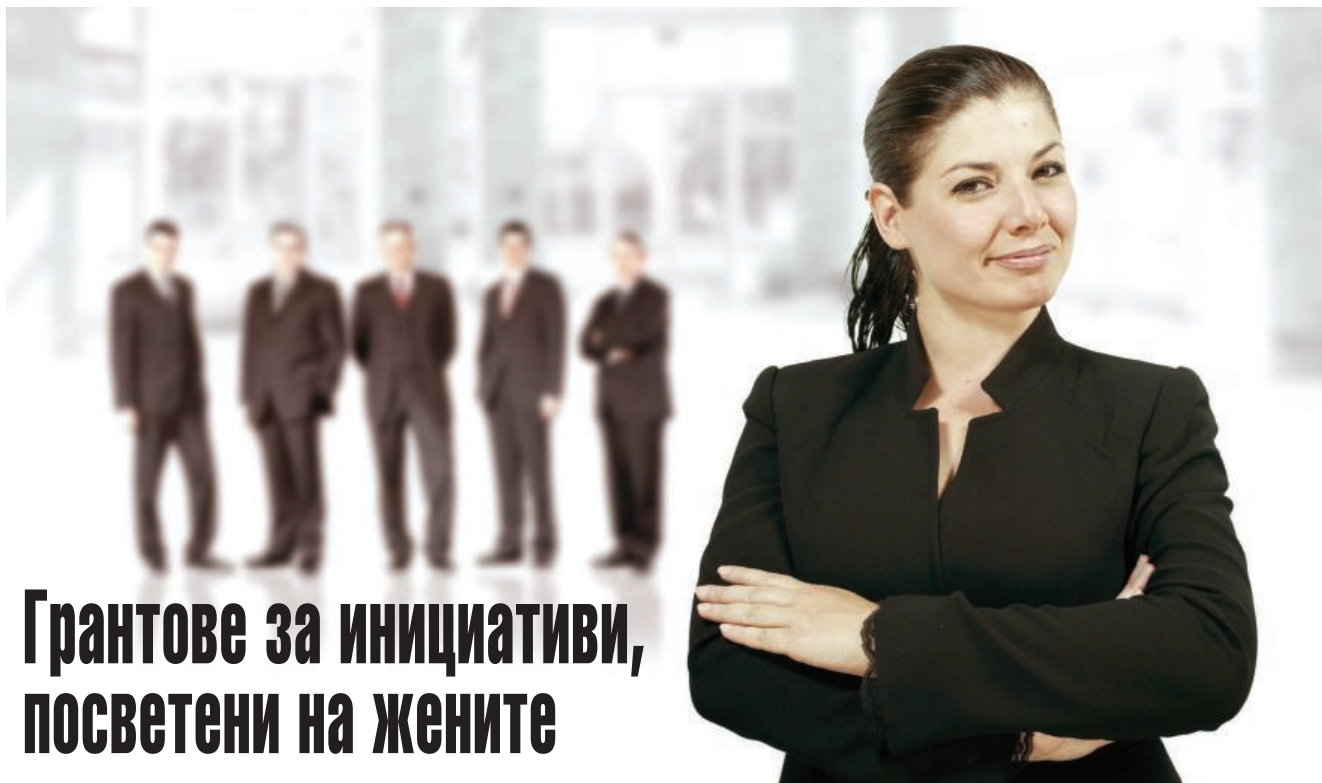
Проектите трябва да са насочени към подобряване на живота на най-малко един милион души от Централна и Източна Европа чрез прилагане на иновативни технологии.



Победителят ще получи стипендия в размер на 30 000 долара, за да участва в обучителна програма - Graduate Studies Program (GSP), през лятото на 2014 г. в Singularity University, Калифорния. Предложенията могат да се подават на www.sucee.edu

до 31 януари 2014 г.

Финалистите ще представят своите проекти пред комисия, съставена от преподаватели от SU и ръководители на големи компании от региона. Финалите ще се проведат в Будапеща, Унгария, в средата на март 2014 година.



Грантове за инициативи, посветени на жените

Грантове от 500 до 20 000 евро отпуска Мата Cash – първият международен женски фонд в света. За средствата могат да кандидатстват иновативни проекти на жени

за жени от целия свят. Кандидатите трябва да имат ограничен достъп до финансиране, да подкрепят предимно позитивни промени в полза на жените в областта на правото,

политиките и практиките.

Проекти се разглеждат целогодишно. Повече информация може да се намери на <http://www.mamacash.org/ru/>.

FALL-WINTER '2013/14

PARADISE CENTER

бул. "Черни връх" 100, София

www.cacharel.bg

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

cacharel

ТЕ ГОВОРЯТ



Въпросът за ДДС върху даренията не намери решение, което да позволи дарителите да не са оцетени, но което да слага и преграда срещу злоупотреби

**Доброто
е заразно**

ЯНА КОЛЕВА

Казват, че доброто е добро, когато поражда добро у другите. Няма нищо по-хубаво от това, когато дариш, да видиш добрия резултат и да се убедиш, че наистина си помогнал. После и други да последват този пример... Така доброто става заразно.

Ако обърнем поглед към статистиката, ще видим, че през 2012 г. са дарени 137 млн. лв. Като част от БВП дарените средства в България са 0,1%, докато в САЩ те са 2%, което показва, че има много голямо поле за развитие, стига да има добри инициативи и доверие.

И там някъде сред цифрите и фактите може да изплува образът на дядо Добри, известен като Светеца от Байлово, който е един от най-големите частни дарители на български православни храмове. Макар че живее изключително бедно, през живота си е дарил над 80 000 лв. През 2009 г. той дава сума от 35 700 лв. на патриаршеската катедрала „Св. Александър Невски“, което е най-голямото дарение от частно лице в над 100-годишната история на храма.

Според представители на неправителствени организации специфично за България е, че най-честият

ИЗТОЧНИК НА ДАРЕНИЯТА

са т. нар. институционални дарители – компании и фондации. В страни като Англия и САЩ, където филантропията е пуснала корени, около 70% от даренията се формират от индивидуални дарители, докато у нас те възлизат на 3-4%. В България най-голям е дялът на даренията, които са част от стратегическите програми на компании и неправителствени организации, а физическите лица се включват по-активно, когато има силен апел да се дарява.

Често на хората им е трудно да повярват, че жестът им може нещо да промени, констатират от организациите, които се занимават с благотворителност и дарителство. Появи ли се обаче сериозен хуманитарен проблем, много българи веднага откликват. Има ли значима кауза, която да докосне сърцата, но и да породи доверие, резултатът е проявена щедрост. Даряват бедни и богати, бизнесът най-активно участва в различни благотворителни акции и кампании



и оказва

ПОДКРЕПА ЗА НУЖДАЕЩИ СЕ

Тънка е границата между благотворителността и дарителството, макар в голяма част от случаите да се припокриват. Благотворителността по-скоро е събиране на средства или други материални блага, за да се помогне на крайно нуждаещи се в една или друга ситуация. Та може ли да сравним 1 лв., дарен чрез SMS за благотворителна кауза, с огромното дарение, което братята Евлоги и Христо Георгиеви са направили за изграждането на Софийския университет. Заедно със земята, през 80-те години на XIX в. то възлиза на 1 млн. тогавашни лева. Друг е въпросът, че винаги може да се намерят хора, които в свой интерес да подменят волята на дарителите и да опитат да пренасочат парите или да присвоят. Това, заедно с набирането на средства за корисни цели, маскирано под формата на благотворителност, пречупва доверието в дарителството. Но защо ли благотворителността и днес е

ВАЖНА ЗА БИЗНЕСА

„Всяка голяма и добре развита се компания инвестира в обществото и се обвързва дългосрочно със значими каузи. Когато печелиш, не може само да взимаш, трябва и да даваш, и то смислено. Това правим във VIVACOM. Отвъд маркетинговата ни стратегия и търговската ни политика, нашата компания има човешко лице, което постоянно доказва своя емоционален ангажимент към различни каузи. В България има проблеми, които заслужават внимание, и в същото време съвпадат с нашите корпоративни ценности. Затова има теми, които са важни за нас“, обяснява Симона Чаръкчиева, съветник по

КСО и корпоративни връзки във „Виваком“. Сред най-значимите благотворителни инициативи, в които телекомът участва, безспорно е дарителската кампания Операция „Жълти стотинки“. Тя обединява 30 компании в помощ на най-уязвимите членове на обществото: изостаените деца. Принципът на кампанията е хората да бъдат приканени да дарят своето ресто за каузата. Бизнесът удвоява дареното от тях в полза на фондация „Надежда за Малките“, която създаде първите Малки къщи – центрове за временно настаняване от семеен тип, където се отглеждат 6 до 8 изоставени бебета и малки деца, докато се намери най-подходящото за тях семейство. Има и редица други благотворителни инициативи, като повечето са насочени към децата на България. За бизнеса е от значение да е налице

ПОСЛЕДОВАТЕЛНОСТ И ДЪЛГОСРОЧНОСТ

на проектите, но да присъства и проследим резултат. Това означава, че си отговорен към парите, които даваш. Всъщност за всеки дарител винаги е важно да има видими резултати. Актуален пример за това е създаването на втора Малка къща благодарение на събраните дарения от миналогодишната кампания. Къщата бе официално открита преди повече от месец и, за добро или за лошо, вече работи с пълен капацитет – 5 бебета на възраст от 3 до 12 седмици заживяха временно в нея. Очакванията са с последната кампания да се осигурят средства за създаването на трета Малка къща.

Всъщност за клиентите, които с парите си „гласуват“ доверие на компаниите, е важно какви кампании, благотворителни актове и дарителски каузи се подкрепят, тъй като в явен и неявен вид самите



те са съпричастни към гаренията. Нуждаещите се от помощ и подкрепа са много и затова е твърде отговорно добре да подбереш онзи, на когото да гадеш. Ако разбереш, че парите не са използвани по предназначение, ако се увериш, че си бил излъган, това прогонва желанието да правиш такива жестове. За бизнеса благотворителността и дарителството намериха нова форма в т. нар. корпоративна социална отговорност. Когато не е формална, тази ангажираност на фирмите дава видимо добри резултати. Много са българските компании, за които корпоративната социална отговорност е мисия за споделено добро. Има дори награди за корпоративна социална отговорност, но когато целите са благородни, грехи са измерителите за постигнат резултат. Истинската благотворителност и дарителството от чисти побуди не изискват за тях да се говори. Другото е по-скоро показност и

добре премерен ПР ефект

В България има море от организации, които се занимават с благотворителност, и онези от тях, за които това е мисия, са успели да стоплят хиляди сърца, защото в точния момент са реагирали по най-правилния начин. Точно те са се убедили, че доброто наистина е заразно.

Препъникамък за дарителството е изискването да се плати ДДС върху гаренията на стоки, продукти и услуги. Това за бизнеса е голям проблем. До момента обаче така и не бе намерено приемливо решение, което да позволи дарителите да не бъдат ощетявани. Същевременно дарителството не бива да е възможна врата за злоупотреби. За благотворителността и дарителството е важен самият акт „да гадеш“, но два ж по-важно е какво за какво и как се използва този ресурс. „Ефектът на домино“ зависи точно от това.

Илияна Николова:

Рискувайте и дарявайте повече

Дарителството предлага алтернатива на институционалния модел за решаване на обществени проблеми



ИЛИЯНА НИКОЛОВА

е изпълнителен директор на фондация „Работилница за граждански инициативи“. От 1996 г. е тясно свързана с неправителствения сектор и е работила за различни български и чужди организации като Чарити Ноу Хау, Хелп Ейдж, Алавида, ЮНИФЕМ, фондация ЖАР и др.

оспожо Николова, какво според вас е благотворителността и каква почва има тя днес?

- Дарителството има почва в България. Данните говорят сами за себе си - за 2012 г. са дарени над 137 млн. лв. Във фондация „Работилница за граждански инициативи“ (ФРГИ) предпочитаме да говорим за дарителство или филантропия, защото гумата „благотворителност“ има леко религиозна конотация. Дарителството е безвъзмездното предоставяне на време, пари или други ресурси за определена кауза. Да решиш да направиш гарение е стратегически и рационален акт, който невинаги е свързан с милосърдие.

- Защо благотворителността си струва да се развива?

- Дарителството си струва да се развива, защото е израз на гражданска позиция и решава важни проблеми на обществото. Дарителството предлага алтернатива на институционалния модел за решаване на обществени проблеми. Тук бих искала да направя уточнението, че ФРГИ работи за развитието на стратегическо дарителство, което цели дълготрайни промени. С такава дарителство може да се работи в рисковы области, където не е лесно да се постигнат бързи и видими резултати. В САЩ една от многото организации в полето на развитие на филантропията насърчава стратегическото дарителство и чрез своя слоган

- „Дарявайте повече, рискувайте повече, вдъхновявайте повече“ (Give More, Risk More, Inspire More). Това правим и ние от ФРГИ, поемаме риска и финансираме новаторски идеи. Хубавото е, че много често рискът си заслужава.

- Какво най-често кара хората да гаряват и да са щедри към нуждаещите се и кое ги възпира да направят подобен жест?

- Спасяването на човешки живот или милосърдието е основната причина, която кара хората да гаряват. Аз бих искала да разкажа къде намират място и виждат смисъл в работата си организации като ФРГИ. За нас е важно да се работи за развитие, а не за попълването на гупки, каквато е грешно работещата система на здравеопазването. Ще дам конкретен пример - от една страна, гържавата би трябвало да поеме отговорност за лечението на своите граждани, от друга, дарителите би трябвало да разбират смисъла от инвестициите в развитие. Пожелавам си да дойде време, когато българите не гаряват за лечението на болен от



Филантропията не бива да е само по Коледа и Великден





левкемия, а гаряват на организации, които правят научни изследвания и търсят средства за борба с болестта. По същия начин практиката да гаряваме на болници средства за закупуване на апаратура би трябвало да се прекрати, защото те са търговски дружества и, независимо дали са частни или държавни, генерират приходи, а ние живеем в пазарна икономика. Що се отнася до онова, което спира хората да правят гарения, бих посочила няколко причини – бедност, липса на мотивиращи данъчни облекчения, слабо развита инфраструктура, позабравената традиция, несъществуващи ролеви модели.

- Какви усилия полагат организации като вашата да избягат от кампанийността на дарителството?

- За нашите дарители филантропията не е само по Коледа и Великден. ФРГИ работи за развитие на стратегическо дарителство и ние дългосрочно ангажираме дарителите си в различни каузи. Наред с това ние предоставяме възможности за гаряване за разнообразни каузи. Един пример за това е създаденият от нас през миналата година и случващ се за първи път в България Дарителски кръг „Развитие” (по модела на The Funding Network, Великобритания). Накратко това е среща на прогресивно мислещи хора с интереси в дарителството и хора с оригинални проекти, които търсят подкрепа. По време на дарителските кръгове двете групи имат възможност да влязат в пряк контакт и да намерят допирни точки. Даренията са персонални и се обявяват по време на събитието, а набра-

ните суми постъпват в сметка на ФРГИ и се разпределят като грантове към организациите, за чиито проекти са гарени. По този начин дарителският кръг осигурява бързо и гъвкаво финансиране за малки проекти на организации, работещи за развитие на своите общности. За периода май 2012 — август 2013 г. благодарение на инициативата на ФРГИ в страната са проведени 10 дарителски кръга, а общата набрана сума е 129 070 лв., финансирани са 41 местни проекта. Фондацията проведе и 4 дарителски кръга в София, от които се набраха още над 37 000 лв. и се подкрепиха 16 проекта.

Друга различна инициатива, която организираме отново за първи път в България, е националната кампания „Място в сърцето”. Тя ще се развие в рамките на една година от октомври 2013 до ноември 2014 г. и целта ѝ е да подкрепи възстановяването на емблематични и символни места за жителите на 12 града в страната. За по-малко от три месеца на сайта на кампанията има повече от 100 предложения. През 2012-а поставихме и началото на още една нова за нас форма на дарителство - създаването на поименен фонд, какъвто е фонд „Валя Крушкина” към ФРГИ. Фондацията създаде и прецедент в практиките на корпоративното дарителство - през 2005 г. Първа инвестиционна банка създаде корпоративен фонд, управляван от нас. В момента в страната ни има 5 такива фонда и ние се гордеем, че 3 от тях са във фондацията – фондовете на Еврофутбол, САП Лабс България и Първа инвестиционна банка. Освен всичко това, на сайта на фондацията: www.wcif-bg.org предлагаме възможности за гарения онлайн по всяко време и за различни каузи.

- Има ли надежден механизъм дарителите да контролират разходването на средствата? Какви са мерките за контрол?

- Ние от ФРГИ като получатели на дарения правим няколко важни неща, за да сме прозрачни и от-

четни по отношение на дарителите ни – публикуваме финансовите си отчети, изпращаме специални отчети на дарителите – финансови и разказвателни. Публикуваме истории на финансираните от нас организации и, не на последно място, имаме финансов одит. Наред с това работим активно с медиите, за да информираме колкото е възможно повече хора за резултатите, постигнати с даренията.

- Кои за вас е най-вдъхновяващият пример за благотворителност в България, който би накарал богатия да даде „на ползу рогу”, а бедният да даде и последния си лев? Как се „възпитава” благотворителността?

- За мен вдъхновяващите примери на стратегическо дарителство не са много, хубаво е, че въпреки трудностите има такива. През 2013-а такова дарение направи Игнат Канев за Русенския университет. Що се отнася до това как се „възпитава” дарителство, начините са няколко - с добри примери, с ролеви модели, с въвеждане на нови технологии в гаряването, с работа за създаване на нагласи за гаряване сред деца и младежи.

- Разкажете за някои от най-значимите каузи, които вашата организация е подкрепила...

- За нас е много важно да има гражданско участие, доброволчество в допълнение към паричните средства и каузата да води до развитие. Една значима за нас кауза е детското развитие. И тъй като усилията на институциите са насочени към децата, отглеждани в различни институции, ние решихме да направим нещо различно и да обърнем поглед към онези деца, които са в семейна среда, но поради бедност са лишени от възможности за развитие. Ние не създадохме нови структури, а подкрепихме съществуващи организации, които въз основа на своя опит и местните особености промениха живота на 1176 деца и техните семейства към по-добро. >



Виолетка Минкова: С малък жест

Въвеждаме значими иновации в областта на каналите за дарение



ВИОЛЕТКА МИНКОВА

е директор „Фондонабиране и партньорства с частния сектор“ в УНИЦЕФ България от 2009 г. Под нейно ръководство УНИЦЕФ развива първите си корпоративни партньорства и работи стратегически по индивидуалното дарителство в страната. В резултат са въведени множество иновации за България, свързани с каналите за фондонабиране, комуникация с дарителите, отчетност и механизми, подкрепящи развитието на редовното дарителство.



Оспожа Минкова, какво според вас е благотворителността и каква почва има тя днес?

- Благотворителността, солидарността и културата на даряване са показатели за ценностите в едно общество и ясно мерило за неговата зрялост. Да гадеш нещо свое, за да помогнеш; да разбираш защо е важно всеки да е съпричастен с малко, но редовно; да даряваш с грижа за достойнството на уязвимия; да носиш отговорността като дарител и да търсиш обратна информация за резултатите от обединените усилия - това са белезите на развитата дарителска култура. Колкото по-чувствителни сме към чуждата болка и колкото по-ясно осъзнаваме последствията от negliжирането на актуалните социални и екологични проблеми, толкова по-активни ще бъдем в търсенето на решения, като това ще допринесе и за повече ефективност в благотворителността. Дарителството има дълбоки традиции в България, а резултатите от него в стратегически и дългосрочен план са допринесли за просветното и културното изграждане на българското общество. Обединени от общи каузи, хора с различни професии, образование и социален слой са завещали на България училища, църкви, читалища, библиотеки, университети, болници и

други. Днес хиляди хора в страната ни даряват средства и вещи, професионални умения и талант, както и енергия и време, обединени от различни каузи. УНИЦЕФ и други неправителствени организации работим за изграждане на силна връзка със съмишленниците си, правим иновации в сферата на комуникацията с тях, както и в каналите за набиране на дарения. В резултат, благотворителността се променя - тя е живото-променящо преживяване. Възможностите да направиш устойчиво добро са повече, а начините по-лесни от всякога. Вдъхновяващо, нали? Може би точно затова статистиката в България и в глобален мащаб показва ръст в броя на дарителите и общата сума на дарения. Важно е да споменем, че и бизнесът също припознава и открива своята нова социална роля и трансформира епизодичната си



Хората най-често даряват, когато някоя човешка история дълбоко ги развълнува



благотворителност в устойчива и стратегическа корпоративна социална отговорност.

- Защо благотворителността си струва да се развива?

- Има ли нещо по-вдъхновяващо от това да знаеш, че с малък жест променяш света за някого? Ред проучвания доказват връзката между дарителската култура и просперитета на гадено общество. Ето защо вярвам, че е от висок обществен интерес да се стимулира и поощрява дарителството във всичките му форми и да се утвърждава като ценност в най-ранна възраст. Това е гарант за по-силни и успешни партньорства между гражданското общество, бизнеса, неправителствения сектор и държавата и съответно повече и по-добри стратегически решения на ред социални проблеми.

- Какво най-често кара хората да даряват и да са щедри към нуждаещите се и кое ги възпира да направят подобен жест?

- Хората най-често даряват, когато гаден проблем или човешка история ги докосне и развълнува дълбоко. Необходимо е и да могат да видят решението, да разберат как техният жест може да допринесе за голяма промяна. Състраданието и анга-

ПРОМЕНЯШ СВЕТА ЗА НЯКОГО

жираността са ключови фактори, които подтикват към дарение. Има и дарители, които целят да потиснат чувството на вина. Най-често срещаната причина да не даряваме е просто защото никои не ни е помолил да го направим. Липсата на доверие в дадена организация или кауза, както и неразбирането на проблема и неговите последици са други аргументи, които възпрепятстват благотворителността. Бюрокрацията и таксите при правенето на дарение също оказват негативно влияние върху решението на хората. Не на последно място е наличието на многобройни опити за злоупотреба и непрозрачни практики.

- Какви усилия полагат организации като вашата да избягат от кампанияността на дарителството?

- Развиването на редовното дарителство в страната е сред основните задачи на УНИЦЕФ. Приемаме много отговорно ролята си да работим върху нагласите на гражданското общество, бизнеса и неправителствения сектор и по отношение на индивидуалното дарителство и корпоративната социална отговорност. Налагаме стандарти за прозрачност и комуникация с дарителите. Изграждаме дългосрочни и стратегически корпоративни партньорства. Въвеждаме значими иновации в областта на каналите за дарение – пример за това е възможността да гариш лесно от банкомат, всеки път, когато го ползваш, или да активираш месечни дарения от 2 или 5 лв. само чрез SMS с цифра 2 или 5 на 1021, като даренията са освободени от такси и ДДС. Стартирахме програмата си за

редовно дарителство – БЛАГОДЕТЕЛ, през декември 2010 г. Хиляди хора вече даряват редовно и са част от семейството на УНИЦЕФ. Това позволява на организацията да планира и изпълнява мащабни проекти и съответно да гарантира устойчива промяна на условията, при които децата в България и по света живеят.

- Има ли надежден механизъм дарителите да контролират разходването на средствата? Какви са мерките за контрол?

- Освен съществуващите законови рамки, етични кодекси и професионални практики, необходим фактор за изграждане на прозрачна и ефективна благотворителност е самият дарител. Доверявайки се на дадена организация, поверявайки ѝ средства, времето или експертизата си, той трябва да изисква и да следи информацията за това как са инвестирани в решения на социални проблеми и какви са крайните резултати. Това ще засили нуждата за прозрачност и отчетност на организациите, бизнеса и реципиентите на помощ и ще постави въпроса за универсални, стандартизирани индикатори.

- Кои за вас е най-вдъхновяващият пример за благотворителност в България, който би накарал богатия да гари „на ползу роду“, а бедният да даде и последния си лев? Как се „възпитава“ благотворителността?

- Вярвам, че благотворителността се „възпитава“ чрез пример. В ежедневието си се сблъскваме постоянно с изключителни доказателства, че българинът е човек с голямо сърце. Човек, който въпреки своята болка, несигурност за децата си или тежка съдба, е готов да протегне ръка

”

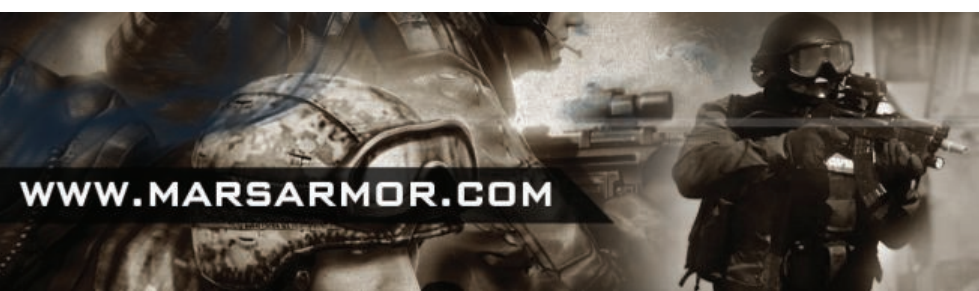
Бизнесът трансформира епизодичната си благотворителност в устойчива и стратегическа корпоративна социална отговорност

“

там, където надеждата изглежда изгубена; да гари усмивка там, където трагедията се счита за победител; готов е да подари любов и грижа там, където страхът и агресията диктуват правилата.

- Разкажете за някои от най-значимите каузи, които вашата организация е подкрепила...

- Нашата кауза е всяко дете. УНИЦЕФ е най-голямата международна организация - защитник на правата на децата по света и в България. 2013 г. беше тежка година, безспорно. Борихме се с ефектите на финансовата и политическата криза, които най-силно рефлектираха върху децата в най-уязвимите общности. Светът бе разтърсен от военни конфликти в Сирия, опустошителния ураган във Филипините. Случаха се тежки хуманитарни кризи, които отнеха живота или детството на много деца. УНИЦЕФ е там, за да осигури оцеляването им, опазването на правата им, защитава ги от експлоатация, насилие, дискриминация и крайна бедност. Това беше възможно благодарение на подкрепата на дарителите в България и по света. Всички обединени заедно бяхме и сме агенти на промените - законодателни, общочовешки, социални. Надявам се всеки да открие своята кауза, защото малките, но редовни жестове на добротата, съпричастност и милосърдие винаги са били големите стъпки към промяната. >



Елица Баракова: Правенето на добро

На благотворителността в България е вменена роля на последна инстанция в спасяването на нечий живот

Оспожа Баракова, какво според вас е благотворителността и каква почва има тя днес?

Благотворителността е всичко онова, което човек носи в сърцето си – състрадание, взаимопомощ, необходимост да помогнем на оцелелите от съдбата. В същото време благотворителността днес е и иновация, и технология, стратегическо мислене за намиране на устойчиво решение на проблем, социална инвестиция. Светът като цяло става по-щедър, и България следва тази тенденция. Преди седмица излезе Световният дарителски индекс на КАФ за 2012 (World Giving Index). Той сравнява дарителството в 135 държави, като задава три въпроса: през последния месец дарихте ли пари, бяхте ли доброволец, помогнахте ли на непознат. България се движи нагоре в тази класация, макар че стои в дъното ѝ – на 118-о място. Добрата новина е, че през един случайно избран месец на 2012-а, броят на хората, ангажирани с доброволческа дейност у нас (7%), и на тези, които са помагали на непознат (36%), е с най-високите си равнища, откакто страната ни участва в това проучване. А с 5% спрямо предходната година се е увеличил броят на хората, които са дарили пари за благотворителни каузи. Търсим експертно обяснение за тези показатели – в характерната за нашите ширини кампанияност, в липсата на ранно дарителско образование, на водеща роля на религията, а и на базисно дарителско самочувствие. Все проблеми, за които ще ни трябват десетилетия. Благотворителността днес събира пари за операции на болни, за подкрепа на бедни майки, а в кризисна ситуация като днешна-



ЕЛИЦА БАРАКОВА

е изпълнителен директор на фондация „Помощ за благотворителността в България“. Работи в организацията от 18 години. Член е на управителните тела на няколко бизнес асоциации, журира награди за отговорен бизнес. Основател е на дарителската група „Сливнали в София“.

та с бежанците осигурява масова финансова, материална и морална помощ за хиляди бебета, деца и родители. В реда на добрите новини е, че благотворителността в България днес има по-развита инфраструктура и освен директно към нуждаещи се, тя се насочва и към благотворителни организации. Те от своя страна осигуряват устойчиви и продължителни услуги за групите, които подкрепят, и обратна информация с отчет към дарителите. По този начин фондация „Помощ за благотворителността в България“ осигурява вече девета година повече от 100 стипендии на деца без родители, фондация „За нашите деца“ подкрепя десетки бедни семейства да не изоставят бебетата си, Българската хранителна банка доставя храна на все повече нуждаещи се.

- Защо благотворителността си струва да се развива?

На първо място, правенето на добро е важно за самия дарител. Човек се чувства щастлив, като помага. Даряването е ценностно важно за хората, които търсят в живота си смисъл и хармония. Без съмнение, за обществото такива хора са съзидателите, променящите, крепителите на устоите. Второ, благотворителността създава мрежи на солидарност, които са важни за напредъка на обществото. Защото благотворителността подкрепя не само болните и пази слабите, но прави място за растеж на талантивите, протяга ръка за достоен живот на отхвърлените. И тре-



то, без съмнение благотворителността влива сериозни средства в социалната, образователната, културната и други сфери. Анализът на Българския дарителски форум сочи, че близо 140 млн. лв. са дарения за 2012 г.

- Какво най-често кара хората да гаряват и да са щедри към нуждаещите се и кое ги възпира да направят подобен жест?

Усещането за удовлетвореност и перспектива. Благодарността към съдбата. Чувството за мисия и отговорност. Желанието да пограждаме на хора, чието одобрение търсим. Срещата със заболяване или тежък социален проблем. Много и различни са нещата, които ни карат да гаряваме. Семейството, приятелите, средата. Но личният опит мотивира най-силно – дарителството е лично. От своя страна организаторите на благотворителни кампании е добре да познават общите условия за успех – ясно изложен проблем, ясно послание как да помогнем, лесен начин за подкрепа, постоянна и искрена комуникация, видимост. Каузата получава допълнителен „сертификат за надеждност“, когато

е важно за самия дарител

Вече е получила доверие на човек, чието мнение ценим – известни личности, близки приятели.

- Какви усилия полагат организациите като вашата да избягат от кампанията на дарителството?

- Следваме петте принципа: професионализъм, иновация, доверие, обществен интерес, дългосрочност - на партньорствата и на програмите. Целенасочено инвестираме в стратегически програми и изграждаме дългосрочни партньорства с корпоративни дарители. Списъкът на корпоративните клиенти на ФПББ само за последните три години е дълъг: „Актавис“, Американска търговска камара в България, „Аурубис“, „Бианор“, БНП Париба, Булстраг Виена Иншурънс Груп, „Глобул“, ДъндиПрешъсМеталс, „Еврофутбол“, „Кока-Кола“, Контур Глобал Марица-изток 3, Крафт, „Либра“ АД, Магазини „Мания“, „Мобилтел“, Райфайзенбанк, Ситибанк, „Софарма“, Титан Златна панега, Уникредит Булбанк, KAI Group - Хан Аспарух, „Сименс“, DHL България, Пфайзер, Карлсберг България, Майкрософт, Пощенска банка, Vivacom, Deloitte и други.

Освен това, предлагаме на дарителите си механизми за устойчиво дарителство. Пример за такъв механизъм е дарителството по ведомост. Програмата ни „Колкото повече – толкова повече“ помага на хиляди дарители да правят

”

Каузата получава допълнителен „сертификат за надеждност“, когато вече има доверието на човек, чието мнение ценим

“

малки дарения редовно всеки месец, директно при изплащане на заплатите им. За работодателите това е възможност да ангажират служителите си с фирмените ценности, като някои дори удвояват дареното от служителите. Програмата замества кутиите за дарения, разпределя на малки вноски годишното ни дарение и го прави по-незабележимо за бюджета ни – най-често дарителите даряват 10-20 лева месечно. Освен всичко друго, дарителите имат избор между повече от една кауза и често с един акт могат да помагат едновременно на няколко благотворителни каузи, които ги вълнуват. Редовните дарения ние предаваме за покриване на също така редовни, а не кампанийни разходи на организации,

които управляват дневни центрове, ежедневни грижи за деца и възрастни, осигуряват образователни услуги и т.н. според избора на дарителите. Една от организациите, които получават редовна подкрепа, е центърът на фондация „И нас ни има“, където младежи с увреждания прекарват своя ден и се учат на основни умения като готварство, рисуване, работа в градината. Насърчавате формирането на постоянни дарителски групи около важни за тях каузи – например училищата. През изминалата и през следващата година за ФПББ приоритет е подкрепата за училища, настоятелства и сдружения на бившите възпитаници.

- Има ли надежден механизъм дарителите да контролират разходването на средствата? Какви са мерките за контрол?

- Организаторите на кампании имат основна отговорност да направят отчет и да го огласят – както за финансите, така и за резултатите, какво се е променило за хората, в чиято полза е била кампанията. Отговорност е и на дарителя да потърси тази информация. Както за всяка друга човешка дейност няма универсален механизъм, който да не може да бъде заобиколен – определящо е доверието. Доверието, което се гради само в постоянна връзка и се опира на прозрачност, двупосочен обмен на информация и ангажираност с каузата.

Когато един хляб ни харесва на вкус, продавачките са любезни и наоколо е чисто, ние пазаруваме в хлебарницата спокойно, без да проверяваме кухнята им и >



здравните книжки на персонала. Така е и дарителството.

- **Кой за вас е най-вдъхновяващият пример за благотворителност в България, който би накарал богатия да гари „на ползу рогу”, а бедният да**

гари и последния си лев? Как се „възпитава” благотворителността?

- Най-вече ме вълнува как правим дарителството обичайна част от живота ни, постоянно вдъхновение, а не извънредно усилие, без което някой ще умре. Вменената на българското дарителство роля на последна инстанция в спасяването на нечий живот не ме удовлетворява, за това би трябвало да стигнат ганъците ни. Вдъхновяват ме примерите на дарителство, осигуряващо развитие, примерите които спират ежедневието ми и ме карат да кажа „искам и аз,

мога и аз”. Може би си спомняте за Чарли Симпсън, момчето, което със своето колело събра повече от 160 хиляди долара за пострадалите в Хаити. То успя, защото излезе с колело и скромно намерение да събере 800 долара, но искреността и ангажираността му умножиха резултата му. Вдъхновява ме вълната „Смело гаряване” в Америка и Европа, в която хора се ангажират да гаряват наистина големи проценти от своите доходи – 25 или 50 процента, с ясното съзнание, че имат повече, отколкото им е нужно, или че скромният живот повече им отива, или че гнес, а

Красимира Величкова:

Нашата мисия е да развиваме дарителството

Удовлетвореността от това да направиш нещо за друг и да станеш свидетел на промяната, в чиято основа си, не може да бъде сравнена с нищо друго



КРАСИМИРА ВЕЛИЧКОВА

е изпълнителен директор на Българския дарителски форум (dfbulgaria.org) – най-голямото сдружение на дарителски организации в страната, включващо над 40 фондации и корпоративни дарители. Тя има седемгодишен опит в неправителствения сектор, като основен фокус на нейната работа е анализът и привличането на различни източници на финансиране за НПО, свързването на интересите на гражданските организации с възможностите за тяхното подпомагане от страна на бизнеса, на частни дарители и международни програми.



оспожо Величкова, какво според вас е благотворителността и каква почва има тя гнес?

- Благотворителността за мен е инструмент, който ни дава възможност сами със собствени сили да променяме средата, в която живеем. Често забелязвам, че благотворителността е скрита вътрешна необходимост на човек да прави неща за другите. А иначе една общоприета дефиниция за благотворителност е: употребата на частен ресурс (финансов или нефинансов) в полза на обществото, като този ресурс се управлява независимо от държавните

институции. У нас през последните години благотворителността все по-често се разпознава като механизъм за решаване на проблеми или реализиране на нови идеи. Ние правим анализи върху дарителството в последните шест години и с всяка изминала година данните показват, че дарените пари са повече, дарените материали се увеличават, както и доброволците за различни каузи. (напр. през 2011 г. са дарени 106 млн. лева, а през 2012 г. - 137 млн. лева)

- Защо благотворителността си струва да се развива?

- Благотворителността е вид гражданска активност. Не можем да

се залязваме, че държавата ще се погрижи добре за всичко и всички. Публичният ресурс обикновено се управлява по-тромаво. Частните средства на дарителите, макар и нищожни на фона на държавния бюджет например, могат да създават модели за новаторски услуги, механизми, инициативи. Отвъд тези чисто рационални аргументи за ползата от благотворителността, това е поле, в което човек много лесно може да се почувства значим. Не може да бъде сравнена с нищо друго удовлетвореността от това да направиш нещо за друг, да станеш свидетел на промяната, в чиято основа си.

Ако държавата се научи да подкрепя предприемачите, икономиката ще процъфтява

Нели Беширова:
**Хората са
реалният
двигател на
страната**

Нели Беширова е основател и изпълнителен директор на „НС Индъстрис“- компания за инвестиционни консултации и международни правни съвети. През 2013 г. тя стана изпълнителен директор и член на управителния съвет на „Риск Инженеринг“. Завършила е право и има магистърска степен от Бургаския свободен университет. Учила е английски правни методи в Университета в Кеймбридж, както и практически курс по право в Сити Юнивърсити в Лондон. Тя е консултант по гемология към международното сп. GEO. Почетен член е на Българо-саудитския бизнес съвет. Предстои издаване на нейната книга с детски разкази „Умно дете си ти, Тино!“.

”

Вече ясно виждаме грешките, допуснати в управлението на България, и сега трябва да имаме силата да ги поправим

“

ТАТЯНА ЯВАШЕВА
фото АЛЕКСАНДЪР НИШКОВ

Оспожо Беширова, как инвеститорите гледат на България, след като през 2008 г. бумът отмина?

- България беше предизвикателно място за инвестиции, защото нагхвърляхме границата от 8% годишна норма на възвръщаемост. Имаше някакво спокойствие и увереност за инвеститорите и тук идваха не само хора, които търсят бързи печалби. След 2008 г. настъпи „легената епоха“ на несигурност, а всеки, който е готов да вложи пари, се вълнува от възвръщаемостта на инвестицията. Ако тя е дългосрочна, от съществено значение са редица фактори, сред които политическата стабилност и данъчните облекчения. От особена важност е доколко инвестицията ще е ликвидна.

- С какво обаче нашата страна ги отблъсква?

- Има рязко нагнетяване на напрежение и омраза в обществото, които ще доведат до социални и обществени проблеми, ако не се вземат адекватни мерки. Успелите хора със съзидателната си дейност влияят положително върху brutния вътрешен продукт. Те плащат данъци, на които разчита все по-широката прослойка от социално слаби. Политиката обаче се превърна в поприще за бързо натрупване на капитали. Учих и работих във Великобритания 12 години и когато през 2007 г. се завърнах, заварих друга страна, съвсем различна от онази, която познавах. България за мен беше най-хубавото място на земята и си мислех, че добрината, гостоприемството, трудолюбието, моралът са реалност, а не мит. Оказа се, че тези човешки качества са деградирани. Тук само лошата новина е топовина, герои на геня са хората, натрупали богатство по лесен начин. Липсва виждане как да се постигне просперитет на страната. Икономиката се развива на сяло.

- Как да излезем от порочния кръг?

- Ако няма кой да плаща данъци, откъде хазната ще се пълни? Затова на онези бизнеси, които работят, трябва да им се създаде среда, в която те да се развиват и да вървят

напред. Но как да стане това, когато българинът приема чуждия успех като собствен неуспех? Деструктивните сили са много мощни, но не и силите на съзиданието. С лека ръка бяха убити цели отрасли и основен принос за това имат българските политици. В политиката влязоха хора с нисък морал, които не поемат отговорност за икономическото развитие на страната.

- Защо беше допуснато в политиката да влязат такива хора?

- В прехода силовите групировки успяха да натрупат средства и мнозина решиха, че вече това е начинът. Но част от тези хора бяха „извадени от играта“ завинаги, други заминаха зад граница, а трети просто изпаднаха от реалния бизнес.

- Какъв бизнес остана днес в България, това е въпросът?

- Затрети бяха цели отрасли. Без значение какво правителство ще гоиде, някой трябва да изработи перспективата за развитие на страната за години напред и във всеки следващ мандат управляващите да я следват и да дават своя принос за икономическото оживление на страната. Трябва да погледнем поне 15-20 г. напред и да решим къде точно искаме да стигнем. Не бива да се превръщаме в бедните роднини на богата Европа. Добре е да си припомним, че успехът винаги е на страната на силните. „Риск Инженеринг“ например от години обучава кадри и се развива, така стана третата в света инженерингова компания в сферата на ядрената енергетика. Позицията на правителството за икономическото развитие на страната трябва да е ясна. Политиците предпочитат да са комисионери, а не визионери, но е крайно време да се откажат от теснопартийните еджи, да загърбят личните си интереси и да погледнат на България като на майка, не като на мащеха. Шлаквата трябва да се изчисти и туморните образувания да се изрежат. Само така държавата ще тръгне напред. Но България няма държавници, има само политици и затова не се прави нищо, за да може инвеститорите отново да се върнат у нас.

- Кризата охлади ентузиазма, но кое пречи икономиката отново да засили ход?

- Невъзможността на българското >

правителство да загърби типажа „Дай на малкия човек власт и той ще ти покаже власт какво е“. Сега опитват да изтупат като брашнен чувал и големия бизнес, тъй като в гържавата вече няма откъде да се гребете с пълни шепи.

- Как в тази ситуация на нестабилност и протести привлечате външни инвеститори?

- Не бих съветвала нито един от моите бивши клиенти да инвестират и стотинка в България.

- Те бивши ли са вече?

- За съжаление много от тях са вече бивши. Затвориха компании, групи замразиха дейността си. Малко са проектите в България, за които бих препоръчала да си вложат парите. Освен всичко, тук е трудно да се направи екип. Трябва да убедим хората, че ако само гледат финансовата облага, никога няма да постигнат успехи в работата си. Нагласата на някои е такава, че ако от друго не могат да откраднат, крадат от работното време.

- Как да променим ситуацията, при положение че ако няма политическа стабилност, няма и инвестиции? Политическата стабилност е първото, но не и достатъчно условие...

- Така е, политическата стабилност е залог за привлечането на нови инвестиции. Вече е ясно, че нямаме нужда от 240 депутати. Какво правят тези объркани хора? Те опитват да подредят само своя пъзел. Тогава да направим всички в гържавата депутати и така да качим жизнения стандарт. Нужни са обаче личности, които държат на доброто име и на репутацията си. Искаме ли качество на законодателната работа, трябва да избираме народните представители с мажоритарен вот.

- Това означава депутатите в този парламент да отрежат клонна, на който седят...

- Не очаквам сами да го направят. Обвинявана съм, че единият ми крак е в Англия. Предпочитам лицемерната усмивка на британците пред нескритата злоба тук. Защо когато българите отидат в чужбина, се научават да спазват правилата, научават се на усърдие и на работа в екип, а в България са сбор от

индивидуалисти, които обичат да нарушават правилата.

- Защо наистина?

- Защото там има правила и те важат за всички. Тук дори тези, които ги пишат, не обичат да ги спазват. А те дават пример. Има съвестни прокурори, но има такива, които работят в „Прокуратура“ ООД. В България има висока концентрация на политиката, не и на икономиката.

- Как обаче да направим така, че и тук правилата да имат еднаква сила за всички?

- В парламента трябва да влязат достойни хора. Трябва да се научим да уважаваме закона, да ценим бизнеса, който работи и дава заплати, да гържим на хората, които са визитна картичка за страната. Нашите дипломати в чужбина трябва да защитават интересите на българския бизнес и да съдействат за неговата успешна реализация за граница. Българските фирми трябва да са конкурентоспособни, само така може да се задържат на външните пазари. Никои голям външен инвеститор няма да дойде, без да има реален местен партньор, който да е на неговата висота.

- Българската енергетика дълго успяваше да устои на всички удари на прехода. Но секторът вече е разклатен из основи. Какво е виждането на „Риск Инженеринг“ за мерките, необходими за стабилизацията на отрасъла?

- Енергетиката е изключително важен отрасъл. България разполага с добре обучени ядрени специалисти, което е огромен капитал за страната. На „Риск Инженеринг“ никои не

е помагал, но тя от петима души в началото е стигнала до трета в света в сферата на ядрения инженеринг, също и така експерт в енергийната ефективност. Тази компания разполага с огромно ноу-хау, тя има качествени специалисти и зад гърба ѝ са редица международни проекти. Нейните служители са добър пример, че и в България може да се постигне успех. Вместо езиковите гимназии да се превърнат в основен износител на кадри за чуждите икономики, тъй като тези деца не виждат перспектива за развитието си в България, трябва да им разкрием новите хоризонти за кариера в родината. В това число и в енергетиката.

- По въпроса за новите ядрени мощности от години у нас ситуацията е „ха напред – ха назад“. Как да се вземе решението за бъдещето на българската атомна енергетика?

- За ядрените мощности се говори като за зарзават, който носим от един пазар на друг. Енергетиката е дълъг инвестиционен процес и тя не търпи експерименти, а се нуждае от визия за поне 20-30 години напред. Трябва да се направи преглед с какви кадри разполагаме, какви специалисти готвим, каква икономика развиваме, с какви ресурси разполагаме, какви планове за бъдещето имаме и тогава да вземем решение и за бъдещето на енергетиката. Добре е България да построи АЕЦ „Белене“, но не защото „Риск Инженеринг“ има отношение към този проект. Компанията ще работи и с американски, и с руски партньори. Не бива да се забравя, че само в Белене площадката е лицензирана. „Кафето“ вече е поръчано и част от сумата е платена, в момента то се приготвя, но ние се отказваме да го пием. Плащаме, за да го вземе друг. Залагаме при лихвар телевизора си и с парите си поръчваме друго по-скъпо „кафе“, което обаче ще е готово най-рано след 8-10 г. Това, образно казано, е истината за нескончаемата ядрена сага. Без да се плати гържавна гаранция, никои повече няма да се ангажира да строи нова АЕЦ. Освен всичко, имаме и готови кадри, които може да работят с познатата руска



Крайно време е да разкрием пред българските младежи новите хоризонти за кариера в родината



”

Успехът
винаги е на
страната на
силните

“



ядрена технология. Ако има пазар, нека да изградим още един реактор, но да не загробваме направената готук инвестиция.

- Може ли компания като „Руск Инженеринг“ да разчита само на вътрешния пазар?

- Компанията отдавна е надхвърлила възможностите на България и продава ноу-хау навън. Следващата крачка е „Руск Инженеринг“ изцяло да изнесе дейността си зад граница, тъй като има достатъчно работа за нашите специалисти. Тази компания отдавна не е малка, а тя е оцеляла и се е развила въпреки политиките, а не благодарение на тях. Д-р инж. Богомил Манчев има докторска дисертация в областта на системи, важни за безопасността на реакторите ВВЕР 1000. В момента тя намира конкретно научно приложение и се изпълнява като стандартно решение за реакторите трето поколение. Аз се гордея с такива хора като него.

- Има ли магическа формула, чрез която да променим средата в България?

- Не, няма. Трябва да разчитаме на хората, които са реалният двигател на страната. Радващо е, че сп. „Икономика“ продължава да организира конкурса „Мистър и Мисис Икономика“ за принос в развитието на българската икономика. Имах честта да връча отличието за 2013 г. на собствениците на „Приста ойл“ Пламен и Атанас Бобокови. Възхищавам се на тези хора и се надявам да има много повече такива „авантюристи“. Ако гържавата се научи да подкрепя предприемачите, икономиката на страната ще процъфтява.

- Авантюрист ли трябва да си, за да правиш бизнес у нас?

- В България не е лесно да се прави бизнес. Толкова много са несвойствените усилия, че ако ги полагаш на Запад, ще имаш далеч по-голям успех. Голяма е отговорността, защото от теб зависи дали хората ще си получат заплатите. А и да създадеш екип е трудно.

- Вие как създадохте екип?

- От 2006 г. насам развих четири фирми и в тях работят около 150 души. Усилието да сформирам добри екипи беше голямо, но имах късмета да попадна на правилните хора. За

сравнение, в мрежата на „Руск Инженеринг“ са около 3 хил. човека.

- През тази година станяхте изпълнителен директор на „Руск Инженеринг“. При тази натовареност имате ли време да подгържете своето хоби?

- Хобито ми е да се усъвършенствам всеки ден. Не съм мечтала да ставам бизнес дама. Израснах в град Неделино, отидох в Лондон и в този космополитен град хоризонтът ми се разшири. В търсене на себе си, ходих на курсовете на кой ли не световноизвестен гуру. Срецах много успели личности и виждях, че има нещо общо между тях. Исках да разбера защо хора с едно и също образование постигат различен успех. Осъзнах, че резултатите зависят от начина на мислене и от готовността да работиш върху своето израстване. А трайният успех идва само тогава, когато работиш с удоволствие. Постепенно започнах да се увличам по камъни и по кристали заради тяхната енергийна сила. А накрая проумях, че онова, което ме съхрани и ми помогна да вървя напред, бяха уроците на дядо ми.

- Кои от тях помните и до днес?

- Дядо ми Стефан Беширов беше мъдър човек. Всичко ми обясняваше в притчи. Той почина и гъщеря ми не можа да учи директно от него. Затова в девет глави описах основните грешки, които всяко дете прави, и уроците, които моят дядо ми даде. Книгата с приказки за деца излиза в началото на тази година.

- Коя притча ще ни разкажете,



*Ако има пазар за тока,
нека да изградим
още един реактор,
но да не загробваме
направената
инвестиция в АЕЦ
„Белене“*



ситуативно свързана с българския синдром?

- Един цар имал агютант, който каквото и да се случи, казвал: „Ще да е за добро.“ Този дежурен отговор започнал много да гразни царя. Един ден отишли на лов и не щеш ли, агютантът така заредил пушката, че когато царят стрелял, се откъснало парченце от купрето му. „Ще да е за добро, Ваше Величество“ – успокоил го отново агютантът. Чашата на търпението обаче преляла и приближеният се озовал в тъмницата. След известно време царят заедно със свитата си отишъл на лов в Африка, но попаднали в плен на човекоядци, които решили да ги опекаят на шиш. Вождът на племето забелязал, че пръстът му е откъснат: „Махнете го отпук, не виждате ли, че духът му е наранен! Изядем ли го, чака ни нещастие.“ Така само царят се спасил. Осъзнал, че дължи живота си на агютанта, веднага след завръщането си заповядал да го пуснат от тъмницата и започнал да му се извинява: „Прости моето невежество, приятелю! Аз цял живот ще съм ти задължен. Макар и да съм цар, и аз греша.“ Агютантът отново отвърнал, че ще да е за добро. Царят се разлютил и попитал кое му е доброто, щом две години е прекарал зад решетките. „Как кое? - рекъл агютантът. – Нали ако бях дошъл с вас, лодоедите щяха да ме изядат.“

- Да попитам и аз, кое му е доброто, че България изпадна в такава тежка ситуация?

- Хубавото е, че виждаме грешките си, и сега трябва да имаме силата да ги поправим. Ще да е за добро, ако се научим да уважаваме успешните хора, ако осъзнаем, че парите изчезват, нямаш ли морал, дух и интелект. Духовното, моралното и материалното израстване вървят в едно. Хората, които са на лидерска позиция в бизнеса или в политиката, трябва да са знаещи и можещи, но и да са хора със здрав морал.

- Как да се въведе правилото на феърплей в България?

- Аз съм го въвела в своя бизнес. Парите са средство, те не са цел. Какъв договор да сключиш с човек, който има намерение някой да бъде ощетен? Пред мен не стои дилемата „Моралът или парите“.



”

*Да се научим да уважаваме
закона и да ценим бизнеса,
който работи и дава заплати*

“

ПРОГНОЗИ



Годината започва с умерен оптимизъм. Успех ще имат само бизниси, които знаят рецептата на растежа

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Четенето на прогнози за новата година си е сериозна работа, защото, малко или много, те ни програмират. Затова този рог четива трябва да са гарнирани с оптимизъм, да са стъпили здраво върху сериозна доза реализъм, да предупреждават за някои възможни рискове, но и да не са лишени от премерена доза хумор. Те може и да не се случат, а да се появят съвсем други изненади, които да преобрънат всички прогнози наопаки. Но, като имаме едно наум, че не ни чака само мед и масло, може някак по-лесно да се справим със ситуацията.

„Винаги избягвам предварителните прогнози, защото галеч по-добра политика е да прогнозираш събитията, след като те са се случили”, признава Уинстън Чърчил. Затова и ние разгърнахме януарския брой на сп. „Икономика” от 2013-а и се убедихме, че сме познали. Зад гърба ни е една година на оцеляване – и на бизнеса, и на управляващите, и на тяхната опозиция. Вярно се оказа и предвиждането, че мастодонтите, разбирайте големите икономики, се изправят бавно. Не сбъркахме, че тук ще продължим да си караме с добре затегнат колан. Познахме, че през 2013-а няма да видим края на кризата. Прогнозирахме стабилност по ръба на бръснача и цялата година мина по този начин. Астролози предвещаха пробуждане и народът така се събуди, че 2013-а мина под знака на протести, даже и ранобудни. Някои много бързаха определени процеси да станат веднага, но явно не бяха прочели нашето предупреждение „Бързай бавно”. И през изминалата година продължихме да се облизваме край делвата с меда. Сладкишът на растежа на българската икономика беше предварително изконсумиран и в тази бурна изборна година, въпреки политическите обещания да видим планини от добрини и просперитет, за съжаление, никой не можа да си спомни рецептата. Е, не липсват и фирми гжуджета, които успяха да пораснат, особено в сферата на технологиите.

На вас, нашите читатели, пожелаваме да се ориентирате добре чрез нашия „ветропоказател” на прогнозите, но да действате смело, като избягвате подводните камъни и препятствията. И в края на 2014-а по подобие на именития британски политик да „прогнозираме” една добра и успешна за вас година. И преди да станете сериозни и да видите какво вещаят звездите, ще припомним едно твърдение на колумбийския мислител и писател Николас Гомес-Давила: Преди двеста години е било в реда на нещата да вярваш в бъдещето, без да бъдеш кръгъл глупак. Кой може обаче да повярва днес на актуалните прогнози, предвид факта, че именно ние сме блестящото бъдеще на вчерашния ген.

Не знаем откъде ще изскочи истината за утрешния ген и затова ще кажем и за метода на Кардано за прогнозиране. Той е италиански лекар, математик, астролог и психиатър, направил забележителни открития във всички тези дисциплини. Въз основа на личните си наблюдения Кардано е изградил система за прогнозиране на това какво ни очаква в дадена година – добро или лошо. И твърди, че този метод никога не го е подвеждал. Той се състои в следното: за да разберем каква съдба ни очаква през дадена година, трябва да си спомним какво се е случило с нас 4, 8, 12, 19 и 30 години преди това. Според него числото 4 отговаря на осъществяването, 8 на Венера и естествените явления, 12 е пълният цикъл на Юпитер и отговаря на успехите; на 19 съответстват циклите на Луната и Марс, 30 е числото на Сатурн или фаталното предопределение. Току-виж това правило проработило и по отношение на обществено-икономическите явления.

Нашето предвиждане е, че през 2014-а страстите ще продължат да се вихрят и развитието на икономиката ще стане още по-голям техен заложник. **Предоставяме на предприемачи и анализатори възможността да погледнат с хоризонт от една календарна година напред.**

Камен Колев, зам.-председател на БСК:

Има рискове, свързани с външните пазари



Растежът на икономиката изисква осезаемо увеличение на износа

положителната тенденция за излизане от кризата. Все пак, за да има сигурност в необратимостта на тези положителни тенденции, трябва да се преустанови спадът в строителството, който продължава, и отрицателният тренд в инвестициите да се обърне. През 2013 добре се развиват туризмът, селското стопанство, фармацията, електротехническата промишленост, добивната промишленост, металургията. За да постигнем заложения растеж от 1,8% за 2014-а трябва да има и осезаем скок в износа, което също крие рискове, свързани със състоянието на външните пазари.

Конкурентоспособността, технологичното обновяване, достъпът до финансиране и еврофондовете, намаляването на административния натиск, корупцията отново са сред предизвикателствата за решаване. Съществен фактор ще бъде и състоянието на енергети-

ката, сигурността на доставките, либерализацията на енергийния пазар. Цените в сектора не трябва да служат за провеждане на социална политика и затова следва да се премахне субсидирането на цените за домакинствата за сметка на индустрията, а гружествата в сектора трябва да разполагат с достатъчен ресурс за инвестиции и подобряване качеството на услугата. Проблем са недостигът на финансиране и липсата на предсказуемост по цялата енергийна верига. Безработицата, ниските доходи и политическото противопоставяне ще са най-съществените предизвикателства пред подобряване на бизнес климата. По-високите минимална работна заплата, минимални осигурителни прагове, максимален осигурителен доход, както и очакваният ръст на заплащането в частния сектор от 3-4% за 2014 г. ще повишат разходите за труг на работодателите, което те трябва да компенсират с по-висока производителност.

През 2014-а доколко коректно ще е „състезанието“ между българските компании, ще зависи от конкурентността на средата, сработването на мерките срещу сивата икономика, прозрачността и равнопоставения достъп до обществени поръчки и еврофондове. Успешни ще бъдат тези компании, които внедряват иновации, участват с проекти за европейско финансиране, търсят пазарни ниши за износ не само на европейския пазар, но и на трети, бързоразвиващи се пазари.

Очакванията ми за икономическата 2014-а са умерено оптимистични. Основават се на постигнатия ръст на БВП за третото тримесечие на 2013-а на годишна база от 0,7% сезонно изгладени данни. Измерен като индекс на физическите обеми ръстът на БВП за деветмесечieto е също 0,7%. Или вероятността годината да завърши с растеж, по-висок от очаквания 0,6%, е голяма. Наблюдава се ръст в продажбите на дребно отново на годишна база за септември 2013 от 6,2%, и за октомври 2013-а от 6,9%. Влошаването при безработицата е минимално - за третото тримесечие наетите спадат с 20 000 човека, но се увеличават самонаетите със 17 000, т.е. нарастването на безработните е с 2-3 хил. души. За първи път от февруари 2012, през октомври 2013 има ръст и в индустриалното производство от 4,1%, като увеличението в преработвателната промишленост е даже 5,9%. Производството е важен фактор, гарантиращ устойчивост на

”

Успешни ще бъдат тези компании, които внедряват иновации, имат европроекти и намират пазарни ниши за износ

“



Наталия Футекова, преподавател по бизнес информатика в УНСС и управител на ERP.BG:

Инвестициите тръгват, успокоим ли страховете

Разходите за наука и образование трябва да нарастват

Има окуражителни признаци, че икономиката на Европа се възстановява. Все още сме уязвими и прогнозираното развитие логично няма да е изключително. Важно е да фокусираме усилията си, за да намалим напрежението и песимизма, да успокоим страховете за инвестиции в бъдещето. През изминалата година при нас имаше доста голям ръст на продажбите. Надявам се и следващата година да бъде също толкова ползотворна.

Разходите за наука и образование трябва да нарастват, след като се направят достатъчно реформи в тази система. През 2013-а стартира една доста интересна инициатива на МОН, свързана с повишаване квалификацията на младите хора – „Студентски практики“. Почти всички университети в България се включиха, а и интересът от бизнеса и студентите е доста голям. Като преподавател ще продължа инициативите от предишните години и ще запознавам всичките си студенти с бизнес средата и новостите в сферата на ERP системите. Надявам се фирмите да откликнат отново, като се включат в тази инициатива. Така максимално ще подпомогнем младите хора в тяхната карьерна ориентация и досег с реалния бизнес.

Дружеството, в което съм управител, има стратегия за разширяване на дейността. За-

почваме да изнасяме презентации и в магистърските програми на Техническия университет. Лично аз ще съдействам на студентите от УНСС и ТУ да получат пълен достъп до реални практически знания и споделен опит от страна на предприемачи. Призовавам фирмите, които участват в тази инициатива, да направят

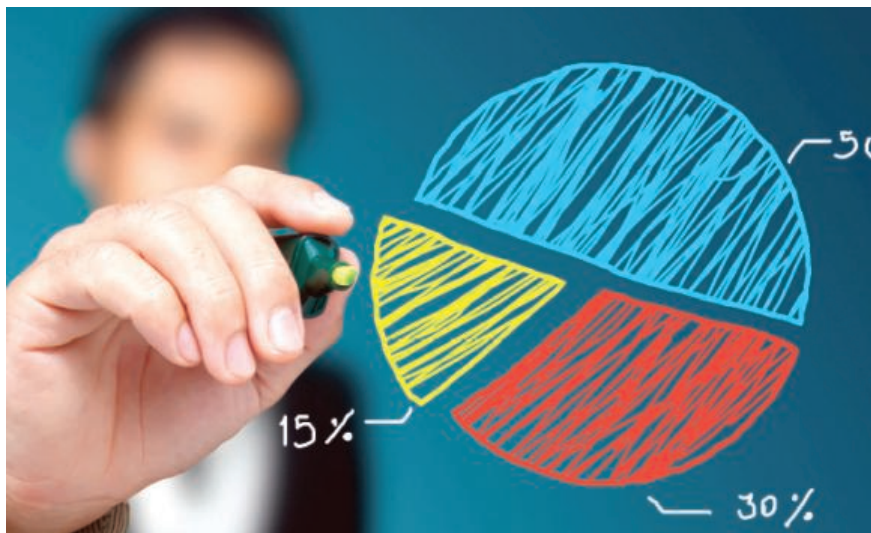
”

Увеличава се броят на фирмите, които започват проекти за ERP системи в облака

“

стажантски програми за нашите студенти. Връзката на образованието с бизнеса е изключително важна и трябва да дадем нашата силна подкрепа.

Активното и динамично развитие задължава бързата адаптация на бизнеса. Първата стъпка към стабилизация и напредък е максимално намаляване на разходите и увеличаване на приходите на фирмите в България. Препоръчвам повече български фирми да предприемат внедряване на ERP системи с цел по-добра организация на процесите, проследяване на дейността и ресурсите, както и подобряване на управленските решения, на база на пълна и точна реална информация. Интересен факт е, че нараства броят на фирмите, които започват проекти за ERP системи в облака. >



Кирил ВЪТЕВ, управител и собственик на фирма „Тандем“:

Ще оцеляваме при непредвидими обстоятелства

Трябва повече морал в икономиката и политиката



Надявам се работещите на светло стопански субекти да бъдат оставени най-после на мира, неподлагани на данъчен рекет, както през последните 3 години. Основание за това дава информацията, изнесена пред БСК от трима директори на дирекции в НАП, че са осъзнали злоупотребите от страна на контролните органи с понятието „Споделена отговорност“. Издадена е заповед от изпълнителния директор на НАП да се прекрати тази порочна практика. Надявам се повече компании да предприемат действия за различни форми на коопериране, не само за да оцеляват, а и за развитие. Надявам се, колкото и банално да звучи, негативните количествени натрупвания в нашето общество да доведат до качествено изменение, до овладяване на низките страсти. Това ще рече да се предпри-

мат реални мерки в икономиката за създаване на по-висок брутен вътрешен продукт, за повече морал в икономиката и политиката. Надявам се на усилия от всички обществени фактори за прекратяване на духовното и моралното разлагане на средата за живеене в България.

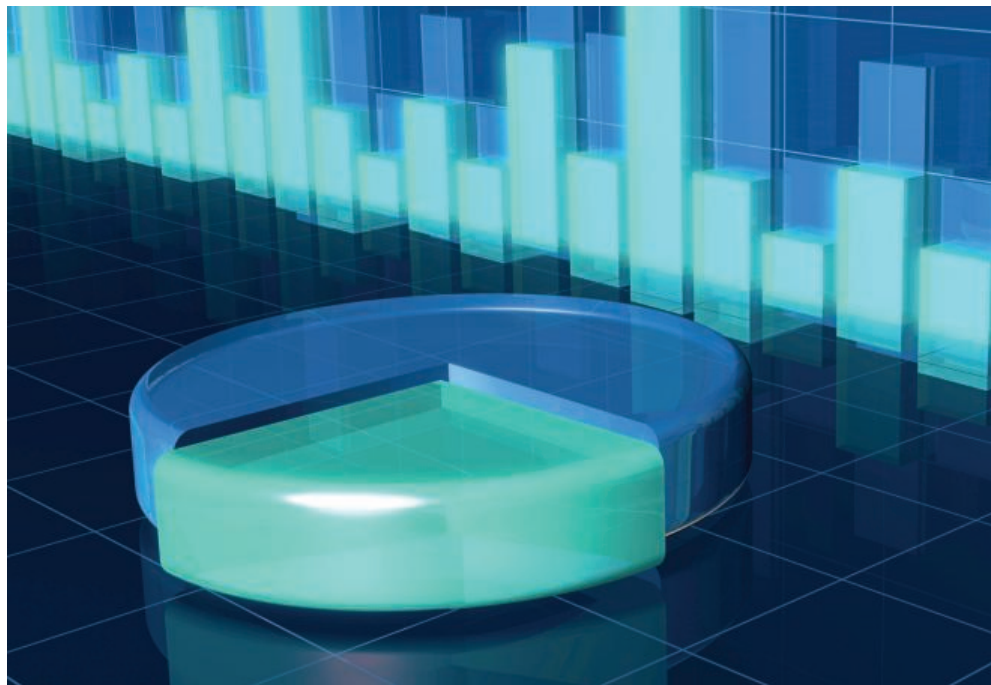
Преработвателната индустрия продължава да е зависима от вноса на суровини, свитото потребление и търговските условия на пазара. Състезанието да се правят все по-евтини продукти и да се оцелява чрез производство на „бели марки“ с най-ниски цени изражда стоките за широко потребление. В резултат става невъзможно да се повишават доходите на заетите в производството. В крайна сметка, водещо остава състезанието за доверието на потребителя към конкретните марки.

Интересувате се от предизвикателствата пред българския бизнес, но българският бизнес не е еднозначно понятие. Много хора се изказват от негово име. Важно е винаги да разбираме от името на кой бизнес се говори – на градивния, на сивия или на привилегирования. Има само едно условие, през което всички „лица“ на българския бизнес трябва да са максимално ангажирани – създаването на по-висок национален продукт. Прекалено много схеми се прилагат за източване на държавни средства от хора на различни позиции и за ужас на всеки нормален човек, тези похвати също се наричат бизнес. И понеже няма лесен бизнес, за всеки остава в сила предизвикателството да оцелява при непредвидими обстоятелства.

”

Преработвателната индустрия продължава да е зависима от вноса на суровини, свитото потребление и търговските условия на пазара

“





Димитър Луканов, изпълнителен директор на „Арома“ АД:

Има признаци за лек възход

Не очаквам 2014 г. да бъде много по-различна от 2013-а. От друга страна, не виждам причини да бъдем песимисти и да очакваме да бъде по-лоша. През последните месеци се вижда повече оптимизъм на пазара и се надявам 2014-а да постави начало на възходяща тенденция. Има позитивни сигнали за възстановяване на икономическия растеж

в ЕС, което ще даде отражение и в България.

Конкуренцията в козметичния бранш е на изключително високо ниво вече повече от 5 години. Това се вижда с просто око в магазините с безкрайните и все по-агресивни ценови промоции. През последните години борбата между фирмите на пазара бе основно ценова – кой ще предложи най-го-



Разбирането, че ако продуктът е български, то той трябва да е на по-ниска цена, спъва производителите

брата оферта. Това ще се задържи и през следващата година, но съотношението цена/

качество отново излиза на фокус – т.е. цената остава решаваща, но вече и качеството е от значение.

Основните затруднения на българските производители остават, както и досега, недоверието на потребителите към родното производство. Има едно разбиране, че ако продуктът е български, то той трябва да е на по-ниска цена. Затова трябва да инвестираме в имиджа на българското производство и това да е приоритет както за бизнеса, така и за правителството. Много често продуктите, произведени в България, са с по-добро качество от вносните, но се налага да се продават по-евтино. Бих казал, че основното предизвикателство пред българския бизнес е да повиши добавената стойност, която произвежда.

”

В козметичния бранш цената остава решаваща, но вече и качеството е от значение

“



Любомир Русанов,
управител на СуперХостинг.БГ: **Експортно
ориентираният бизнес
ще върви нагоре**

**Сериозната пречка пред
IT сектора е липсата на
достатъчно кадри**

В последните месеци се говори, че световната икономика излиза от кризата. Надявам се наистина да е така. Икономиката на България е обвързана със световната, което дава известен оптимизъм. За съжаление обаче, политическата нестабилност в последните 6 месеца се отразява лошо, особено на чуждестранните инвестиции. Очакваме експортно ориентираният сектор да се развива добре. Според мен обаче, сериозно увеличение на вътрешното потребление едва ли ще видим през следващата година.

IT секторът в България практически не беше засегнат сериозно от световната криза. Очаквам той да се развива добре и през следващата година, като единствената пречка там е липсата на достатъчно кадри. През тази година много български фирми инвестираха сериозно в интернет



присъствието си, разви се много и електронната търговия. Очаквам тази тенденция дори да се засили през следващата година. Това се отразява положително и в сферата на хостинг услугите и Cloud инфраструктурата.

Бизнесът и потребителите очакват високо качество на услугите и добри цени. Очакват интернет проектите им да се развиват и хостинг компанията да им предложи адекватно решение за всяка фаза от развитието им. Смятам, че ние отговаряме на тези очаквания. Друга тенденция е, че клиенти все повече се ориентират към управляеми услуги - т.е. решения, при които инфраструктурата, бекъп, системна администрация и мониторинг 24/7 са пакетирани. И клиентът може да се съсредоточи само върху реализацията на своя проект.

”
Политическата
нестабилност
в последните 6
месеца се отразява
лошо, особено на
чуждестранните
инвестиции

“



Калоян Стайков,
Единствената

Според мен развитието на икономиката през следващата година ще е в най-добрия случай близко до това, което видяхме през 2013 г., ако не и по-лошо. Липсата на оптимизъм е породена от продължаващото политическо напрежение и недоверието, при което работят сегашните управляващи. Към това трябва да се добавят и силно противоречивите политически решения и предложения за промени в редица сектори, които допълнително наслагват напрежение в икономиката. Следващата година крие и сериозен риск относно поемането на нов дълг - заложеният максимален размер е 4,4 млрд. лв. От една страна, това е голямо количество на фона на брутния държавен дълг - близо 14 млрд. лв. към септември 2013-а, от друга страна, продължаващата политическа нестабилност може да доведе до по-високи лихви по новоемитирания дълг. Ако инвеститорските сигнали при новите емисии са негативни, това може допълнително да повлияе и на представянето на икономиката. В международен план основният проблем остава кризата на публичните финанси на страните в Европейския съюз. Докато тя не бъде разрешена, едва ли може да се очаква по-висок икономически ръст.

Като цяло финансовият сектор се развиваше по-добре през 2013 г. в сравнение с преходната година, като темповете на растеж се



анализатор в Института за пазарна икономика:

КОНСТАНТА Е ПРОМЯНАТА

Трудностите пред българската икономика са структурни и за решаването им са нужни реформи

увеличават. Ако възстановяването на инвестициите в дълготрайни материални активи продължи и през тази година, това ще има благоприятен ефект за представянето и на финансовите институции. Това обаче остава голямо „ако“ на фона на споменатите рискове за икономиката. Положителни сигнали могат да се очакват и от страна на потреблението. Въпреки че през тази година ръстът му е по-нисък в сравнение с 2012 г., очакванията за 2014 г. са за по-добро представяне. Това се дължи на прогнози за минимален спад при заетите и повишаване на средните доходи в комплект със сравнително нисък ценови ръст. Развитието на потреблението в крайна сметка зависи от очакванията на потребителите. През първите девет месеца на 2013 г. не се наблюдава промяна в потреблението на населението в сравнение с преходната година, но заедно с това има по-слаб ръст на спестяванията в банки. Това означава, че средствата се използват за друго, като изплащане на стари задължения, изплащане на задължения към местната и централната власт, осигуровки и др. Накратко, има задържане на потреблението, въпреки увеличените доходи в



икономиката. Това е добре от една страна, защото може да доведе до по-високо потребление през следващата година. От друга страна, ако това се дължи на по-високата несигурност на населението, предвид нестабилната политическа и социална обстановка, тази несигурност може да се прехвърли и в 2014 г., което означава и стагниране на потреблението, а от там - и на развитието на финансовия сектор. Проблемите през 2014-а няма да са по-различни от тези, от които страната страда последните 10 години, сменят се само приоритетите. През 2014 г. това трябва да са енергетика и здравеопазване. През 2013 г. бяха натрупани големи дефицити в тези две системи без яснота как ще бъдат компенсирани през следващата година. Голям

”

В международен план основният проблем остава кризата на публичните финанси на страните в Европейския съюз

“

проблем продължават да бъдат социалната и образователната система. Реално образователната система не произвежда нужните на частния сектор кадри, което много бързо се превръща в проблем на социалната система, а впоследствие и на пенсионната.

Основен проблем за частния сектор продължава да е администрацията, която хем гълта огромен ресурс, който може да се използва за нещо по-продуктивно, хем не предоставя качествени услуги. Нужна е огромна воля и енергия да бъде насочена към оптимизиране на администрацията и повишаване на административния капацитет. В момента тези проблеми се маскират със законови промени, които единствено отлагат решаването им.

Ако формулата за растеж на икономиката през 2014 г. може да се събере в един израз, той е „единствената константа е промяната“. След финансовата криза от 2007-2008 г. и последвалата икономическа криза от 2009 г. беше болезнено ясно, че моделът на икономически растеж до 2009 г. се променя. Частният сектор бързо се ориентира в новата икономическа реалност, докато публичният сектор не го направи, а продължава да го кара по старому. С две думи - нужни са реформи. При положение, че редица страни, включително Литва, Латвия, Естония, Словакия и дори Исландия бързо се завърнаха към сравнително високи нива на икономически растеж, наивно е да се мисли, че проблемите на България са циклични, т.е. свързани с икономическото развитие на страните в ЕС. Ако има трудности пред българската икономика, те са структурни и за решаването им са нужни реформи.

Румен Драганов,
директор на Института за
анализи и оценки в туризма:

Туризмът става

Който не се стреми да надхитри останалия свят, има бъдеще



Основният извод, който може да се направи от развитието на туризма и през 2013 г., е, че той става все по-предсказуем и стабилен по отношение на основните наблюдавани параметри. Положително е общото увеличаване на параметъра средна дневна цена, който се увеличава с 5% и то главно на база на увеличаване цената в хотелите във високата категория 4-5 звезди с 5,41% и в нискокатегорийните хотели, където параметърът се увеличава с 5,25% и достига във върха на летния сезон средна дневна цена на продадено легло в двойна стая от 24,19 лв. Параметърът запазва стойностите си за хотели категория 3*, като средната цена там е 36.99 лв. В Европа средната дневна цена на стая за същата категория се движи между 27.80 - 32.40 евро. По-голямо беше изоставането във високата категория (4-5 звезди или приравнени към нея), където стойността на параметъра средна цена за стая в България е 56,61 евро, а в Европа се движи между 106,41 евро (Манчестър) и 238,77 евро (Париж). Може би най-близо до европейските цени стои София (град) със средна дневна цена на стая от 95,87 евро, като със сигурност някои от хотелите, които ползват франчайзинг на

световни хотелски вериги, постигат параметрите на европейските цени по отношение на средната дневна цена.

Постигнатата устойчивост в основните наблюдавани параметри в българския туризъм е предпоставка за добри очаквания за 2014 г., като хотелската индустрия да продължи да работи отлично с ръст в параметъра брой туристи от 2,5% и приходи от туризъм 1,5%, като ще разчита на държавните институции да подобрят в съответствие със Закона за туризма управлението на публичната държавна собственост, представляваща туристически атракции - културни и природни забележителности, и на подобряване представянето на нематериалното културно наследство.

Основните конкурентни пазари за масовия летен морски туризъм ще продължат да бъдат Турция, Гърция, Хърватска, Испания и Португалия, а за зимния ски и сноуборд туризъм - Австрия и Ангора. Това са страните, които имат най-схожен с българския масов нискобюджетен продукт, с които се надпреварваме на основните европейски и извъневропейски емисионни пазари.

Туристическият бизнес през 2014 г. разчита основно на изгра-

дените през годините стабилни връзки с туроператорите на основните емисионни пазари. България се продава от над 320 големи европейски и извъневропейски туроператори, и над 120 големи авиопревозвачи, предлагаящи редовни и чартърни полети до летищата София, Варна, Бургас и Пловдив. Държавата все още не се признава като собственик на туристическите атракции - публична държавна собственост, не води техен регистър, и не ги управлява. Тя още не осъзнава и своята възможност да създаде нови работни места и да съдейства за подобряване на местните икономики чрез публично-частни партньорства, особено на онези, намиращи се в отдалечени райони и там, където други индустрии не могат да създадат нови работни



”

Ще успеят тези, които работят по правилата

“

Все по-предсказуем

места.


Сериозна заплаха е кампанията и резултатите от „либерализацията“ в Закона за здравето, извършена в процеса на реализирани предварителни продажби за сезон 2014 г., която поставя в изключително неблагоприятно положение чуждестранните туроператори и продавачите в над 32 000 туристически агентски бюра, които трябва да бъдат натоварени с допълнителна работа, свързана със защита на икономическите интереси на потребителите. Воду се негативна маркетингова кампания. Като цяло, това ще доведе до влошаване на записванията и намаляване цената на предлаганите пакетни хотелски услуги.

Практически това, което се следи в туризма, са не толкова параметрите, отнасящи се до броя на туристите, колкото тези, свързани с приходите от дейност-

та - увеличаване на заетостта на легловата база и подобряване на параметрите, свързани със средната дневна цена и средния приход от налична стая. Определено онези хотели, които предлагат балнео, СПА и уелнес и медукал СПА услуги имат най-висок коефициент на ефективност. В последно време изключително важен е и параметърът ликвидност.

Определена част от инвеститорите в туризма в последното десетилетие подхожиха емоционално, като се самонаслаждаха на своите инвестиции. Те бяха тласнати и от некомпетентността на кредитни институции, които не действат като партньор в развитието на бизнеса, а като страна, заинтересована в своята лична печалба. Липсата на верни икономически анализи и недостатъчната статистическа информация направиха много от стратегиите

негодни. Практически и днес повече от всякога важи правилото, че е необходима вярна и качествена информация в целия бизнес процес.

Ако трябва да дам съвет, той е – да се работи по правилата. Да се спазва законът и моралът. Онези фирми, които правят конкурентоспособни инвестиции, плащат точните заплати по вedomост и всички осигуровки, които поддържат установените световни стандарти и нива на цените на своя продукт, казано простиичко - който не се стреми да надхитри останалия свят, има бъдеще. Най-простата проверка е - когато ги попитате, да знаят цената на своя бизнес и той да има ликвидност. Още по-добре е, когато са инвестирали именно с такава цел – да реализират незабавно своята инвестиция. Важното е, че в България има такива фирми и те са отличниците на новото време. 



Светът на технологиите през 2014 година



Летящата кола Terraflugi Transition на Terraflugi може да полети чак през 2016 г., но вече има поръчки за над 100 бройки

Кои са новите открития, иновативни продукти и пазарни сегменти, които ще се появят или развият през тази година и как ще променят живота ни

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

Може би никога досега обществото ни не е било толкова разединено в мнението си за иновациите, които ни бомбардират всеки изминал ден. Днес в публичното пространство все по-често се чува мнението на една група анализатори, според които бурното развитие на иновациите през последните години всъщност е илюзия и реално почти нищо наистина ново не е изобретено наскоро. Според тях публикуването на забавни картинки във Facebook и заливащите ни все по-безполезни мобилни приложения не са истинска иновация и по никакъв начин не могат да се сравняват с великите изобретения от преди век или два, включващи електрификацията на градовете, двигателите с вътрешно горене, електрическата железница, авиацията и други. Техните опоненти обаче припомнят, че да се залага срещу прогреса е госта рискосвано и че още през далечната 1899 г. шефът на американското патентно ведомство Чарлз Дюъл е заявил, че всичко, което може да бъде изобретено, вече е изобретено и следователно няма нужда от институцията, която е ръководел. Прибързано изказване, направено непосредствено преди цяла плеяда нови открития, променили облика на цивилизацията ни.

Без да взимаме страна в този задочен спор, който все по-често се води в публичното пространство, ще се опитаме да начертаем пътна карта на промените и да направим преглед на онези нови технологии и

пазарни сегменти, които се зараждат тегърва и очакванията са през тази или следващите години да наберат инерция и да навлязат в живота ни. Някои от тях са концептуално нови открития, други – по-скоро нововъзникващи пазари, базирани на отдавна съществуващи технологии, но общото между всички тях е, че притежават потенциал да променят начина, по който общуваме, работим, придвижваме се, забавляваме се или учим.

Летящи автомобили

Ако се върнем назад към корените на научното прогнозиране, ще открием, че концепцията за летящи автомобили е сред най-старите предсказания на футуролозите и е залегнала в тяхната визия за бъдещето още в началото на миналия век. Днес имаме сериозни основания да смятаме, че най-после тази прогноза ще се осъществи и първите летящи коли ще навлязат

в обществото ни съвсем скоро. Очакванията са свързани най-вече с компанията Terraflugi, която преди около месец представи своята лека кола Transition, тип трансформър, способна да „разпери“ крила само за една минута и да прелети с едно зареждане на резервоара 787 км. Моделът може да излети от писта или обикновен булевард, стига дължината му да е поне 500 метра.

Въпреки че се очаква регулаторите да позволят на Transition да полети едва през 2016 г., финалната версия на колата ще е готова още догодина, а първите 100 бройки вече са поръчани. Ако не възникнат никакви пречки от законов характер и Transition все пак полети, возилото има потенциал да предизвика значими промени в обществото ни. Използването на летящи превозни средства за придвижване в градовете или в междуградските пространства ще създаде удобство за



Използването на летящи дрони ще става все по-масово - на снимката - моделът, който Amazon планира да ползва за доставка на продуктите си

потребителите на този иновативен транспорт, ще облекчи градския трафик и вероятно ще доведе до появата на ново поколение куриерски и таксиметрови компании, способни да избягват задръстванията. Възможно е обаче да станем свидетели и на негативни последици. Достатъчно е да си помислим за честотата на катастрофите по пътищата днес, когато леките коли са здро стъпили на земята, за да ни обземе притеснение, че пияни и невнимателни шофьори в бъдеще биха могли да се връзват направо в прозорците и терасите по високите етажи на блоковете.

Летящи дрони

Когато първите шофьори на градски автомобили полетят над градовете, те вероятно вече ще трябва да се съобразяват с едно ново явление в небето над урбани-

протестите през лятото. Дроните за граждански нужди биват наричани още квадрокоптери, хексакоптери или октокоптери, според това гали разполагат съответно с четири, шест или осем въртящи се перки.

По същество летящите дрони не са ново изобретение. Както заяви Енри Сейду, основател на най-големия производител на такива апарати в света – френската Parrot – пред аудиторията на провела та преги дни конференция за техно-логични стартапи Le Web: „Ние не изобретяваме нищо, а само доразвиваме това, което вече съществува.“ Въпреки това тези симпатични летящи устройства биха могли да променят света около нас, превръщайки небето над градовете ни в госта по-населено място.

Wearable устройствата

Това английско определение,

лата за добавена реалност Google Glass, както и smart часовниците на Samsung, Pebble и други компании. Истината обаче е, че всеки стартап в този нов сегмент би могъл да се превърне в следващата корпорация, която ще промени лайфстайла ни и всяка нова дизайнерска концепция може да се окаже следващото хитово устройство, което скоро ще виждаме по ръцете или главите на приятелите ни.

Интернет на нещата

Технологичните компании обаче възнамеряват съвсем скоро да преминат отвъд телата ни и да свържат в глобалната мрежа всички заобикалящи ни предмети. Internet Of Things е концепция, предвиждаща, че в бъдеще всичко наоколо ще бъде свързано с интернет – от сгради, домашни електроуреди и автомобили, до фабрики, производствени линии и офис техника. Ако съдим по ентузиазма, с който телеком гиганти като AT&T, Verizon и Deutsche Telekom са се заели да развиват този нов сегмент, можем да очакваме, че през следващите месеци ще видим нови продукти и услуги в него.

Миниатюрни сателити

През последните години в космическата индустрия се налага убеждението, че извънземното пространство може да се изследва много по-успешно чрез съзвездия от много на брой миниатюрни изкуствени спътници, вместо наложилите се днес големи и тежки апарати. Тази концепция включва всички спътници, които са по-леки от 500 kg и най-често големината им е от порядъка на сантиметри или десетки сантиметри. Мини спътниците са много по-евтини, лесни за извеждане в Космоса и гъвкави за използване. Възприемането на този подход може да спомогне за по-ефективното изпълнение на много задачи, които големите сателити не могат да извършат – събиране на данни от различни гледни точки, орбитална инспекция на космически кораби или групи апарати, космически комуникационни мрежи, изследвания на химическия състав на по-широки орбитални зони и други. Първите такива модели, създадени от компании като Surrey, вече са в Космоса и очакванията са скоро те да заиграят все по-значима роля в изследването на околоземното пространство. ☑

Очилата за добавена реалност Google Glass са един от примерите за това как устройствата стават част от човешкото тяло



зираните региони. Съвсем наскоро онлайн корпорацията Амазон обяви своите планове да започне да доставя продукти направо с летящи дрони. Броени дни след това подобни планове разкри и един от големите германски куриерски оператори, а една клиника в Германия обяви още през лятото, че ще използва дрони за спешна доставка на медицински пособия до нуждаещи се пациенти. Ако се чудите какво представляват дроните, това са онези все по-често появяващи се около нас роботизирани летателни апарати, снабдени с видеокamери и различни сензори, на които се дължат например популярните снимки и видеоклипове, направени от птичи поглед на

което се превежда като „преносим“, обхваща всички дигитални устройства, които се носят на главата, по ръцете или са вградени в облеклото ни. Очила за „добавена реалност“ (augmented reality), умни часовници и шапки, маратонки с вградени плеъри, грехи с вградени сензори, чипове и дори Wi-Fi – през последните месеци ставаме свидетели на нови и нови, все по-странни устройства, превръщащи тялото ни в преносима локална мрежа. А сайтовете за споделено финансиране като Kickstarter и Indiegogo позволяват дори на най-екстравагантните идеи да съберат финансиране за своето осъществяване. Безспорно най-интересните проекти са очи-

Интегрираните планове за градско развитие са приоритетни в работата на местните власти

СИАНА СЕВОВА

Тръби, пречиствателни станции, асфалт, забавачки, музеи. Това са най-ежедневните неща, които ни съпътстват и за които сме готови да вдигаме

бунтове, ако нещо не е наред. За кметовете пък въпросните „битовизми“ са точките от плановете и програмите им за следващата година. Водните цикли, ремонтите на пътища, строежите на детски заведе-



ЙОРДАНКА ФАНДЪКОВА,
кмет на София

Столичани ще усетят промяна в качеството на градския транспорт

Догодина продължават проектите за метрото, завода за отпадъци, детски градини

За Столична община 2014 г. ще бъде година на много усилено строителство. Осигурили сме изпълнението на редица мащабни и много важни проекти за града. Вече започнаха да пристигат първите нови превозни средства, които купуваме с финансиране от еврофондовете. От новите трамваи 4 вече пристигнаха, а очакваме още 16. Представихме и първия от 50-те нови тролейбуси. 10 нови метроставковете вече са в гепото и се тестват, за да започнат да се движат по линиите на метрото. В началото на годината ще подпишем и договор за доставка на 126 нови автобуса. Смятам, че през следващата година определено ще се усети промяна в качеството на градския транспорт. Един проблем, който стои на дневен ред от много години, ще бъде разрешен. Новите превозни средства са изцяло климатизирани, енергоспестяващи и достъпни за хората с увреждания и за майки с колички.

Напролет, веднага щом времето позволи, започваме мащабната инвестиционна програма за ремонти и разширение на редица ключови буле-

варди и улици в града. Продължаваме строителството на метрото. Имаме разбирането, и очаквам да бъде осигурено финансиране за първия етап на третия лъч на метрото, който всъщност е и най-тежък, защото е изцяло подземен и минава през центъра на града. Ние сме готови с проекта, готвим апликационните форми. Нагявам се държавата да финализира споразумението с Европейската комисия, така че да можем да кандидатстваме с проекта.

В началото на 2014 г. ще започнем пробната експлоатация на новите инсталации за преработка на отпадъци, които вече са готови и са приети от държавна приемателна комисия. Догодина очакваме да започне изграждането на

втория етап от завода за отпадъци – инсталацията за МБТ, твърдо гориво от сметта.

Категорично ще продължим с изграждането на детски градини. 15 детски градини ще продължим да строим през следващата година. Буквално в края на 2013 г. започнахме да строим ново училище в Герман, то трябва да е готово през следващата година.

Музеят за история на София в Централната минерална баня също трябва да е готов и да отвори врати през 2014 г. След като тази година открихме подземния археологически музей под църквата „Света София“, този музей също ще стане знаково място в столицата както за столичани, така и за туристите, които посещават града.



е за КЛЮЧОВИ ПРОЕКТИ

ния са техните задачи. 2014 година ще е важна не само да се материализират идеите с еврофинансиране, които все още са на хартия. Тя е важна и ще е особено интензивна, защото след нея идва краят на мандата

и местните власти ще трябва да се отчетат за свършеното.

Проекти, проекти, проекти. Така виждат бъдещето местните управници. Проектите, които са започнати, трябва да се довършат. По-важно е обаче

да се подготвят сериозните стратегии, защото каквото посееш сега, ще жънеш в следващите седем години, през следващия програмен период. И това кметовете със сигурност го знаят.



ЖИВКО ТОДОРОВ,
кмет на Стара Загора

Правим уникален парк от 90 дка за спорт и атракции

Ще строим депото за отпадъци, пускаме и нови тролей

Много големи проекти на сериозна стойност ще трябва да бъдат завършени през тази година. Те са от ключово значение за развитието на общината. Между тях е проектът за депото за отпадъци на стойност 52 млн. лева, проектът за канализация, който пък е за 40 млн. лева. Имаме и транспортен проект, който стартира с реално изпълнение в началото на 2014 г. В него влиза доставката на нови тролейбуси, но също и нова телематика и контактна мрежа, ремонт на токоизправителни станции – това е един много мащабен проект. Всички проекти са на стойност около 120 млн. лева, което означава, че ще има много предизвикателства.

В общината имаме гъвкаво управление на финансите, защото трябва да се правят плащания по тези проекти и е много важно да бъдат добре балансирани. Интегрираният план за възстановяване и градско развитие, който е насочен към следващия програмен период, вече е готов. На негова база имаме и конкретни проекти. В момен-



та тече процедура за проектиране за 1,5 млн. лева. Средствата са по проект на Министерството на регионалното развитие. Така вече ще имаме готови за изпълнение проекти, с цена. С тях ще кандидатстваме през следващия програмен период.

Един от проектите, който ще преобрази града, е парк с място за атракции и спорт. В него ще има спортна зала и различни игрища. Теренът е близо 90 дка, бившите артилерийски казарми, които са почти в центъра на града. Очакваме Министерството на отбраната

да ни ги прехвърли, защото е логично те да са общинска собственост и да се превърнат в парк. Аз не знам на друго място в България през последните десетилетия да е направен толкова голям, изцяло нов парк. Това е уникален проект.

Дано през 2014 година да има повече стабилност, защото определено хората ще търсят това. Бизнесът също се нуждае от това. Нагявам се догодина да има по-голяма заетост и по-големи доходи, а каквото зависи от нас, ще положим всички усилия за постигане на тези цели.



ДИМИТЪР НИКОЛОВ,
кмет на Бургас

Работим по много европроекти

За няколко години градът се превърна в добър пример

експозиционен център „Флора“, на нови пешеходни надлези.

Други важни проекти, в които сме фокусирали вниманието си, са проектиране и изграждане на нов покрит басейн в районния център на комплекс „Меден рудник“, строителство на нова Автогара Юг и Централна автобусна спирка, разширение на мрежата от велоалеи в Бургас. Тази година трябва да се пуснат бързите автобусни връзки „Меден рудник“ - Център - „Славейков“ и „Изгрев“. Всичко това се прави по европроекти.

Ще стартира и изграждането на цялостно видеонаблюдение и Център за управление на транспорта и контрол на движението, отново с евросредства. Очакваме до месеци и доставка на кораб, който да обслужва редовната туристическа линия Моста - Острова. През 2014 г. ще продължи работата по разкриване и експониране на археологията в комплекса Аква Калиде на Минералните бани.

Особено важно за нас е община Бургас да бъде включена в приоритетите на правителството за изграждане на високотехнологичен спешен болничен комплекс. Ако това не се случи, Бургаски регион ще бъде поставен в изключително рискова ситуация по отношение не само на пациентите от цялата област, но и на туристите.

Щастлив съм, че за няколко

години се преобърна една много неприятна тенденция – да давам града ни като лошия пример. Вече много по-често се случва обратното. Защото, какъв смисъл би имало, ако човек не се стреми да погреди този объркан свят, да направи своето място в него по-добро за живеене, да остави на следващите поколения повече, отколкото е получил от предишните?!

Мотото на община Бургас за следващата година е „Достъпна среда и устойчива мобилност“. Това, към което се стремим, е Бургас да стане още по-желано място за живеене, работа, инвестиции, спорт, култура и почивка. Затова ще продължим последователната си политика за благоустрояване на града и осигуряване на по-добър достъп до основните публични услуги за всички граждани. Ще обединим усилията си за превръщането на градската среда в безопасна, достъпна, екологична и естетична.

Прогнозната рамка на Бюджет 2014 е 162 милиона лева. По-голямата част от средствата, които община Бургас ще инвестира през 2014 година, са от европейски програми. През април догодина ще започне поэтапното доставяне на 22 нови тролейбуса, с което Бургас завършва цикъла за пълно обновление на автопарка в градския транспорт. Ще продължи изграждането на модерно рибарско пристанище в квартал Сарафово. Продължава строителството на туристическия атракцион „Подземният град“, на постоянен

Водният



СТОЯН БЕШИРОВ,
кмет на Неделино

Надявам се 2014 г. за България да бъде по-добра, а за Неделино – още по-добра. Като община имаме отлични позиции. Надявам се да сме в челните позиции на гържавата ни. Досега имаме изключително



НИКОЛАЙ МЕЛЕКОВ,
кмет на Смолян

Очаквам финансова стабилизация

Визията за Смолян е проспериращ образователен, културен и туристически център

Не успяхме да асфалтираме повече улици и да запълним навсякъде дупките, защото няма как да ползваме европейски пари за тези дейности. При изпълнението на водния проект обаче са включени много улици, които след полагане на канализацията ще бъдат асфалтирани.

Другият голям проект е Интегрираният план за възстановяване и градско развитие, който се финансира от еврофондовете. В него е представена визията на град Смолян – проспериращ образователен, културен и туристически център, с конкурентна икономика, висококачествена инфраструктура и съхранени природни и архитектурни ценности. Тя очертава и крайния желан резултат от усилията на всички в развитието на града.

Очаквам през 2014 г. да се укрепим финансово, защото това са най-големите ни притеснения. За две години управление погасихме 10 330 093 лв. задължения, заварени от предишното общинско ръководство.

Надявам се прогнозите, че 2014 г. ще е нулева откъм европейски проекти, да не се сбъднат. Общината разчита на реализацията на

тези проекти, за да се развива. Администрацията е активна и работи добре по тях. Надеждата ни е да стартира проектът Воден цикъл 2. С реализацията му ще бъде осигурено водоснабдяване и отвеждане на отпадните води до пречиствателна станция на 16 940 постоянно живеещи жители на гр. Смолян, което пък значи, че ще бъдат обхванати още 53 % от населението, или 21 310 жители. С това успешно ще допълним реализирания ИСПА проект. Най-общо казано, с Интегрирания воден проект ще бъде изградена над 95% канализационна мрежа на града.

ЦИКЪЛ Е НАЙ-ВАЖЕН



много спечелени проекти. През 2014 г. те трябва да се реализират. Надявам се през следващия програмен период за една година да спечелим толкова проекти, колкото за двете последни години от този период.

Водният цикъл на Неделино е

най-важен от всички проекти, защото проблемът с безводното мъчи жителите на града от много години. Затова смятам за първостепенна задача, моя като кмет и изобщо на общината, да го реализираме колкото се може по-бързо и по-

ефективно.

Сега се радвам на признанието и одобрението на съгражданите ми. Вярвам, че това ще продължи и заедно ще направим така, че общината да стане едно добро място за живеене.



ПЕТЪР ПАУНОВ,
кмет на Кюстендил

Очаквам през 2014 г. най-после да има единно и солидно държавно ръководство, то да не продължава разцеплението, на което сме свидетели на този етап. Това е единственото условие да има стабилна среда за общините и за бизнеса. Ние очакваме много сериозни инвестиции, най-вече в областта на туризма и на земеделието – и български, и чужди. Работим усилено с Китай и с Израел. В Москва скоро имахме посещение. Налице е голям интерес към нашата балнеология и към земеделието, все пак става въпрос за оощната градина на България. Необходима е много солидна държавна политика и подкрепа. Така че истински си пожелавам това да се случи.

Надявам се също, че най-после ще бъде решен и въпросът с имо-

Залагаме на балнеологията

Надявам се на солидно държавно ръководство, да ни подкрепя за инвестициите

тите публична и частна държавна и общинска собственост, за да престанат провокациите със Закона за вероизповеданията, така че и ние да престанем да водим гела с мюсюлманското вероизповедание, за не се стига до сериозен политически разрыв и до поредното разделение на българските граждани. Ние ще подкрепяме само тези единни усилия за обединението и сплотяването на нацията, за да можем да се съсредоточим върху приоритетите, да преодолеем демографската криза, да постигнем стабилна бизнес среда, така че младите хора да реализират добрите си намерения в България, а не да бъдат принудени да живеят в чужбина.

На първо място, трябва да довършим здравния балнеологичен център, който строим. Той е с повече от 300 легла. Капацитетът му е да бъде посещаван от 1500 души дневно, за различни процедури с минерална вода и лечебна торфена кал. Освен това имаме голям проект за воден цикъл за 80 млн. лева. Трябва да ремонтираме и близо 90 км от инфраструктурата, което пък ще даде основа за създаване на нови квартали и инвестиции в тях.

Разбира се, трябва да довършим крепостната стена до Кюстендил, така че този паметник да стане, по примера на Цари Мали град, туристическа атракция. Той има всички предпоставки за това. Да се надяваме, че ще бъде одобрено финансирането. Историята на Кюстендил е от хилядолетия, от тракийско и римско време, и това трябва да бъде показано по най-добрия начин.



ДЕТЕЛИНА НИКОЛОВА,
кмет на Добрич

Интегрираният план за развитие ще определи визията на Добрич

Трябва да влезем успешно в новия програмен период на еврофондовете

Надявам се, все пак, България да се развива в правилната посока. За Добрич очакванията ми са свързани с реализацията на важни проекти, свързани с решаването на сериозни проблеми във водния сектор, в инфраструктурата и в социалната сфера. Тези проекти ще определят бъдещия облик и визията на града.

Програмата за управление на общината през следващите

години ще се допълни с ангажиментите, които поемаме чрез интегрирания план за градско възстановяване и развитие 2014-2020 г., както и общинския план за развитие. Тези два стратегически за общината проекта ще внесат още повече конкретика за проектите, които пък ще започнем да ги изпълняваме през новия програмен период. Смятам, че е важно да има синхрон и динамика в действията ни, за да можем успешно да влезем в новия програмен период и в края на мандата да покажем резултатите от нашите усилия. **И**

Очаквам напрегната 2014 г. от гледна точка на икономическата и политическата ситуация в страната.

Без спекулации с валутния борд

Той е гарант за стабилността на страната и има дисциплиниращ ефект върху настървените политики*



АНДРЕЙ ГЕОРГИЕВ,
изп. директор,
Финансова къща Логос – ТМ АД

Мине не мине време и някой заговаря за стабилността на валутния борд. Да, паричният съвет не е свещена крава, но всяко напразно говорене може да доведе до нестабилност и от нищото да си докараме бяла. Не трябва да се спекулира с борда, тъй като автоматичният му механизъм на действие, подпомогнат от стабилната фискална политика на последните правителства и добрата работа на БНБ, му гарантират безотказна работа. Бордът има дисциплиниращ ефект върху управляващите и дискреционно-настървените политики.

Валутният борд в страната е стабилен, паричната база и паричното предлагане са много добре обезпечени с валутните резерви на БНБ. По показатели валутният борд в България е много по-стабилен от паричните съвети в Естония (до приемането на страната в еврозоната) и Литва и фиксираният курс на лата спрямо еврото в

Латвия.

Валутните резерви покриват в добро съотношение не само паричната база и паричното предлагане, но и вноса и салдото по текущата сметка.

Фискалната политика на страната и стабилността на финансовата система са двата фундамента, на които се крепи бордът.

Най-добре е България да запази борда до влизането на страната в еврозоната, както и усилията на сегашното и бъдещите правителства трябва да са насочени към приемане на страната в предприсъединителния механизъм

за еврозоната, т.нар. ERM II. Само така лихвите в страната ще се намалят още, доверието в банковата система и в българската икономика също ще нарасне, ще се намалят транзакционните разходи, както и ще се дисциплинира още повече европейската ориентация на страната и на политиците ни. Разбира се, за приемането ни в еврозоната България трябва да отговаря на критерии, на които всъщност отговаря в голяма степен, остава само и управляващите да го желаят. **И**

*Заглавията са на редакцията

Проф. дин
Румен Георгиев:

Рискът е стратегически ресурс за бизнеса

Проф. Румен Георгиев

СТРАТЕГИРАНЕ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ



Проф. Румен Георгиев е доктор на икономическите науки, редовен професор в СУ „Св. Климент Охридски“, ръководител на Университетския център по предприемачество и проектен мениджмънт. От 1996 г. е действителен член на Международната академия по мениджмънт (IAM) и главен научен секретар на Международната бизнес академия (IBA). От 1991 г. е съосновател и вицепрезидент на Международния съюз на икономистите (IUE), който е генерален консултант на Икономическия и социален съвет на ООН и член на Организацията на обединените нации сред неправителствените организации. Бил е депутат и председател на бюджетната комисия във Великото народно събрание (1990 – 1991), зам. председател и първи зам.-председател на БНБ (1984-1990).

Наскоро излезе от печат новата му книга „Стратегирание и конкурентоспособност“. Разговаряме с него за икономическото развитие на страната и възможностите за растеж.

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Проф. Георгиев, към кого е насочена книгата Ви „Стратегирание и конкурентоспособност“?

- Към действащите мениджъри и студентите – бъдещи икономисти и мениджъри. Първите ще намерят в книгата изпитани средства и инструменти и споделят световен опит, синтезиран чрез научни изследвания. Това са модели, казуси и инструменти за вземане на стратегически решения, които доказано водят до конкурентни предимства. Те са подбрани и въз основа на моя дългогодишен опит на различни равнища на управление.

За студентите обучението по книгата е обогатено с подбрани модели и казуси, а също с

инструменти за самоконтрол и проверка на усвоеното. Студентите имат повече време за задълбочаване от действащите мениджъри.

- Дава ли книгата отговор на въпроса как да бъдат конкурентоспособни компаниите в обстановка като сегашната - на икономическа криза и почти нулев европейски растеж?

- Книгата подпомага дългосрочното мислене и разкрива по какъв начин фирмите, дори при текущите си решения в условията на криза, следва да концентрират вниманието си върху ранните, изпреварващите индикатори за успех. Ситуационното осмисляне на движението към целите се базира на конкурентни правила, насочващи мениджърите към бързо и непрекъснато оценяване на евентуалната цена, възвръщаемостта и шанса за успех. Това са най-важните критерии при кризисния мениджмънт. Отхвърля се „методът на косачката“ при редуциране на ресурсите, с който се унищожава и това, ефектите от което утре трудно могат да бъдат компенсирани.

- Има ли в днешната наша политика място за научни изследвания, обяснения и модели - такива каквито има в глобалния икономически и бизнес свят?

- В съвременните условия на турбулентност както политикът,

така и мениджърът е невъзможно да успеят, ако при вземането на решения се осъзнават и действат като „оператори на машини“ или като „играчи на покер“. Примери - колкото искате. Именно защото бъдещето е несигурно, успешните решения изискват изследвания, модели и правила, които да филтрират и извличат същината от предишния опит, за да помагат на решаващите да управляват „в крачка“ бъдещето. Бизнесът по неволя все повече се стреми и ще се стреми към извличане на ползи от риска и неопределеността в качеството на стратегически активи. Нашата икономика в лицето на мениджмънта трябва да се научи да работи в такива условия. В основата на такова развитие лежи моделът на „мениджъра изследовател“, който непрекъснато изучава непозната територия. На базата на изследванията и „пъргавите“ методологии в програмирането и контролинга той може да осъзнае кои от развитите чрез опита му инстинкти могат да бъдат успешно приложими в новата ситуация и кои не.

- В груги ваши трудове още от 2009г. говорите за програмни бюджети в министерствата и съветвате тогавашния финансов министър Симеон Дянков за подобна стъпка. Каква би била ползата от подобни бюджети и с какво биха подобрили работата в структурите?

- Опити за пилотни програмни бюджети в страната ни съществуват още от 2003-2004 г. (МОСВ и Министерството на транспорта). Програмните бюджети концентрират вниманието на вземащите финансови бюджетни решения на различните равнища в публичния сектор върху това, което е необходимо да бъде свършено (резултата) или изпълнено (ползата), а не върху това, което ще бъде закупено (ресурса). Бюджетното програмиране при истинско овладяване би подпомогнало постигането на нов начин на мислене, по-добра съгласуваност и прозрачност в процеса на вземането на решения. Но както показва опити на пазарно развитите страни, то става успешна система тогава, когато се организира и съответен контролинг – стратегически мониторинг на бюджетните процеси и контрол за постигане на резултатите, осигуряващ необходимата информация при движението към поставените цели. Това значи

също работата с бюджетните програми да стане реална ключова компетенция на администрацията и мениджмънта в публичния сектор. Ние сме далеч от такава системност.

- онкурентоспособност – бюджетно програмиране – социална политика?... Разглеждате ли в книгата връзката между тях?

- Сложен, но много важен въпрос. Той е в контекста на разглежданите модели и нови правила на конкуренция. Жизненото равнище в дадена страна, както нейната конкурентоспособност, в крайна сметка се определят от средната производителност на труда. Умелото участие в международното разделение на труда позволява на всяка страна да концентрира собствени и привлечени ресурси в отрасли с по-висока производителност и по този начин

да повишава равнището на живот. Така че ниската конкурентоспособност на страната по същество означава не само ниска производителност на труда, а неспособност да се преразпределят и обвързват инвестиционните потоци и ресурси – вътрешни и външни – в полза на най-ефективните отрасли и производства. Днес без поддръжката на правителството финансовите пазари сами не могат да правят това преразпределение и обвързване.

- Какви мерки са нужни, за да се повиши конкурентоспособността на българската икономика?

- На първо място е нужна Национална стратегия за повишаване на конкурентоспособността, обвързана с бюджетните програми и цялостното усъвършенстване на системата на финансови решения в страната. Възелът е създаване на нова

среда за бизнес чрез непрекъснати иновации, коопериране и сътрудничество. Сътрудничество – от гледна точка на добавяне на стойност за клиентите, и съперничество – от гледна точка на разпределянето на създадената стойност. Необходимостта от компетенции как да се конкурираме на базата на колективно стратегическо мислене на всички равнища на управление постоянно расте. Бързите промени на международните и вътрешните пазари на продукти и технологии изискват и бързи и стратегически осмисляни реакции. Затова не бих искал да свеждаме проблема за конкурентоспособността до уточняването на конкретни дългосрочни мерки, които утре могат да бъдат неадекватни. Чрез книгата се опитвам да дам отговор на базата на доказани световни успехи каква методология е нужна на икономическите агенти за намиране на правилната конкурентна стратегия на началния етап и за създаването на необходимата организация по вземането на удовлетворяващи, поддържащи или променящи стратегията решения.

- Какво предлагате по отношение на конкуренцията на пазара на труда в страната?

- Социалната политика на държавата в условията на развитата конкурентна среда предполага не само инструменти, насочени към поддръжка на икономическите агенти, но и такива по поддръжка на конкретните лица в периода на преквалификация и търсене на работа. Най-голямо значение при поддръжката на работниците от страна на държавата има конкуренцията на работодателите на пазара на труда. За защита на работниците и развитие на конкуренцията на пазара на труда са необходими и подобряване на средата, в която работи малкият бизнес, и повишаване на професионалната и регионалната мобилност на работната сила, и системно подобряване на достъпа до кредити и спестявания на населението, и развитие на системата за непрекъснато образование и обучение, и т.н. Така че повишаването на мобилността на работната сила е сложна задача. Аз я разглеждам като част от общата стратегия към конкурентоспособност. Именно страните с мобилна икономика заемат първите места в класацията на Световния икономически форум по конкурентоспособност. **И**





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



СЕМЕЙНИЯТ
НЕДЕЛЕН БРЪНЧ
НА АНДРЕ ТОКЕВ



**Най-доброто
за Вашия неделен ден!**

Разнообразие от подбрани
ястия и вкусни специалитети

Забавления за децата в
игралния кът на Wonder Group

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



ЦЕНА НА ЧОВЕК:
46.00 лв.

Деца под 10 години -
безплатно

Деца между 10 и 15 години -
с 50% отстъпка

Безплатен паркинг за всички
гости на Неделния брънч

sofia.hilton.com

Математиката, бедняко!

Колкото по-високи са познанията по математика на представителите на дадена държава, толкова по-големи са и доходите

ПЕТЪР ПЕШЕВ,
ИП „Бул Тренд Брокеридж“

В началото на месец декември бе публикувано изследването на Програмата за международно оценяване на учениците (PISA 2012). Програмата и изследването се финансират и осъществяват от Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР). В него е направена класация по избрани страни относно знанията и приложността им по математика и по групи учебни дисциплини. Познанията и способностите по математика на българските ученици на 15-годишна възраст отреждат на България непрестижно място във втората третина в класацията, т.е. сред изоставащите. Българските ученици са получили 439 точки, при средно над 500 точки за младежите от Дания, Словения, Ирландия, Австрия, Виетнам, Германия, Белгия, Канада, Естония, Холандия, Швейцария, Естония, Лихтенщайн, Япония, Южна Корея, Сингапур и над 600 точки за изследваните ученици в Шанхай.

Мит е, че българското образование е добро и българите са добри математици. Да, в България незнано



на зависимост между нивото на доходите и познанията по математика, т.е. колкото по-високи са познанията и способностите по математика на представителите на дадена държава, толкова по-големи са шансовете доходите в тази страна да са по-високи.

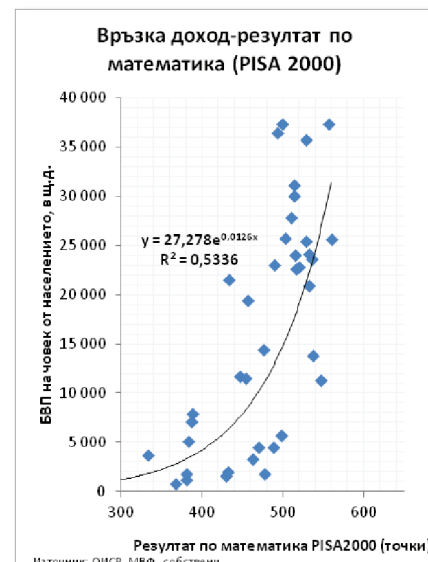
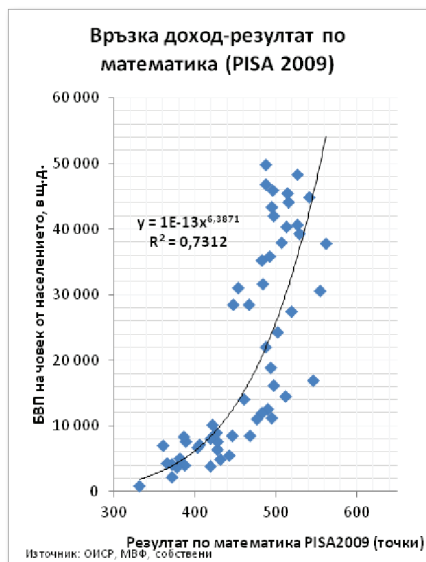
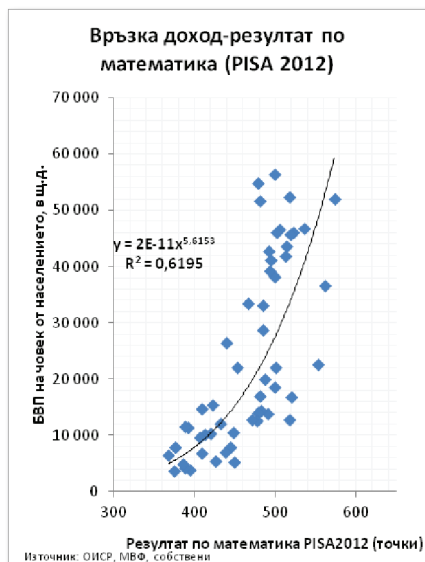
На графиките е представена връзката доходи – познания по

математика от три изследвания на PISA, проведени през три различни години, съответно от 2012г., 2009г. и 2000 г. Ясно се вижда, че е налице положителна зависимост, като математическите познания се включват добре в обясняването на дисперсията в изследваната величина, в случая доходите, и то с добра обяснителна стойност, съдейки от R2 стойността.

Може да се направи изводът, че добрите познания по математика са фактор за икономическо развитие и за интелигентен растеж. Управляващите в страната трябва да увеличат часовете по математика, както и да повишат качеството на обучението, част от уравнението е да се повиши финансовата мотивация на учителите и да се увеличат санкциите за учениците.

как се формират млади математици, които обират призовите места на международни състезания по математика, информатика и физика, но масата от българските ученици са с много лоша подготовка по математика. В България имаме малък процент много добре подготвени математици и голям процент много зле подготвени, докато в повечето развити страни и в бързоразвиващите се азиатски икономики е налице далеч по-равномерно разпределение в резултатите, сочат данните на PISA 2012.

Математиката, освен че развива логическото мислене, е един от важните фактори за иновационното развитие, което отличава модерните, бързоразвиващите се държави от изоставащите такива. Достатъчен довод да се засили изучаването на математиката в училищата е наличието на положителна корелацион-





VICTORIA HOLIDAYS

НУЖНА ВИ Е САМО ПОСОКА!



Зрели идеи от Green Life

Green Life е компания с 10 успешни години зад гърба си. В момента тя се намира в период на възход, изградените от нея комплекси функционират добре. Green Life устоя в годините на кризата, защото нейното ръководство извлече някои важни уроци. Клиентите станаха много повзискателни и е от ключово значение да се съобразяваш с тях. На пазара останаха единствено качествените проекти, които представляват реален интерес за клиентите.

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

България предлага възможности за развитие, но е важно да погледнем обективно и реално на средата, в която живеем. Страната ни е подходяща за летен и зимен туризъм, но в световен мащаб има дестинации, с които трудно бихме се конкурирали. За да се

отличим, трябва да развием и други сегменти. България разполага с изключително богатство от минерални извори, което създава добри предпоставки за СПА туризъм. Има потенциал за много разнообразни видове туризъм, при

Николай Пехливанов съветва да гледаме очи в очи проблемите, за да ги решим

това на кратки и удобни разстояния, и именно това би могло да се превърне в отличителна черта, смята Николай Пехливанов.

Мащаб

От създаването си до днес Green Life следва политика, която позволява създаването единствено на качествени сгради. През годините съумяхме да инвестираме разумно и с реални очаквания за това какво можем да постигнем на пазара в съответния момент. Основен акцент в нашата компания е екологичното строителство, съобразено с природата, защото това е основата при изграждането на комплекси за почивка. Тази политика ни позволи да можем да се похвалим с проекти като GreenLife Beach Resort до Созопол, който получи приза Сграда на годината през 2011 г. За тези 10 години Green Life реализира близо 120 000 кв. м ваканционни площи, изгради 100 000 кв. м зелени пространства. Нашите клиенти са над 1600 и вярвам, че всички са доволни от работата си с нас. За мен и за целия екип винаги е било важно да не сме просто една работеща компания, а структура, която е социално отговорна. Освен грижата за природата, ние сме ангажирани дългосрочно в културни и спортни инициативи, сред които спортният празник, който се организира от Тереза Маринова, а също популярният фестивал „Аполония“, Международният франкофонски фестивал, казва Пехливанов.

Очаквания

Безспорно икономическите процеси в световен мащаб рано или късно се отразяват и на българската икономика, но е важно да отбележим, че сегментът на ваканционните имоти е сред най-зависимите от глобалната картина. Тъй като значителен дял от клиентите в този бранш са чуждестранни, сътресенията в световен мащаб се усещат много по-бързо на родна територия.

Пресен пример за това са събитията в Украйна. Само преди около два месеца ние регистрирахме значителен интерес от страна

на украинските граждани към българските ваканционни имоти. Кризата в тази държава, на която ставаме свидетели, логично стимулира този процес, което е реална загуба за България.

Европейското членство на България е съществено предимство от гледна точка на пазара на ваканционни жилища. Много хора, жители на страни извън ЕС, търсят пребиваване в страната ни, което на практика им позволява да живеят в рамките на съюза и да бъдат европейски граждани. Затова глобалните процеси – позитивни или негативни, дават пряко отражение върху българската икономика. От тази гледна точка позицията на България по отношение на международните въпроси трябва да бъде адекватна и съобразена с интересите на страната ни, препоръчват от Green Life.

Нестабилността

Със сигурност политическата обстановка влияе на икономическата среда, включително и на бранша на недвижимите имоти. Има няколко фактора, които имат пряк негативен ефект върху бизнеса. По отношение на вътрешния пазар – българските клиенти усещат нестабилност и несигурност за бъдещето. Дори онези от тях, които са с по-висок социален статус, предпочитат да не влагат средствата си в покупки, които не са от първостепенна важност. Много хора в момента изчакват ситуацията в страната да се изясни, преди да пристъпят към действията. Непрестанните политически сътресения, протестите, а наскоро и кризата с бежанците, обърка сънародниците ни и действат като покупка на имот тип „втори дом“ не е на дневен ред за тях.

По отношение на чужденците – всичко, което се случва в страната ни, отдавна е сред темите в международните медии. Това няма как да не повлияе негативно на държавната репутация на България. Много чужденци не биха могли да асоциират страна в нестабилна политическа и икономическа ситуация, в която има изразено

гражданско недоволство, с картината на спокойна и приятна почивка, твърди Пехливанов. Затова, колкото и високо качество да предложи бизнесът, политическата картина трябва много скоро да се промени, ако не искаме ефектът върху икономиката да стане пагубен за някои сфери.

Нисък летеж

В България съществува изключително голямо неразбиране по отношение на правилното планиране на процесите. Като собственик на компания с 10-годишна успешна практика на пазара се научих, че именно планирането е ключът към добрите резултати. За съжаление, българското управление не е способно да начертае глобалната картина и да намери реални решения на проблемите, а работи на парче – опитва се да реши злободневни казуси. Управляващите в България опитват, съзнателно или не, да лекуват симптомите, а не причинителите на даден проблем. Пример за това е създаването на Национална устройствена схема. Вече 10 години се говори за създаването на такъв тип регулация, но на практика резултат няма. Тази схема следва да указва какво е предназначението на дадена земя, при това в дългосрочен план. Трябва да бъде ясно регулирано дали на даден парцел ще се строи, ще се развива земеделие, ще се добиват природни богатства или ще има друго предназначение. По този начин всички инвеститори – български или чуждестранни, ще имат опцията да планират бъдещите си проекти. В момента царя хаос и използването на територията ни е напълно неефективно. Това е и причината България в момента да е неспособна да стане „Швейцария на Балканите“, въпреки че по мое мнение има потенциала за това, посочва предприемачът.

Имотният пазар

Браншът на недвижимите имоти се възстановява, макар и плавно, още от началото на 2012 г. През 2013-а подобрението стана по-динамично, но сегментът

тепърва трябва да се справи с някои проблеми, които възникнаха в годините на бум, какъвто е пре-застрояването например. Смятам, че компаниите, функциониращи на ваканционния пазар, са успешни, но за съжаление не са много на брой към настоящия момент. Надявам се, че предстои да видим развитието на нови и успешни проекти, защото конкуренцията на един пазар е ключов показател за това доколко и как се развива той, казва Пехливанов.

След спада, който регистрирахме през пролетта, есенният сезон ни даде основания да смятаме, че сегментът предстои да се развива в положителна насока. Регистрирахме около 8% ръст в броя на сделките, при това в рамките на 6 месеца, което означава, че вероятно ще се радваме на активен пазар през 2014 г., очакват от Green Life.

Катализатор на интереса

Допълнителен катализатор


на активността вероятно ще бъдат рускоговорещите клиенти. Те продължават да се интересуват изключително активно от българските имоти. Важно е да отбележим, че местният пазар започна постепенно да привлича клиенти от бивши социалистически страни като Беларус. Хората от тези държави са проруски настроени и имат мотиви, сходни с тези на руснаците – търсят спокойствие, красива природа, ниски цени, а близостта в езика и манталитета е сред ключовите фактори. Станахме свидетели и на интерес към българския ваканционен пазар от страна на жители на Казахстан.

Друг важен момент е, че тези клиенти разполагат с по-високи бюджети от средните 50 000 евро.

Те идват в страната ни готови да инвестират в имот средно между 80 000 и 100 000

евро.

Образованието

Според Пехливанов, проблемът с българското образование, подобно на много други сфери, е в мотивацията. Действително съществува голямо разминаване между нивото на придобитата квалификация, което младите хора у нас имат, и реалните им знания. Българските младежи имат изключително голям потенциал, но образованието в страната ни не създава достатъчно голям интерес към придобиване на нови знания. Друг ключов проблем е липсата на система, която да предоставя възможност за практически опит в рамките на обучителния период. Трябва да се направят реформи, но за целта трябва и средства. Оттук нататък проблемът става много по-глобален, защото държавното образование, достъпно за повече хора, на практика е нефункционално. 

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



Символът на съпротивата и бивш президент е положил основите в ЮАР, но страната има дълъг път, преди да достигне мечтите на лидера си

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Когато преди 19 години Нелсън Мандела полага клетва като първия гемократично избран президент на Южна Африка, той възпява надеждите на една нация не само за справедливост, но и за по-добър живот. Апартейдът е победен и настъпват времена на голям оптимизъм.

Пред хората стои много работа за вършене, но и надежда, че заедно могат да се преборят. Голяма част от тази мечта от икономическа гледна точка се основава на Хартата на свободата - документ, подписан през 1955 г. от Мандела и негови съмишленици, който се противопоставя на апартейда. Текстът обещава работа и образование за всички, както и споделянето на огромните природни ресурси на страната.

Когато апартейдът е към края си, икономиката на Южна Африка е в застои години наред заради различни санкции. Инфраструктурата ѝ е и си остава най-силно развита в цяла Африка, но годините на икономическа изолация си казват тежката дума.

В някои аспекти Мандела и Африканският национален конгрес (ANC) наследяват икономика, която е близо до банкрут. Въпреки това, много анализатори посочват, че са направени големи крачки при осъществяването на някои от стремежите на Хартата на свободата през първите години на Нова Южна Африка. Милioni хора получават >

Икономическото наследство на Мандела

течаща вода, електричество и други подобни услуги, които преди това са били немислими. Но инфраструктурата е занемарена и бавно гържавната неефективност и корупция стават сериозни проблеми.

Икономиката на Южна Африка е относително диверсифицирана с ключови сектори като минно дело, селско и рибно стопанство, производство на превозни средства и преработка на хранителни продукти, облекло и текстил, телекомуникации, енергетика, финансови и бизнес услуги, недвижими имоти, туризъм, транспорт и търговия на едро и гробно.

БВП е задвижван основно от сектора на услугите в наши дни, към които спадат около 65% от икономиката, или близо 230 млрд. щатски долара в номинално изражение.

Република Южна Африка е и първата страна в Африка по производство на автомобили. През 2001 г. е на 21-во място в света - 1,2 милиона произведени коли, а сред автомобилостроителите са BMW, Toyota, Ford и Mazda.

Добро начало

На повърхността нещата изглеждат добре в началото. Инфлацията пада до 5% от 14% в рамките на 10 г. Бюджетният дефицит на Южна Африка, който е на ниво от 8% през 1997 г., пада до 1,5% през 2004 г. Лихвените проценти спадат от 16 на сто до пог 9% през първото десетилетие на правителството, съставено от ANC.

След като отпадат санкциите, износът на Южна Африка възкръсва. Преди Мандела да положи клетва, само 10% от стоките в страната са били предназначени за износ. До края на века почти една четвърт от тях се превръщат в експортни стоки. Но подобряването на живота не е само цифри върху лист хартия. В 14-те години след 1996-а делът на южноафриканците, живеещи с два щатски долара на ден, е намалял от 12% до 5 на сто.

Икономиката на Южна Африка се удвоява в реално изражение след падането на апартейда. Тя нараства средно с 3,2% годишно от 1994 г. насам, за разлика от само 1,6% годишно в продължение на 18 години до идването на Мандела. Реалните данъчни приходи



Мандела при излизането от затвора

Легендата Мадриба

Бившият южноафрикански президент Нелсън Мандела почина на 5 декември 2013 г. на 95-годишна възраст. Наричан от сънародниците си умалително Мадриба по името, дадено от клана му, Мандела е първият чернокож президент на ЮАР и носител на Нобеловата награда за мир за 1993 г. Лидерът на Южна Африка се превърна в най-известния политически затворник и символ на мирната съпротива по цял свят. А след освобождаването си – и като успешен държавен ръководител.

Оглавил борбата на чернокожите срещу расисткия режим на белите, опитали се всячески да институционализират сегрегацията в Южна Африка, Мандела прекарва общо 27 години в затвора - между 1964 и 1990 г. Представлявайки партия Африкански национален конгрес (АНК), от 1994 до 1999 г. Мандела е първият президент на новата "разноцветна" държава. Борбата му за справедливост и равенство го преръща в жива легенда и символ на свободата.

също се удвояват от 1994 г. насам, което позволява на правителството да разшири социалните грижи.

Широко неравенство

Един от най-масивните проблеми е пропастта между богати и бедни, която в Южна Африка е една от най-видимите в света. В действителност по някои данни неравенството е дори по-голямо, отколкото в рамките на апартейда. Но дори оставяйки официалните данни настрана, и най-обикновеният наблюдател ще остане шокиран, когато мине през откритите канали и колиби в селата до зашеметяващите гледки на имения и луксозни лимузини в големите градове.

И днес икономическата свобода е далеч от желаното, а възможностите са много ограничени. Според експерти надежда има, но в същото време има много негативни икономически перспективи. Въпреки че е направено много в началото на постапартейда, анализатори смятат, че много политики се сблъскват с непреодолими проблеми. Апартейдът е създал ширещата се безработица сред чернокожото население, проблем, който продължава да тежи като воденичен камък на икономиката на страната почти две десетилетия по-късно.

Официалното ниво на безработица на Южна Африка се задържа около 25%, но сред младите то е много по-високо. Според някои данни над половината от хората под 25-годишна възраст са без работа.

Президентът Джейкъб Зума е напълно наясно с подобна тенденция. Това е ситуация, която, съчетана с намаляването на образователните стандарти и недостиг на умения, се запазва за в бъдеще. „Разработили сме

Йоханесбург, като най-големия град в страната, логично е финансов и бизнес център



редица секторни стратегии, особено с акцент върху развитието на уменията на младите, за да се отговори на тези предизвикателства”, заявява по този повод Зума.

Членство в БРИК

И все пак анализатори смятат, че сегашната ситуация в Южна Африка не е толкова мрачна. Да, има големи проблеми, казват те, но това не означава, че южноафриканците са неспособни да намерят правилните отговори.

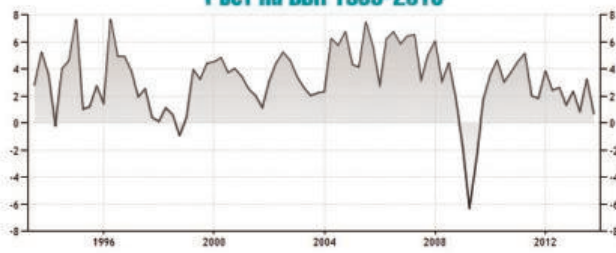
Икономиката на Южна Африка остава най-голямата на континента, въпреки че има доказателства, че Нигерия наваксва бързо. Заедно с Бразилия, Русия, Индия и Китай, Южна Африка е и член на БРИК (присъединява се през 2011 г.). Страните в тази група са счтани за нововъзникващи пазари с висок потенциал за икономическо развитие. Въпреки че един от основните сектори в страната - минната индустрия, минава през бурни времена, секторът на финансовите услуги в Южна Африка е силно развит и процъфтяващ, което дава допълнителни надежди.

Всъщност добивът на полезни изкопаеми в Южна Африка играе най-голяма роля в промишлеността на страната. Добиват се над 40 вида полезни изкопаеми - мед, злато, въглища, манган, желязна руда и др. По добив на злато Южна Африка се нарежда на първо място в света, но той постепенно намалява - през 2001 г. са добити 500 тона злато, в 2004 - 346 тона, а рекордът е през 1970 г. - тогава са извлечени 1000 тона. Други развити отрасли са цементовата, целулозната промишленост.

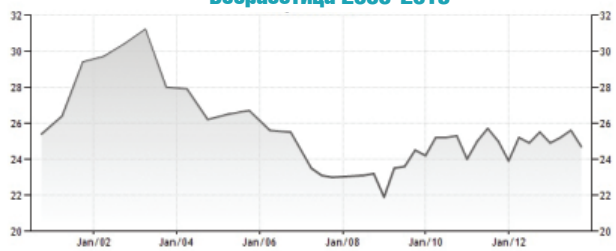
В доклада си за Глобалната конкурентоспособност 2012-2013 г. Световният икономически форум нареди ЮАР на второ място в света по отчетност на своите частни институции и на трето място по развитие на финансовия пазар. Данните показват високо доверие в специфична сфера като финансите в Южна Африка във време, когато доверието се възвръща много бавно в други части на света. Успехът на Южна Африка в реформирането на икономическите политики е най-добре отразен в данните за ръста на БВП, които показват безпрецедентен растеж между 1993 и 2007 г., или 62 последователни тримесечия. Очаква се икономиката на страната да нарасне с 2% през 2013 г. и 2,9% през 2014 г.,



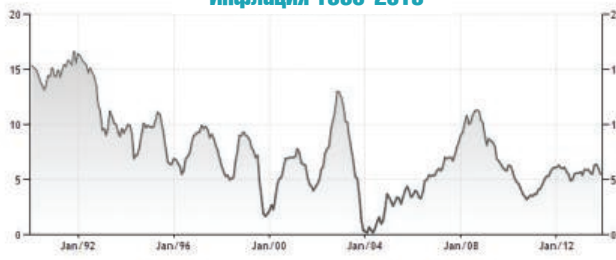
Ръст на БВП 1993-2013



Безработица 2000-2013



Инфлация 1990-2013



показват данни на МВФ.

Бъдещето

Икономическото завещание на Мандела произтича от политически свободи, за които той се бори и печели. Това е рамка, в която, поне на теория, всички южноафриканци имат право да прегледат своите икономически мечти.

ЮАР е лидер в много отрасли като добива на полезни изкопаеми, туризъм, финансови услуги, което дава повод на анализаторите да виждат отлични перспективи

Мандела винаги е разбирал, че социалната и икономическата трансформация вървят ръка за ръка. Както самият той обяснява на участниците на Световния икономически форум в Давос през далечната 1999 г.: „Трябва да обърнем гръб на расизма. Това изисква силни демократични институции и култура на състрадание, а нито едно от тези неща не е възможно без силна икономика”.

Подгикнатата от икономическата либерализация, Субсахарска Африка се очаква да бъде лидер в класацията за най-бързо развиващите се региони в света през следващите години, показват данни на МВФ. Подобна трансформация би била невъзможна без върхновяващото ръководство на човек, който прегопочта отворените врати пред изолацията, хумора

над високомерието и помирението над горчивината. Независимо от гледните точки за икономическото наследство на Мандела няма спор, че лидерът и символът на свободата е направил много. Но сега развитието на страната изцяло зависи от прагматична икономическа политика. [1]



Шивашка фабрика в Кейптаун. Безработицата е едно от най-големите предизвикателства пред южноафриканската икономика

Ренато Русеф-Прадо:

Да събудим Бразилия и



Вицепрезидентът Алберто Пинто Коельо, бившият консул на България в Бразилия Маноел Нашименто и Ренато Русеф Прадо (вдясно) в курорта Бело Оризонте, Бразилия

Индустрията и инфраструктурата са сферите, в които може да бъде свършена много работа, казва президентът на двустранната търговска камара



Ренато Русеф е роден в Бразилия. Магистър е по бизнес администрация. От 1998 г. е президент на компания *Leeaer participacoes e empreendimentos ltda*, която е специализирана във финансов мениджмънт, брокерство, сливане и придобиване на бизнес активи или акции. От април 2013 г. има и българско гражданство. Председател е на Бразилско-българската търговска камара.

СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

-н Русеф, как оценяват българо-бразилските търговски връзки? Какво сочат данните?

- Преди всичко искам да благодаря на българите за техния радушен прием по време на последното ми гостуване в София. България има огромен потенциал за развитие във всички сфери и особено в икономиката, индустрията и търговията. И ние сме се свързали с вас в правилния момент. Независимо от кризата в Европейския съюз, във всяко кътче на света има възможност да се прави бизнес и това е ключът да се пробие на пазари и жизненоважни отрасли. Според статистиката отношенията между България и Бразилия могат да бъдат наречени „спящи“. И сега е времето да ги събудим.

- В кои сфери са най-успеш-

ните бразилски инвестиции в България?

- Потенциал има във всички сфери. По-конкретно бих посочил индустрията, защото тя е семенцето, което дава силата на устойчивото развитие. Следователно, ще създадем повече работни места, което ще бъде отличен резултат.

- А има ли български инвестиции в Бразилия и кои сфери са интересни?

- Бразилия е страна, в която има много какво да се доразвие. Ние сме само на 500 години, с огромна територия, която е подвластна на всички капризи на атмосферните влияния, известни на Земята. Бразилия има същите проблеми като много други страни, но това, което ни трябва, са инвестиции, особено в инфраструктурата.

- Как се прави бизнес с най-голямата страна в Латинска

България за общ бизнес

Америка, какво трябва да знаят българските предприемачи?

- В която и да е част на света има някой, готов да продава или купува. Това е от основно значение в търговията. Във времето на глобализацията свободната търговия е жизнена и необходима. Да се навлезе на специфичен пазар изисква време, инвестиции и добра стратегия за постигане на високи резултати. С тези елементи успехът е въпрос на време.

- Какво се промени между България и Бразилия след успешната визита на Дилма Русеф у нас преди 2 г.?

- България вече е в центъра на вниманието. Нашата задача е да направим така, че Бразилия и България да влязат в светлината на прожекторите, промотирайки с пълна сила своите търговски и културни възможности. България е прекрасно място, с прекрасни хора – древна страна с богата история, която е допринесла много за света. Време е да вдигнем икономиката ѝ, което можем да направим заедно с Бразилия.

- В кои сфери виждате потенциал за развитие на двустранните отношения?

- Силно вярвам, че за двете страни това са развитие на индустрията и привличане на чуждестранни инвестиции. Има много



Българският произход на бразилския президент Дилма Русеф обещава сериозен потенциал за двустранните отношения - (на снимката - Русеф по време на посещенията си в София през 2011 г.)

работа да се свърши в двете държави и Бразилско-българската търговска камара е готова да помогне да се изберат най-добрите пътища, за да достигнем целите си и нашето двустранно развитие.

- И у нас, и у вас изминалата година беше белязана от протести. Как това се отразява на икономиката?


- Бразилия сега се пробужда след дълъг период на сън. Бразилците днес са много по-загрижени за тех-

ните права, те наистина искат да знаят за какво се харчат техните пари от данъци. Това, което бразилците не могат да приемат, са корупцията и липсата на справедливост. Наистина споделям мнението, че великанът се пробужда и това е чувство, което не трябва да се загуби.

- Кога е създадена Бразилско-българската търговска камара и кои са най-често задаваните въпроси към вас?

- Нашата камара е нов проект, който набира скорост. При нас постъпиха вече въпроси от бразилския бизнес за България – за икономиката, индустрията и начина на живота. Но като цяло българските предприемачи повече се интересуват от Бразилия. Нашият президент Дилма Русеф е с основна заслуга за този интерес, което е страхотно.

- Какви бизнес събития предстои да организирате?

- Предстои стартиране на нов проект между Бразилия и България, така че очаквайте скоро новини от нас. 



Ренато Русеф (вдясно) с председателя на Българската търговско-промишлена палата Цветан Симеонов

България изгражда интегрирана система за пространствена информация, обхващаща портовете за обществен транспорт с национално значение



Зам.-министър Петър Киров и генералният директор на ДППИ Мирослав Петров представиха проекта за интегрирана система

Пристанищата с

Проектът BG 161PO004-5.0.01-0059 „Проектиране и внедряване на географска информационна система (ГИС) за управление на пристанищната инфраструктура“ се изпълнява от ДП „Пристанищна инфраструктура“ и се финансира по приоритетна ос „Техническа помощ“ на Оперативна програма „Транспорт“ 2007 – 2013 г. Вече са завършени няколко от важните етапи, формиращи общата визия на бъдещата географска информационна система на българските пристанища: изготвен е анализ на съществуващите информационни системи и бази данни в ДП

„Пристанищна инфраструктура“; разработена е архитектурата на системата и вече са обработени почти 70% от съществуващите данни и регистри за пристанищата. Продължава процедурата по изготвянето на нови кадастрални и специализирани карти за териториите. Приключи заснемането на обектите от пристанищната инфраструктура.

В края на ноември 2013 г. завърши разработването на прототип на системата.

Бенефициентът

Основните дейности на ДП „Пристанищна инфраструктура“

са свързани с:

- изграждане, реконструкция, рехабилитация и поддържане на пристанищата за обществен транспорт с национално значение;
- управление на собствеността в пристанищата за обществен транспорт с национално значение;
- поддържане на съществуващите и изграждане на нови подходящи канали, пристанищни акватории, морски и речни депа за изхвърляне на грагажна маса, вълноломи, защитни съоръжения и други, обслужващи пристанищата за обществен транспорт с национално значение, както и поддържане на съществуващите и изграждане на нови подходящи канали, зони за подхождане и зони за маневриране, обслужващи пристанищата за обществен транспорт с регионално значение;
- осъществяване на навигационното осигуряване на корабоплаването в териториалното море, вътрешните морски води, каналите и акваторията на пристанищата;
- изграждане и поддържане на съоръженията, обслужващи системата за контрол на движението на корабите и за информация и българската речна информационна система;
- предоставяне на услуги чрез Световната морска система за





електронно досие

бедствия и безопасност;

- предоставяне на услуги по управление на трафика и информационно обслужване на корабоплаването и предоставяне на речни информационни услуги на корабния трафик.

Географската информационна система на пристанищната инфраструктура

Целта на проекта: създаването на общ пространствен модел и пълна база данни за пространствените характеристики на пристанищата за обществен транспорт с национално значение на Република България;

Етапи в реализирането на проекта: анализ на съществуващите информационни системи и бази данни в ДП „Пристанищна инфраструктура”, проектиране и разработване на географска информационна система, обработка на съществуващите данни и регистри и изработване на нови кадастрални и специализирани карти за обектите и териториите, разработване на приложен софтуер, доставка и изграждане на хардуерна, софтуерна и комуникационна инфраструктура, инсталиране, конфигуриране и интегриране на цялата система и обучение

на екипа на ДППИ.

Ползите

- централизиране на информацията за обектите, съоръженията и материалните активи на гържавата, управлявани от ДППИ;
- интегриране на информацията за обектите с техническа и чертожна информация;
- представяне на данните за обектите от пристанищната инфраструктура в пространствен контекст;
- възможност за извършване на пространствени анализи и справки, в това число и от външни потребители;
- по-ефективно планиране на инвестициите и на финансовите ресурси.

Функциите

- въвеждане и редакция на пространствена информация - за всеки обект ще може да бъде създавано електронно досие с необходимата информация, карта на обекта, конкретни параметри и характеристики;
- автоматично генериране на справки и анализи, необходими за ежедневната работа на служителите на ДППИ;
- възможност за едновременно гостъп в системата на служители както от Главното управление в София, така и от

териториалните поделения във Варна, Бургас, Русе и Лом;

- създаване и поддържане на цифров чертожен архив;
- поддържане на всички функции по управление на дълготрайни материални активи;
- поддържане на данни за хронологията на инспекциите по съоръженията на пристанищната инфраструктура и за експертните констатации за тяхното състояние;
- възможност за визуализация на състоянието на съоръженията (за наблюдение от дистанция).

Ползвателите

- пристанищни оператори;
- концесионери;
- пристанищни власти;
- морска администрация;
- корабособственици;
- товародатели;
- логистични компании;
- специализирани фирми за проектиране и изграждане на пристанищни съоръжения и инфраструктура;
- институции, свързани със сигурността;
- застрахователни компании;
- групи.

Данните от географската информационна система ще бъдат гостъпни за външни потребители чрез Националния портал за пространствени данни, който се

изгражда и поддържа от Изпълнителна агенция „Електронни съобщителни мрежи и информационни системи“ към министъра на транспорта, информационните технологии и съобщенията. Чрез портала ще се осъществява връзката с геопортала на инфраструктурата за пространствена информация в Европейската общност (INSPIRE).

Услугите

Чрез географската информационна система на пристанищната инфраструктура ще бъдат предоставяни следните услуги, съгласно чл. 14 от Закон за достъп до пространствени данни:

- услуги за намиране, позволяващи търсене на масиви от пространствени данни и услуги за такива данни въз основа на съдържанието на съответните метаданни и представяне съдържанието на метаданните;
- услуги за разглеждане, позволяващи най-малко: представяне, навигация, увеличаване/намалване, избор на панорамен изглед или припокриване на разглежданите масиви от пространствени данни и представяне на информация за легендата и друго относимо съдържание на метаданните;
- услуги за изтегляне, позволяващи копиране на масиви от пространствени данни или на части от тези масиви, и където е приложимо, осигуряване на пряк достъп до тях;
- услуги за трансформиране, позволяващи трансформирането на масиви от пространствени данни, с оглед постигане на оперативна съвместимост;
- услуги за извикване на услуги за пространствени данни;
- услуги за предоставяне на метаданни.

Обектите

ГИС на пристанищната инфраструктура ще обхваща:

- Пристанища и пристанищни терминали в обхвата на действие на Териториално поделение на ДППИ – клон Бургас: Бургас-изток, Бургас-изток – терминал 2А, Бургас-запад, Росенец, Несебър и Созопол; Складова база Лозово



Създаването на Географската информационна система на българските пристанища е стъпка към изграждането на работещо електронно управление и модерна цифрова администрация, каза зам.-министър Петър Киров

(сухо пристанище);

- Пристанища и пристанищни терминали в обхвата на действие на Териториално поделение на ДППИ – клон Варна: Варна-изток, Варна-запад, ТЕЦ „Езеро“ , Петрол, Леспорт, Фериботен комплекс - Варна и Балчик и отделни терени в обхвата на пристанището в това число и двата важни за корабоплаването канала Канал 1 и Канал 2;

- Пристанища и пристанищни терминали в обхвата на действие на Териториално поделение на ДППИ – клон Лом: Лом, Оряхово, Видин-център, Видин-юг, Видин-север и Фериботен комплекс – Видин;

- Пристанища и пристанищни терминали в обхвата на действие на Териториално поделение на ДППИ – клон Русе: Русе-изток, Русе-център, Русе-запад, Силистра, Тутракан, Свищов и Сомовит, пристанище Никопол, терени извън района;

Изпълнител: Консорциум „ГеоПорт“ с водещ партньор „ТехноЛогика“ ЕАД и с участието на „Интерграф Италия“ ООД и „Геотехноинженеринг“ ЕООД;

Наблюдение и контрол по изпълнението: „БИТМАП“ ЕООД
Географските информационни системи са в основата при

изграждане на инфраструктурата за пространствена информация. Споделянето на данни и информация, не само на национално, но и на глобално ниво, е една от тенденциите в областта на комуникационните технологии през последното десетилетие. Своевременният достъп до актуална и точна информация увеличава ефективността в управлението на цели сектори, подпомага мениджмънта във вземането на информирани решения и съдейства за по-голяма прозрачност, публичност и обществен диалог. ГИС технологията подпомага дейността на едни от най-големите и натоварени пристанища в света, в това число тези в Сингапур, Лос Анджелис, Маями, Амстердам, Сан Диего и много други. Географската информационна система на българските пристанища ще бъде изградена в края на 2014 г.

На специално събитие, което се състоя в навечерието на коледните празници, ДП „Пристанищна инфраструктура“ демонстрира прототипа на системата пред журналисти, специалисти и експерти от гържавни институции, в присъствието на заместник-министрите на транспорта Петър Киров, Антон Гинев и Георги Тодоров. **И**



Инж. Златин Крумов,
зам.-генерален директор на НКЖИ

Сигурно по железния път

Всички проекти, изпълнени през изминалата 2013 г., целяха покриването на европейските изисквания за оперативна съвместимост на жп инфраструктурата, обобщават годината от НКЖИ.

Използвахме изключително ефективно времето за извършване на ремонт на много участъци и съоръжения от жп мрежата, споделя инж. Златин Крумов – заместник генерален директор на НКЖИ. Със собствена механизация извършихме средни ремонти в различни участъци от 3-та (София-Карлово-Бургас), 5-а (София-Кулата) и 9-а (Русе-Каспичан) линия, където постигнахме изключително добри резултати.

Рехабилитирани бяха следните участъци: Зверино-Мездра юг; Юнак – Величково; Черниче - Пейо Яворов; Дралфа - Търговище; Смягово-Комунари; Царева ливада - Габрово; Рагунци - Дъбово; Ловеч - Троян; Търнак – Аспарухово; Самоводене –

Велико Търново; Гара Плачковици.

През годината бе направен среден ремонт на 59,728 км железен път; 2739 км подбит железен път и 1468 броя подбити жп стрелки.

Освен ремонт на железния път, модернизираме и рехабилитираме и съоръжения на контактна мрежа, подстанции, съоръжения на осигурителна техника, сигнализацията и телекомуникациите. Рехабилитираме приемни здания на гарии и наши експлоатационни постройки, т.е. широк е спектърът от елементи на инфраструктурата, които поддържаме и модернизираме. Като цяло от двата източника на финансиране – инфраструктурни такси и средства от капиталов


трансфер, близо 108 милиона лева са усвоени до края на годината по всички тези направления на железопътната инфраструктура. Не бива да се подценява и фактът, че закупуваме и много материали, които своевременно влагаме за подобряване на надеждността и състоянието на железния път и прилежащите му съоръжения, коментира инж. Крумов.

През изминалата година бяха

Извършените ремонти през 2013 г. повишиха нивото на безопасността и скоростта на движението на влаковете

модернизирани и въведени в експлоатация 35 броя железопътни прелеза в цялата страна. С внедряването на съвременна апаратура за тяхната охрана се елиминира участието на субективния фактор за затваряне на прелеза, управлението е автоматизирано с високо ниво на надеждност и риск; повишава се нивото на безопасността на движението и се намаляват експлоатационните разходи. Отпада също и необходимостта от поддръжка на ръчни бариерни инсталации, които са морално и физически остарели.

Доволни сме от постигнатите резултати, защото ефектът от тях е завишаване на скоростта; гарантиране на сигурност и безопасност на влаковото движение и маневрената дейност; намаляване на времетраенето, и не на последно място, подобряване комфорта на пътниците.

Стремежът ни е железопътният транспорт в страната да бъде по-привлекателен, по-сигурен, по-надежден, по-бърз. 

Петър Докладал, регионален мениджър на ЧЕЗ за България:

Търсим допълнителни

-н Докладал, условията на регулаторната среда, както и икономическата ситуация в страната се променят. Как се отразява това на компаниите от Групата на ЧЕЗ в България?

- В тази ситуация компаниите на ЧЕЗ в България са изправени пред предизвикателство. Те трябва да адаптират бизнеса си и да търсят допълнителни възможности да намалят разходите си. Затова и започнахме да подготвяме проект за приспособяване не само към регулаторната среда, но и към общата икономическа ситуация в страната. Тази година цената на електроенергията беше намалена два пъти средно със 7,17% от 5 март 2013 г. и с 4,54% от 1 август 2013 г., а дялът на компанията в цената падна от 9% в края на февруари до 2,49% от 1 август 2013 г. Въпреки това ние продължаваме да работим в полза на клиента и да се стремим към европейско качество на електрозахранването.

- Разкажете ни малко повече за този нов проект?

- Основна насока на проекта е извършването на преглед на дейността на всички компании на ЧЕЗ в България в посока търсене на възможности за намаляване на разходите. Ще анализираме дали можем да ограничим използваните ресурси, без да нарушаваме нормалната работа на дружествата. Проектните екипи правят анализ на възможните мерки и подготвят планове за въвеждането им. На тази база ще бъдат определени конкретните мерки, които ще приложим в рамките на програмата за бизнес адаптация.

- Как ще се отрази всичко това на инвестициите на компанията?

- Досега ЧЕЗ винаги е предлагала



Ще продължим да спазваме всички свои лицензионни задължения

гала по-високи инвестиции в мрежата и обслужването, а ДКЕВР впоследствие винаги е одобрявал по-ниска стойност. С последните регулаторни промени подходът е променен. Дружеството първо трябва да извърши инвестиции-

ВЪЗМОЖНОСТИ ДА НАМАЛИМ РАЗХОДИТЕ СИ

ме, а чак след това регулаторът ще решава дали да ги одобри. На база на направените вече инвестиции ще се определя и цената на електроенергията за следващия период. Намалването на цената на електроенергията на два пъти през тази година е ясен сигнал, че ограничаването на натиска върху цените е приоритет в настоящите условия на българския пазар. Съзнаваме, че в тежката ситуация, в която се намира енергетиката на страната, всички на пазара трябва да поемат негативи. Затова ще вземем мерки, за да намалим натиска на нашите инвестиции върху цената на електроенергията занапред. Категорично ще продължим да изпълняваме стриктно всички свои лицензионни задължения, но същевременно ще адаптираме размера на инвестициите, които правим, така, че да минимизираме отражението им в крайната цена на електроенергията.

- В какви групи аспекти ще работите в рамките на проекта за адаптация?

- Като компания, която работи по прозрачен начин и стриктно спазва законите на страната, ЧЕЗ поддържа постоянен диалог с регулатора и отговорните институции и уважава техните забележки и препоръки. С програмата си за бизнес адаптация компанията ще се съобрази с препоръките на институциите. Важен аспект в нея е намаляването на „споделяните дейности“ между двете лицензирани компании и ЧЕЗ България. Тази промяна вече е в ход. Договорите за предоставяне („споделяне“) на услуги са призната и наложила

се практика в Европа и света, определена като Best practice (най-добра практика) за ефективно управление на ресурси. С договорите за „споделяне“ на услуги ЧЕЗ не е нарушила законите на страната и не е ошетила клиентите си. Въпреки това компанията предприе действия, за да се съобрази с отпаденията в началото на 2013 г. от ДКЕВР и АДФИ забележки по отношение на практиката за възлагане на услуги между компанията на ЧЕЗ в България. Доставките на всички основни услуги и материали вече ще се извършват директно от ЧЕЗ Разпределение, а ЧЕЗ България ще се занимава само с организирането, администрацията и логистиката на процедурите за обществени поръчки. Другите дейности, които са общи за всички гружества на ЧЕЗ в страната, ще продължат да

се предоставят централизирано от "ЧЕЗ България" ЕАД, тъй като от икономическа гледна точка е логично отделните гружества да нямат отделни звена. Такива дейности са счетоводство и контрол, управление на човешки ресурси, регулаторен мениджмънт, управление на неенергийни активи, връзки с обществеността и обслужване на потребители. ЧЕЗ Разпределение вече директно сключва договори с доставчиците за всички стратегически основни услуги и материали, необходими за дейността ѝ, след провеждане на обществени поръчки. От март до октомври 2013 г. компанията е провела общо над 100 обществени поръчки за строително-монтажни работи, услуги и доставки на материали. Петнайсет от тях са приключили или са пред подписване на договор с избрания изпълнител. **И**





Отпадъците предпочитат втори живот зад граница

Заради по-високата цена „Трансинс“ изнася скрап за икономики в растеж

ЯНА КОЛЕВА

Р ециклирането е тема, по която ще е актуално да се говори, докато оползотворяването на отпадъците не се превърне в начин на живот. Вече добре знаем, че боклукът е ресурс, но повечето хора предпочитат да нестият усилието да го събирате разделно, а после дълбочинно да се преработва. При събирането на метални отпадъци имаме натрупа-

на практика и затова ще насочим поглед към този сегмент, като представим развитието и опита на „Трансинс“, компания с 20-годишно присъствие на пазара.

ПЪТЯТ

„Трансинс“ е основана през 1993 г. и започва своята търговска дейност с отпадъци от черни и цветни метали на територията на малка площадка в гр. Белослав, с трима служители и автопарк от един камион. Днес, 20 години по-късно, компанията извършва дейности с отпадъци на територията на собствени площадки в повече от 40 населени места, като десет от площадките са в областни центрове. Най-големите са там, където промишлено се генерират такива отпадъци - в София, Пловдив, Варна, Бургас, Русе, Добрич, Горна Оряховица, Девня. Тяхната обща площ е над 285 хил. кв. м.





Цените на отпадъците на външните пазари са по-добри от предлаганите в България и тогава е по-изгодно да направим износ, казва Рената Николова от „Трансинс“

Служителите на дружеството са близо 800 и автопаркът обхваща около 100 транспортни средства, мобилни и стационарни балирпреси, контейнеровози, хидравлични багери, кранове, мотокари, камиони и друга техника от ново поколение, каквато е шредерната инсталация.

Предизвикателства

През всички изминали години дружеството е срещало трудности, които повечето фирми са изпитали – икономическата криза, цикличността на работа, загубата на пазари, бързо изменящата се нормативна база, нелоялната конкуренция. Но всеки един от тези проблеми е довел до откриване на нови възможности и пазари. През почти всяка година от развитието на компанията ръководството е въвеждало нови мощности и се е стремило да вложи реализираните печалби в активи, свързани с търговията и рециклирането, разказва Рената Николова, изпълнителен директор на „Трансинс“.

Разделно

Освен търговската дейност с отпадъци, през последните 7 години „Трансинс“ се развива и в областта на разделното събиране и третиране на масово разпространени отпадъци – излезли от употреба моторни превозни средства, електрическо и електронно оборуд-

ване, негодни батерии и акумулатори, гуми, пластмаса. За целта редовно провежда информационни и образователни кампании в 26-те общини, с които си партнира.

Пазарите

Какво обаче се случва с отпадъците – дали се преработват в страната, или това се прави зад граница... Компанията изнася около 70 % от събраните отпадъци от черни и цветни метали. Най-големите пазари на суровини са бързо развиващите се икономики като Китай, Индия, Турция и разви-

тите икономики от ЕС, сред които Германия, Холандия, Австрия. Това са и основните пазари, на които „Трансинс“ търгува.

Бъдещето

Законът за оползотворяване на отпадъците е писан така, сякаш в България има силна индустрия, която освен всичко генерира и големи количества метални отпадъци. Иначе как да има бизнес в сферата на металните отпадъци, които да е в състояние да прескочи високия финансов праг, но освен това да има такива гостаевички, че да >



Бъдещето на компаниите от бранша зависи от конкурентоспособността на всяко едно от тях



продължи да съществува. Опитът на „Трансинс“ сочи, че най-големите генератори на отпадъци са населението и всички предприятия, подменящи производствени мощности. Бъдещето на компаниите от бранша зависи от конкурентоспособността на всяко едно от тях. Дали и занаят ще ги има, това ще зависи и от нормативната база, съобразена с европейското законодателство в тази област. Свидетели сме как през последните години бяха направени множество промени в тази област.

Задгранично

Кое ли пречи металните отпадъци да се рециклират изцяло в България и тук да започва техният втори живот – дали цената, или липсата на рециклиращи мощности? Отговорът на този въпрос получаваме от Рената Николова: „Нищо не пречи металните отпадъци да се рециклират у нас и предприятието „Стомана Перник“ АД е добър пример в тази област. В повечето случаи обаче цените на отпадъците на външните пазари са по-добри от предлаганите в България и тогава за нашето дружество е по-изгодно да направи износ.“

Модернизация

На сайта на „Трансинс“ в рубриката „Екология“ четем: „Раз-

вива се цяло ново направление в индустрията, занимаващо се със създаване и разработка на модерни техники и нови технологии за преработка на отпадъците.“ Интересно как компанията използва тези достижения. На една от нейните площадки в Девня е монтирана и работи производствена линия за рециклиране на пластмасови отпадъци. Изходната суровина от тази дейност е пластмасов регранулат, който се влага в производството на пластмасови изделия. На територията на осем от площадките им са внедрени модерни инсталации за вакуумно източване на течности от стари автомобили, на фреони от стари електроуреди. „Трансинс“ е основен доставчик на отпадъци от стъкло, излезли от употреба гуми, отработило масло за рециклиращите предприятия. След преработката отпадъците стават суровини за влагане в асфалт, бетон, настилки за детски площадки, автомобилни масла и груги.

В акция

Данните от последните години показват, че се депонират повече от 90% от отпадъците, включително и опасните. „Ние работим в посока намаляване на този процент – на детски градини и учебни заведения, административни

и обществени сгради сме предоставили повече от 500 съда за разделно събиране на отпадъци. Участваме и финансираме кампании за почистване. Скорошната ни активност в подобни кампании е за почистване на Черноморие-то, акции по разделно събиране на територията на общини Несебър, Горна Оряховица, Ветрино, Сливо поле, Аврен. Стремим се да стигнем до повече населени места, да предоставим повече съдове за разделно събиране, да информираме повече хора за ползите от разделното събиране на отпадъци. Иначе казано - почиста природа и повече суровини, които досега се изхвърляха. Защото всички искат да живеят в съхранена екологична и устойчива среда“, обяснява Рената Николова.

Посланието на „Трансинс“ към тези, които генерират отпадъци, е да мислят за природата като за нещо свое и да я пазят за идните поколения. Да не забравят, че ресурсите на Земята са изчерпаеми и за всяко изделие – телефон, печка, хладилник, автомобил, стои голямо количество електрическа енергия, вода, полезни изкопаеми. Затова да превръщаме боклука отново в суровина - та нали всички, които гнес живеем на Земята, сме я взели назаем от бъдещите поколения...

*** Той е богат**



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

Доверително управление / Електронна търговия / Финансови консултации /
Управление на активи / Акции / ДЗР/ Валута / Петрол / Злато /
Компенсаторни инструменти / Структурирани продукти



*** Пристрастен към печалба**

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

В храма на пчелите

ЯНА КОЛЕВА

Пчеларството е не просто хоби и бизнес, но то е и начин да си осигуриш по-дълъг живот. Това показва опитът на общинското пчеларско сдружение „Акация 1899”. Неговият председател Георги Тодоров може да наречем доайен на българските пчелари. Той кара своята 94-а година, но е завидно жизнен за годините си и наистина е потвърждение, че възрастта не е порок.

Георги Тодоров е начело на „Акация 1899” още от януари 1990 г. Първата организация на пчеларите била сформирана от 30-ина души в София през 1899 г. и в знак на приемственост, когато през 1990 г. сдружението се пререгистрира, добавят към името 1899 година. В организацията има и доста млади хора, но никой от тях не се е изкушил да опита да го измести, тъй като всички имат респект от авторитета на бай Георги, както свойски го наричат.

Съединението прави силата

Георги Тодоров е радетел на обединяването на пчеларите в една организация, която да е мощна и да има силата да защитава интересите на пчеларите. В момента секторът се представлява от над 10 на брой съюзи и сдружения и по гумите на Георги Тодоров те са като в баснята на Стоян Михайловски „Орел, рак и щука”. Проблемите за бранша се трупат и не намират решение, защото ръководителите на тези организации имат свои виждания и отстояват най-различни интереси. Всеки дърпа чергата към себе си и резултатите са печални. Поне три-четири пъти Георги Тодоров е правил опити да събере ръководствата на пчеларските съюзи с цел обединение и създаване на единен пчеларски съюз. „Пловдив е градът, където стана Съединението на Княжество България и Източна Румелия през есента на

93-годишният Георги Тодоров се надява и за пчеларите Пловдив да се превърне в град на Съединението

1885 г. Нека това да е мястото, където да се извърши и съединението на пчеларите от цялата страна”, призовава председателят на „Акация 1899”. В началото на 2014-а той е решил да покани свои колеги, за да си стиснат ръцете и да направят една единна национална организация. По инициатива на пловдивските пчелари през ноември миналата година в Града на тепетата на бул. „Шести септември”, в близост до клуба на сдружение „Акация 1899”, бе открит първият в страната паметник на медоносната пчела.

Еталон

Когато преди 24 години Георги Тодоров се кандидатира за председател на сдружението, пчела-

ние. Вторият ангажимент е да работи на обществени начала без хонорар. Трето, всеки който прекрачи прага на клуба, оставя политическите идеи навън и влиза деполитизиран. Темите на разговор са пчеларството и пчелите. Всичко това отдавна го е реализирал като председател. Не е взел лев хонорар, нито пък е ползвал пари за командировки. „Всеки, който е готов да спазва тези правила на играта, е добре дошъл в храма на пчеларите”, казва председателят на „Акация 1899”.

Пчеларството не е аматорско занимание, а се изисква много опит, познание и новаторство. Затова през зимата, когато не е активен сезон за пчеларите, сдружението организира пчеларска учебна година. Тя е в съботните дни и продължава до 15 март, когато пчелите започват да се събуждат за работа. Лекциите на опитни ветеринари и пчелари са отворени за всички, които имат интерес към проблемите. Затова и пловдивското сдружение „Акация 1899” може да служи като еталон.

Каква ти трета възраст

Георги Тодоров има два пчелина – единият с 45 пчелини семейства, а другият – с 95. Единият е в село Тюркмен близо до Чирпан, другият – в село Смилец, община Стрелча. На тази преклонна възраст бай Георги продължава усърдно да се грижи за 140-те кошера, разположени в две селища, на изток и на

запад от Пловдив, където живее. За да е мобилен, той сам шофира своето рено. В отглеждането на пчелите също се справя сам, единствено когато прибира меда, дъщеря му идва на помощ.

По-големият пчелин бил създаден през 1977 г. заради примамливите насаждения на лавандула, които тогава се появили там.



Паметникът на пчелата в Пловдив

рите настояват да им представя програма за управление. Той формулира три основни ангажимента и първият е да осигури подходящ клуб, за да излязат от малката „бърлога”, в която тогава са се събирали – влязат ли петима, за шестия няма място. И скоро след това той наистина осигурява подходящо помеще-

Магическа рецепта с мед

Георги Тодоров от години прилага една магическа рецепта за дълголетие. Ето как я приготвя: Вземате 1 кг пчелен мед, един кг лимони и 200 грама пчелен пращец. Сокът от изцедените плодове се излива върху пращеца, за да може да го разтвори, а след това сместа се разбърква в меда и така престоява едно денонощие. После към нея се добавят 250-300 грама сусамов тахан и две пакетчета канела, като отново се разбърква добре. Вечер в чаша с хладка вода се разтваря една лъжица от тази смес, като се добавя и една лъжица ябълков оцет. Чашата се изпива близо час преди сън.



Пашата била обилна, а медът – превъзходен. И край другия му пчелин засели лавандула, но всичко това отгавна е в минало време. Сега разчита основно на акация и на слънчоглед.

От пловдивската група по-възрастен от него е Атанас Атанасов, който това лято ще чества своята 100-годишнина. Той обаче е поверил пчелина на свой ентузиазирани племенник, който развива дейността и увеличава броя на кошерите. Старият пчелар обаче не се предава, той не само помага на пчелина, а продължава да учи и през зимата посещава пчеларската учебна година, организирана от сдружението.

Перспектива

Георги Тодоров се насочил към пчеларството през 1946 г., защото още като млад се замислил за бъдещето, когато ще е пенсионер. Решил, че това ще му създаде ангажимент и перспектива, а и ще му осигури приличен доход в третата възраст. Започнал с три кошера, но постепенно ги увеличавал. Благодарение на пчелите финансирал участието

си в пчеларски конгреси в различни страни в Европа, а също и в Канада.

Болката на Георги Тодоров е, че земеделската управа не може да оцени колко голяма е заслугата на медоносната пчела към природата и към човека с нейния труд и продуктите, които тя създава. Те са храна и лекарство за човека. Особен принос има тя към опрашването на растенията. Затова и на паметника на пчелата в Пловдив е написано предупреждението на Алберт Айнщайн: „Изчезне ли медоносната пчела, само след 3-4 години ще изчезне и животът на Земята.”


Налог

До Освобождението на България през 1878 г. пчеларите били облагани с данък от турската власт. Две години след това младото българско правителство отменя този налог. Така беше само допреди няколко години, когато за тях отново бе въведен данък от финансовия министър Симеон Дянков, казва бай Георги и продължава: „Пчеларят зависи от природните явления и от

климата. Ако природата е щедра, пчелите нямат умора, а съответно и пчеларят. Животът на пчеларя е живот осмислен.”

Отдаденост

Георги Тодоров смята, че пчеларството ще даде добро препитание и на много млади хора, но единственото условие да се заемат с това, е наистина да обичат пчелите. В практиката е проверил, че никоя дейност, с която се заемаш само с користни погуби, не дава значим резултат.

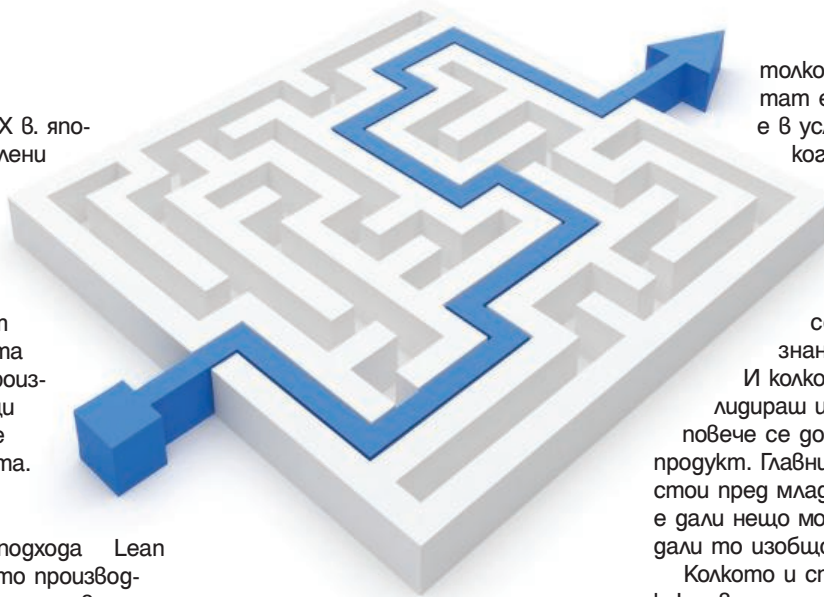
За Георги Тодоров пчеларството е начин на живот. Двата пчелина изискват сериозна грижа и често времето не му достига, но винаги намира начин да се справи. От пчеларството обаче не може да се откаже, за него то е стимул за активност и дълголетие. Нещо повече, то е като роман, написан без начало и без край. „Започнеш ли с пчелите, посвещаващ им целия си живот. И най-добре е, когато пчеларството се предава от поколение на поколение” казва дългогодишният пчелар. 

Печеливша формула за начинаещи и напреднали в бизнеса

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

В началото на XX в. японците са запалени на тема оптимизация на производството и търсят варианти за повишаване на цялостната стойност на продукта за клиента чрез намаляване на производствените излишъци и загуби и повишаване на производителността. През 50-те години на миналия век „Тойота“ прави голям пробив с подхода Lean Manufacturing (стегащото производство). Тази философия се превръща в хит при промишленото производство на коли в цял свят, след което методът се мултиплицира и в други производствени сфери. Менеджърите на „Тойота“ развиват и системата Just in time (Точно навреме), която добива голяма популярност сред производителите, продавачи и доставчици. Скоро същите принципи започват да се адаптират и към други дейности, където няма поточна линия. През 2010 г. Ерик Райс пише книгата The Lean Startup, като обобщава известните вече примери, на базата на които създава стройна теория. Христо Нейчев, директор „Бизнес развитие“ в „Телерик“, е вдъхновен от тази философия. Той е приел за своя мисия да я популяризира в България, като дава примери и от личния си опит.

Около 90% от новите бизнеси се провалят, сочи статистиката. Шансовете за успех са 1 към 10. Как да направим така, че когато се заемем с реализацията на ново начинание, максимално бързо и с минимум средства да постигнем пазарен успех? Lean Startup е методология и философия как от една идея с ми-



нимален разход на време, на пари и на усилия да се създаде нов продукт или услуга. В България към момента има малко познания в тази насока. Същевременно има много нагъхани млади хора, които създават бизнес и стават предприемачи. Въпросът е първо да натрупаш знанията и тогава да опиташ да реализираш идеята, или първо да се заемеш с осъществяването на идеята и едновременно с това да трупаш знания. Истината е някъде по средата.

Предприемачеството има две ключови характеристики – когато създават нещо ново и неизвестно, няма гаранция какво ще се получи. Работи се в условия на

екстремна несигурност

и тогава познатите процеси не помагат. Lean Startup методологията се опитва да предложи последователност на работа в подобен хаос от неизвестни. Единицата прогрес, ако развиваш производство и познаваш целия цикъл, е единица продукт без дефекти. Колкото повече единици без дефекти се произведат,

толкова крайният резултат е по-добър. Но това е в условия на сигурност, когато си наясно какво точно правиш. Ако работиш в абсолютна несигурност, единицата прогрес се нарича валидирано знание (validated learning).

И колкото повече знания валидираш и потвърдиш, толкова повече се доближаваш до своя продукт. Главният въпрос, който стои пред младия предприемач, не е дали нещо може да се направи, а дали то изобщо е необходимо.

Колкото и странно да изглежда, ключовият момент е

да се провалиш

колкото се може по-бързо и по-евтино. Да вземем за пример предприемач, решил да предлага нова услуга за подстригване по домовете, като намерението му е да се съобрази с желанието на хората да пестят ценно време. Има вариант да регистрира фирма, да наеме четири фризьорки, да им купи специални преносими фризьорски комплекти за подстригване, да възложи на дизайнер да направи лого на фирмата, да изработи рекламни материали, като за всичко това инвестира огромна сума. Но после може да се окаже, че към услугата няма интерес, така бизнесът се проваля. Предприемачът губи половин година от живота си и над 100 хил. лв., за да разбере, че идеята му не е била реализирана в подходящото време на подходящото място. Може ли това да се избегне? Алтернативата е предприемачът да се фокусира върху т. нар.

минимален използваем продукт

(minimum viable product, или MVP),



Христо Нейчев
представя
Lean Startup
методологията,
която учи как да
стигнем от идеята
до продукта
бързо, евтино и
ефективно

ФОТО: ЛИЧЕН АРХИВ

който помага да развие идеята си бързо и евтино.

Потенциалните потребители на услугата може да не са склонни да се възползват от нея. Затова вмес-то да харчим огромни пари, за да разберем, че гениалното ни хрумване няма да проработи, да помислим как да избегнем излишните разходи. Може да попитаме своя фризьор на каква цена е готов да върши услугата на място при клиента. Звъним на 30 произволно избрани номера, като им казваме, че подстригването по домовете се предлага по телефона. Ако 10 от тях са готови да се възползват, резултатът ще е обнадеждаващ. Но ако никои не прояви интерес, това също е резултат. Валидацията е негативна, но не е било нужно да инвестираме 100 хил. лв., за да разберем, че няма да има търсене. Това е отнело един ден. Ако резултатът обаче е позитивен, трябва да разберем на каква цена те ще са готови да се възползват. После се пристъпва към валидирането на следващото предположение: ако се обадя лично, хората са по-склонни да ползват услугата. Но ако видят реклама в интернет или в брошура, дали ще я потърсят? Това отново трябва да се валидира. Правим импровизирани реклами и ги пускаме в пощенските кутии на някой голям блок. За да подтикнем хората към бърза реакция, предлагаме

промоция с кратък срок

и приканваме да се обадят още днес. После очакваме обратна връзка. Ако интересът е слаб или

липсва, брошурите не вършат работата. Тогава трябва да потърсим друг евтин начин да стигнем до клиентите. Така цикълът СЪЗДАЙ – ИЗМЕРИ – НАУЧИ продължава да се върти.

Идеята е само начало в дългия път към реализацията ѝ. Гениалното е именно в нейното изпълнение. Въпросът е как това да стане. Най-добрият начин е да се прилага Lean Startup методологията. Жалко е, когато цял екип от предприемачи върви целенасочено в погрешна посока. Затова още в началото екипът трябва да може да определи какви са трите ключови хипотези за необходимостта от съответната услуга или продукт. Интервюто с потенциалните клиенти не е лош метод за валидация, но той не е перфектният. Микроекспериментите са далеч по-надежден вариант. Първата стъпка винаги трябва да е валидация на проблема, който искаме да решим с новото си предложение. Това може да се направи с интервюта. Но често хората не са докрай откровени, а са любезни и търсят начин как бързо да те отпратят. Трябва да им покажеш продукт и не да ги питаш дали го харесват, а да поискаш от тях някаква

малка жертва

- време да тестват продукта; репутация – да препоръчат на приятел или на инвеститор; пари – срещу гребна сума днес ще може да са сред първите, които ще ползват продукта. Мнението на човек, който не поеме нито един от тези три възможни ангажимента, също е

показателно. Най-трудният въпрос е каква е първата крачка и какъв е първият MVP, а след това трябва да има яснота и за следващите стъпки. Винаги помнете, че негативната валидация е форма на успех, който води към следващата стъпка, докато се стигне до истината за продукта. Тогава клиентът не само ще ползва услугата, но и ще е готов да я препоръчва.

Когато започнете да разработвате нов продукт или услуга, е важно да идентифицирате проблем, който има този проблем и кое е

правилното решение

С пари, с репутация или с време клиентът трябва да потвърди, че за него този проблем съществува. Третата стъпка е да валидирате, че именно намереното от вас решение върши работа на същия клиент. Това става с цикъл от MVP-та. Колкото по-бързо въртите цикъла „проба-грешка“ при реализацията на идеята, толкова повече ще се предпазите от скъпата финална грешка, когато разработката е готова, похарчени са много пари, но никои не се интересуват от вашето предложение. Lean Startup философията учи, че грешката не е нещо лошо, тя просто е резултат от една проба. Това е като да минеш през един лабиринт и да стигнеш до изхода, без много да се луташ. Въпросът е бързо да стигаш до „загънен изход“, а не това да отнеме голям период от време.

Често предприемачите смятат, че техните

най-големи врагове

са липсата на пари, на време, на мотивация и на хора, които да им помагат. Някои от тези врагове обаче са техни истински приятели. Всъщност най-големият им враг е да направят грешния продукт. Живеейки в илюзия, предприемачът върви в неправилната посока и получава погрешния продукт, за който той влага време и пари.

Грешната идея е като черна дупка - в нея хвърляш всичко, с което разполагаш, и тогава всичките ти страхове се случват едновременно. Това е по-лошо, отколкото да седнеш на плажа и да не правиш нищо, но да си наясно, че си губиш времето. Когато залагаме на грешната идея, ние сме в илюзия и го губим по още по-брутален начин. Най-големият страх на всеки предприемач трябва да е, че прави грешния продукт или >

услуга.

Липсата на време и на пари

са най-големите приятели. Когато има време и пари, предприемачът има склонност към разточителство. Затова Стив Джобс препоръчва: „Бъди гладен, бъди наивен.“ (Stay hungry, stay foolish.) Разхищение е всяка минута труд и всеки цент, хвърлен отвъд минималното, което ни е необходимо, за да валидираме хипотезите си и да учим. Както казва Бенджамин Франклин, този, който загуби време, което струва 5 шилинга, всъщност губи 5 шилинга и може просто да ги хвърли в реката. Според него избягването на излишни разходи е по-печелившо от повишаването на продажбите: „Спестеното пени е две пенита чиста печалба.“

Може да сменяме стратегията в разработването на идеята, без да сменяме самата идея. Ако подстригването по домовете не потръгне, може да търсим друга услуга, която да предлагаме по домовете - например финансови услуги по домовете или смяна на гумите на удобно за клиента място пред къщи или пред офиса. Запазваме визията, но променяме стратегията, докато намерим



„горещата“ услуга

Така е родено груповото пазаруване - първоначалната идея е била за групови политически инициативи, после за неправителствени инициативи, докато стигнат до златната

”

Грешната идея е като черна дупка - в нея хвърляш всичко, а което разполагаш, и тогава всичките ти страхове се случват едновременно

“

жилка.

Първото нещо, от което стартиращият предприемач се нуждае, е да си даде отговор на въпросите: какъв е проблемът, който стартиращият бизнес иска да реши, кой е потенциалният клиент на новата услуга или продукт, кои са ключовите ѝ характеристики, колко ще струва реализацията на идеята, как тя ще изкарва пари. Lean Startup методите не са само за стартиращи компании, а са приложими и за добре развит бизнес, когато започва разработването на нов продукт. Приложими са в малките фирми, но също и в корпорациите. Всеки нов продукт е свързан с големи рискове. В онлайн пространството има много информация по темата и когато един предприемач реши да ръководи компанията си по този модел, той трябва добре да се запознае с тях. Може да се правят Lean Startup срещи, на които да се дискутират проблеми, свързани с внедряването на този метод. Засега стартиращите предприемачи са най-податливи да я прилагат.



Не разчитайте, че ако построите, клиентите веднага ще дойдат

Цикъл на експериментите



Бутик Спа хотел 3 Планини



"3 Планини" е луксозен бутик Спа хотел, изграден в характерен алпийски архитектурен стил, съчетан с традиционни и национални елементи. Намира се близо до Банско - най-известният ски курорт на България и в непосредствена близост до наскоро построеното от Ian Woosnam голф игрище, както и до ски писта Кулиното



За резервации и допълнителна информация: тел.: 074792955, 0888 805993; e-mail: reservations@3-mountains.com; <http://www.3-mountains.com/>

УЧИЛИЩЕ ЕСПА В ТОП 5 НА БЪЛГАРСКИТЕ УЧИЛИЩА АВТОРСКА ОБРАЗОВАТЕЛНА КОНЦЕПЦИЯ



Училище ЕСПА е единственото училище в България, което работи по уникална Авторска образователна концепция.



АВТОРСКАТА ОБРАЗОВАТЕЛНА КОНЦЕПЦИЯ И МНОЖЕСТВОТО УНИКАЛНИ ОБРАЗОВАТЕЛНИ ИНИЦИАТИВИ, РЕАЛИЗИРАНИ ОТ ДЕЦАТА, ИМАТ ЗА ЦЕЛ ДА ИЗГРАДЯТ ВЪЗПИТАНИЦИТЕ НА ЕСПА КАТО ЕНЦИКЛОПЕДИЧНИ ЛИЧНОСТИ И ДА ФОРМИРАТ У ТЯХ ТАКАВА ПАЛИТРА ОТ УМЕНИЯ И КАЧЕСТВА, КОЯТО ДА ГИ ПОДПОМОГНЕ ЗА ТЯХНАТА НАЙ-ДОБРА РЕАЛИЗАЦИЯ В БЪДЕЩЕ.

Всяко дете в ЕСПА получава индивидуално внимание и подкрепа, за да успее да развие максимално своя потенциал и природни заложби.



20 ГОДИНИ УЧИЛИЩЕ ЕСПА

Какво постигнахме....

Децата завършили седми клас се класират по първо желание и заемат първите места в най-елитните гимназии и колежи в България и по света.

Много възпитаници на ЕСПА завършват Oxford university, Cambridge university и London School of Economic и се реализират в най-престижните компании в света.

Децата на ЕСПА сами нарекоха училището си „УЧИЛИЩЕ НА РАДОСТТА“ и „ОСМОТО ЧУДО НА СВЕТА“

Децата на ЕСПА учат интензивно 2 чужди езика още от детската градина и са единствените в България, които покриват ниво C1 в 6 клас FCE на Cambridge в 7 клас.

Ивайло Стоянов от 6 клас за втора поредна година е първи по резултати в страната по математика в своята възрастова група.

Децата от математическата паралелка на 6 клас са втори отборно в страната за учебната 2012-2013 година.

На престижното международно състезание по математика в Пекин през месец ноември 2013 година, в оспорвана надпревара между 59 отбора от САЩ, Китай, Корея, Сингапур, Малайзия, Виетнам и други, отборът по математика на 6 клас се класира сред първите 10 отбора и получи почетен плакет.





FUN DAY



ЕДНА ЗАБАВНА СЪБОТА ПОСВЕТЕНА НА АНГЛИЙСКИЯ ЕЗИК

Проектът **FUNday** е иновативна образователна инициатива, насочена към деца от 5-15 годишна възраст. Посветен на английския език, проектът осигурява на децата една естествена чуждоезикова среда - без учебни системи, само основавайки се на детската любознателност, инициативност и въображение, както и на майсторството на преподавателите.

Организирана в три основни направления – наука, изкуства и спорт – всяка събота от 10:00 до 14:30 часа, инициативата предоставя един нов поглед в обучението по английски език чрез интерактивна методика, виртуални пътешествия, практически опити и работа по проекти, както и творчески занимания в ателиета и студиа.

НАПРЕДВАШ ПО АНГЛИЙСКИ ЕЗИК, ЗАБАВЛЯВАЙКИ СЕ
РАЗВИВАШ ТАЛАНТА СИ В МНОЖЕСТВО АТЕЛИЕТА
ОТКРИВАШ СВЕТА НА НАУКАТА, СПОРТУВАШ И ТАНЦУВАШ

Основна задача на проекта е да обогати енциклопедичните знания на учениците във всички сфери на човешкото познание, да стимулира комуникативните им умения и свободно общуване на английски език в неформална среда.

В реализацията на проекта са привлечени учени и творци от всички области на науката, изкуствата и спорта. За осигуряването на лектори сме в сътрудничество с БАН, НСА, Музикалната академия, СУ „Св. Климент Охридски“, Съюза на писателите в България, Съюза на артистите в България, Съюза на художниците в България. Водещ критерий при подбора на лекторите е използването на иновативни практики при работата с децата, както и перфектното владене на английски език.



 www.funday.bg
 funday@espa-bg.com
 08999 00704 ; 08999 00718
 Ул. Градина 23, Киноцентър III, София

ЗА ЗАПИСВАНЕ



Пестеливите умни сгради



Енергийната ефективност е като вълна, която сега се надига, и се очаква да става все по-мощна

В България енергийната ефективност в момента е на ниво да сменим дограмата и да поставим топлоизолация. Затова енергийната ефективност вече се дели на две части. Пасивната е свързана с монтирането на енергийно ефективно оборудване, изолации, енергоспестяващи лампи. Голям потенциал обаче крие активната енергийна ефективност. След инсталирането на енергоспестяващо осветление, ако то не е управлявано добре, се генерират загуби. По-малки от стария тип лампи, но все пак загуби. Със съществуващите технологии и оборудване може да се постигнат икономии между 10 и 30%, в зависимост от това какъв е обектът. Но малцина се замислят как да бъдат максимално пестеливи, което води до чисто разхищение на възможности. В повечето обществени сгради почти липсват мерки за енергийна ефективност, така публичните средства се пилеят с лека ръка.

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Световна тенденция е енергията да поскъпва и ако влезете в някоя модерна бизнес сграда от най-ново поколение, ще установите, че на всички прозорци са поставени датчици, които спират отоплението или охлаждането, когато се отвори прозорец. В стаята е монтиран и датчик за движение и присъствие, който следи дали има някой в помещението и каква е осветеността. До определена интензивност на светлината осветлението не се включва автоматично, освен ако не бъде пуснато принудително. Този датчик може да се свърже с отоплението и когато в помещението няма човек, се поддържа по-ниска температура. Така се постига енергийна ефективност, уверява Светослав Станчев – мениджър Бизнес развитие в направление Енергиен мениджмънт в Schneider

Electric.

Напоследък у нас госта се говори за енергийна ефективност, но какво всъщност е тя? Това е възможността енергията да се ползва по-пълноценно и при възможно по-ниско количество да се постига

висока функционалност и комфорт

Ако спрем осветлението, ще спестим, но не това е енергийна ефективност, ако тя е за сметка на функционалността.

В офис сградата може да работят две паралелни системи за енергийна ефективност. Едната е билдинг мениджмънт система, чиято основна цел е да управлява осветлението и климатизацията по начин, какъвто е зададен по сценарий. Системата за енергиен мениджмънт пък следи консумацията. Комбинацията от двете



Със съществуващите технологии може да се постига икономия между 10 и 30%

гарантира по-ниски разходи, но същевременно и по-висок комфорт на обитателите: с едната управлявате промените, а с другата следите ефекта от тях. Така може да проверите дали понижаването на температурата в помещението с един градус носи спестяване на разходите, като същевременно може да проследите как това се отразява на комфорта. Когато имате ясна картина къде и кога се консумира енергията, може да направите и необходимата оптимизация, посочва Светослав Станчев.

В бума на строителството на офиси беше помислено за комфорта на обитателите, но не и за енергийната ефективност на тези сгради. В малка част от тях има подобни

АВТОМАТИЧНИ СИСТЕМИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ

и за енергиен мениджмънт. В много от сградите помещенията са добре отоплени, но не може да бъдат регулирани.

Анализите на Schneider Electric сочат, че средният период за

възвръщане на инвестицията за билдинг мениджмънт системите е 6-7 години, а за системите за енергиен мениджмънт – около година. Мерките за енергийна ефективност в офис сградите оптимизират разходите и повишават печалбата от наемите. Затова ако не са направени навреме, си струва да бъдат предприети постфактум.

Цената на тези системи зависи от това къде ще бъдат инсталирани, какви ще са изискванията към тях и какъв ще е ефектът. Първата стъпка към енергийна ефективност от ново поколение е изграждането на системи за енергиен мениджмънт и мониторинг, като тяхната основна задача е решенията да се вземат на базата на факти за консумацията на енергия.

Енергийната ефективност е

НАЧИН НА ЖИВОТ

Тя е непрекъснат цикъл - не е достатъчно да се предприемат еднократни мерки за смяна на дограмата и за поставянето на топлоизолация. Така е създаден и

стандартът за енергийна ефективност ISO 50 001. Неговата цел е ефективно използване на енергията да стане осмислен процес.

В дома е важно цялото енергийно оборудване да е клас А, може да свикнете да ползвате по-голяма част от енергията през нощта, когато тя е по-евтина. Чрез таймери и системи за управление по-голямата консумация може да се измести в тъмната част на денонощието и бойлери, фурни, миялни и перални машини да се ползват на нощна тарифа, съветва Светослав Станчев.

Разговорът за енергийната ефективност трябва да се води още при проектирането и изграждането на сградата. И първото условие е да е напълно ясно за какво ще служи тя, а не да се преправя след построяването ѝ. Това е и по-евтиният и по-ефективен вариант. В зависимост от предназначението на обекта са и мерките за енергийната ефективност, които трябва да се вземат.

Енергийната ефективност върви ръка за ръка с новите технологии. Така например едн

от най-големите потребители на новия тип решения за енергийна ефективност са дейта центрове. Те са големи консуматори на енергия и за тях се прилагат специални мерки.

Индустриалният обект на бъдещето

трябва да е максимално автоматизиран със системи, които следят какво и как се случва на обекта, всички системи си комуникират непрекъснато една с друга. Използват една обща среда за комуникация, различните системи може да ползват едни и същи устройства. Това спестява капиталови разходи за паралелното изграждане на инсталации и съоръжения.

При съществуващите сгради може да се предприемат прости мерки като датчици за следене и присъствие, които да не изискват преправяне на системата. Може да се сложат таймери, които да са програмирани със седмичен цикъл така, че когато в помещенията няма никой, температурата да се намалява. Започват да се предлагат множество безжични методи за управление, което помага те да се управляват дистанционно, а



В умните сгради енергийните системи се управляват автоматизирано, за да няма възможност да се хаби енергия, просто защото някой е забравил нещо, обяснява Светослав Станчев от Schneider Electric

освен това не се налага сериозно преправяне на инсталациите. Ето защо в момента се работи и по удобството в съществуващи сгради да се въвеждат мерки за енергийна ефективност. Най-често в нашите домове няма система за следене на консумацията и така никой не може да каже на какво се дължи нереално високата или приятно ниската сметка за ток, усещането за размера на сметката е напълно субективно и обикновено се основава на съпоставката с предишни периоди или пък с покупателната способност. За съжаление

на този етап въпрос с повишена трудност е коя фирма би могла да въведе активни мерки за енергийна ефективност в нашите домове. Предлагането на такива услуги все още не е развито, може би защото все още крайните потребители не са „събудени“ за цялостната енергийна ефективност като начин на живот. Това е една

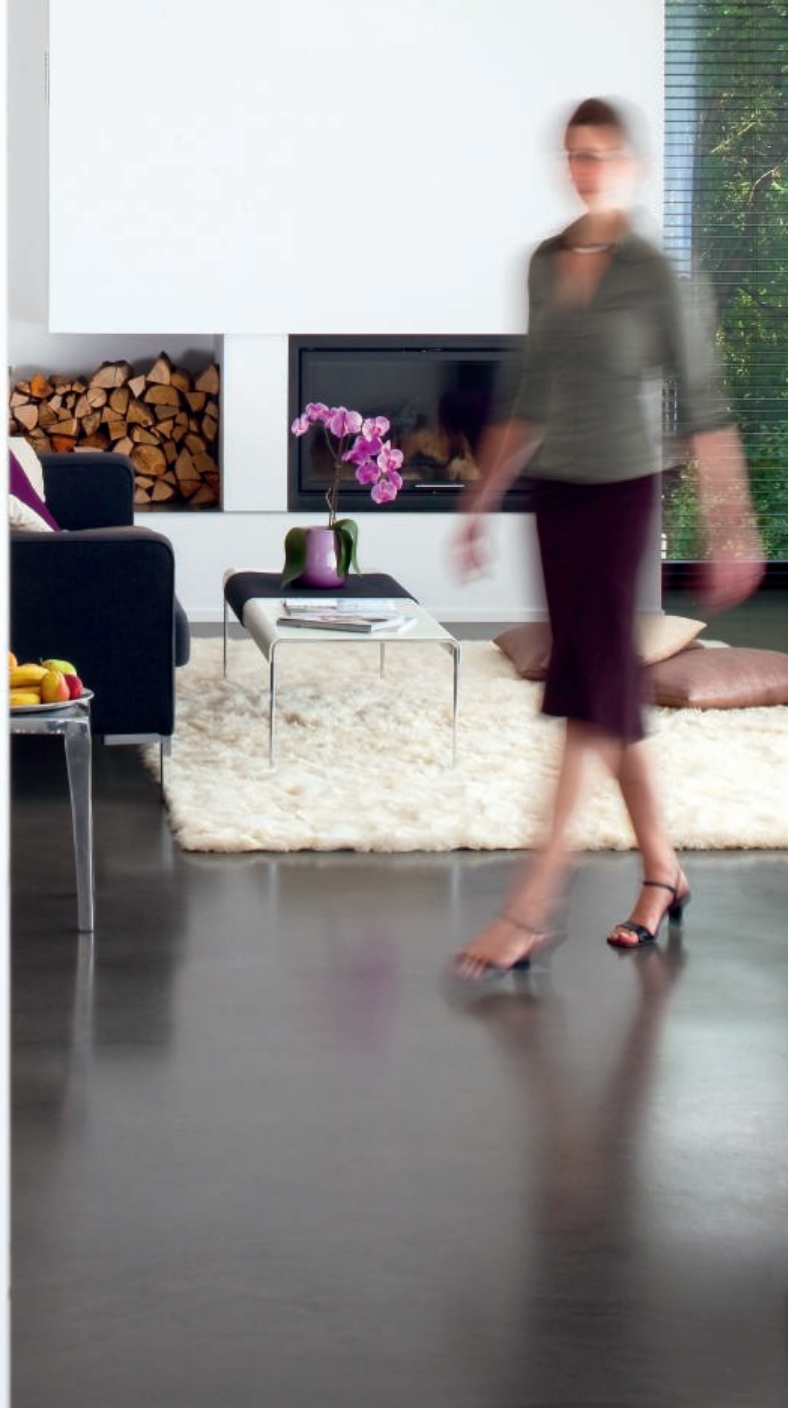
Ниша за нов малък бизнес

Тук обаче стигаме до въпроса за кокошката и яйцето – дали първо трябва да се появи търсене, или предлагането трябва да го изпревари. Може би верният отговор е да вървят паралелно. Електроинсталаторът може и да не ви предложи такива мерки, но ако вие имате концепция как да оптимизирате енергопотреблението чрез „меки“ мерки, той ще е в състояние професионално да ги изпълни. Това изисква собствениците да са по-отговорни към потреблението си. Има лесни решения, които не са свързани с разкъртване и боядисване. Те обаче трябва да са направени от квалифицирани специалисти, тъй като става дума и за безопасността при ползването.

Schneider Electric предлага безплатни уеб базирани курсове, които ще са от голяма полза както за инсталаторите, така и за крайните потребители. Те не са продуктово ориентирани, а са насочени към различни области



Собствениците на индустриални сгради имат най-силен интерес към мерките за енергийна ефективност



Факти

✓ Продуктите за енергийна ефективност в домовете, с които контролирате щори, отопление и осветление, може да спестят между 10 и 40% от енергията, която ползват жилищата.

✓ С въвеждането на енергийно ефективни решения спестяването в индустрията може да е между 10 и 20% - зоните са електромотори и автоматизация, метеринг и енергиен мениджмънт.

✓ Обновяването и модернизацията в обществени и офис сгради може да доведе до 30% енергийно спестяване - контрол на климатици и отопление, осветление и цялостни решения за сгради (BMS - building management system).

✓ The Hive, в която се намира централата на Schneider Electric, е първата сграда в света, сертифицирана по ISO 50 001. Още при проектирането в нея са заложени най-модерните системи за енергийна ефективност, постепенно са вграждани и други нови технологии. Така компанията си е извоювала име на енергиен мениджър за своите клиенти.

като управление на осветлението, отоплението и климатизацията – какви мерки може да се приложат, как и какви спестявания биха донесли. Съвсем скоро в офиса на компанията в Бизнес парк София ще може да се видят работещи системи за домашна автоматизация. В този шоурум ще се провеждат и

обучения на малки групи

от архитекти, инсталатори и други професионално заинтересовани кръгове. Техните дистрибутори проявяват все по-силен интерес самите те на място в своите офиси да популяризират подобен тип решения. Интересът към енергийната ефективност е като

вълна, която сега се надига, и се очаква да става все по-силна и по-забележима.

В момента към енергийната ефективност най-силен е интересът от страна на индустриалните предприятия, които се стремят да постигнат висока конкурентоспособност на външните пазари. В някои от новостроящите се офиси също се мисли как повече да се пести от енергия. Голяма част от инвеститорите и строителните компании не поставят високи стандарти по изграждането на сградите, тъй като те не ги ползват след това, а или ги продават, или ги отдават под наем. За крайните клиенти енергийната ефективност е от значение, но не

съвсем. Засега изискването стига до топлоизолацията и гограмата. Ако клиентите започнат да поставят условия и за други енерго-ефективни решения, то това ще се превърне в стандарт, който ще се залага при самото строителство. Държавата също би могла да постави определени изисквания, които да се спазват още при проектирането и строителството.

Не само заради по-ниските сметки, а и заради ефекта на глобалното затопляне трябва да сме отговорни към ползването на енергия. Не променим ли отношението си към своето енергийно потребление, няма как да оптимизираме разходите си за това перо от бюджета. ☑



Raspberry Pi включва процесор, оперативна памет и всички останали компоненти на един напълно функционален компютър, събрани в платка с размерите на кредитна карта

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

Ново поколение платформи за приложения

Забравете за Android, iOS и Facebook! Ето новите екосистеми за създаване на независими приложения, които ще бъдат в основата на следващата вълна технологични стартъпи

През последните няколко години отворените платформи за разработка на приложения в света на смартфоните и на социалните мрежи превърнаха много млади програмисти в успешни предприемачи. Корпорации като Apple и Google позволиха на хиляди малки екипи да създават приложения за техните мобилни операционни системи и дори им осигуриха онлайн магазин, в който да ги маркетират и продават. Сделката беше изгодна и за двете страни: независимите разработчици спечелиха възможност да създадат успешен продукт, който евентуално да бъде свален от милиони потребители на смартфони по света, а някои примери като мобилната игра Angry Birds или приложението за организация на интересно съдържание Flipboard направиха своите създатели милионери. Корпорациите от своя страна спечелиха от привличането на тази предприемаческа енергия към своите платформи като едновременно обогатиха съдържанието си.

ето и функционалностите, достъпни през операционните им системи, и продължават да печелят отчисления от всеки даунлоуд на платено приложение през своите онлайн магазини. Моделът се превърна и във Facebook, където някои разработчици бързо се превърнаха от малки фирми в организации с капитализация над милиард долара.

В резултат на мобилния и социален бум, днес моделът с привличане на независимите разработчици на приложения се налага във все повече технологични подсегменти, а нови и нови компании публикуват SDK (Software Development Kit – ком-

плект за разработка на софтуер) за своите системи. В настоящия материал ще опишем някои от най-перспективните нови отворени платформи, които ще разширят възможностите пред независимите разработчици на приложения.

Pebble

Този проект направи истински фурор в технологичния свят преди около година и половина, когато неговите създатели стартираха кампания за споделено финансиране в сайта Kickstarter. Обявявайки, че имат нужда от 100 000 щ. долара, за да създадат своя продукт – интелигентен часовник за смартфони с Android или iOS операционни системи – в края на кампанията екипът беше набрал над 10 млн. щ. долара от общо 68 900 дарители. Часовникът позволява на потребителите да използват много от функциите и приложенията на своите смартфони, без да се налага дори да ги валят от джоба си – те просто са изнесени на ръката им, върху дисплея на умното устройство. Концепцията, която вече привлече и големите играчи в сектора на потребителската електроника като Samsung и Apple, е част от тенденцията за навлизането на нов клас ИТ продукти, наречени wearables (букв. „преносими“), която включва „интелигент-



Шлемът Oculus Rift отваря нов виртуален свят

ни” устройства по ръцете, главите и грехите ни.

А преди по-малко от месец от Pebble представиха втората версия на своя SDK комплект, позволявайки на независимите разработчици да създават още по-разнообразни и интересни приложения за „умните” часовници. Новата версия включва възможност за използване на JavaScript, създаване на по-големи и богати на функции приложения, както и достъп до акселерометър. Платформата е особено подходяща за създаването на пълноценни приложения за спорт, комуникация в движение и



Pebble направи фурор, набирайки над 10 млн. долара за идеята за разработване на умен часовник

ново поколение игри, базирани на местоположението.

Raspberry Pi

представява иновативна платформа за разработка на собствени компютърни и електронни продукти. Тя включва процесор, оперативна памет и всички останали компоненти на един напълно функционален компютър, събрани в платка с размерите на кредитна карта, а основното ѝ предимство е, че към тях могат лесно да се добавят други елементи, интерфейси и контролери, които да разширят функционалността на системата. Създадена е от Raspberry Pi Foundation, която си е поставила за цел да улесни изучаването на компютърни науки в училищата. Днес обаче Raspberry Pi се използва за много по-широк спектър от цели, включително автоматизация на дома, създаване на иновативни компютърни продукти и дори роботи. Системата работи с Linux, а основният език за писане на приложения за нея е Python. За разлика от платформите за създаване на мобилни или социални приложения, Raspberry Pi позволява независима-

та разработка на разнообразни физически продукти и на практика либерализира този сегмент.

Tizen

Това е Linux-базирана операционна система за разнообразни устройства, която лесно може да вдъхне живот на смартфони и таблети, „умни” телевизори, дигитални камери и дори оборудване за автомобили. Моделът на Tizen включва свободен лиценз за използване на системата, както и SDK комплект за външни разработчици.

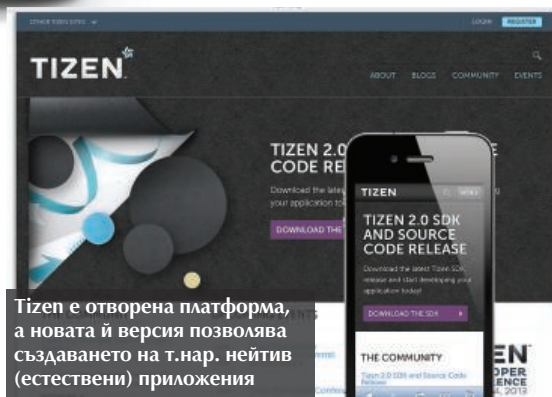
Идеята е да бъде създа-

Google Glass

Очила за добавена реалност на Google са един от най-впечатляващите технологични продукти, появили се напоследък, и стотици хиляди хора по целия свят очакват с нетърпение (или притеснение) тяхното пускане на пазара. Междувременно разработката на приложения за иновативната платформа вече тече с пълна сила, а на 19 ноември онлайн корпорацията представи някои нови възможности на SDK-то за Google Glass, наречено GDK (Glassware development kit). Целта на нововъведенията е да превърнат очилата от стилиен продукт в нещо, което практически ще излезне от живота ни и ще се интегрира в нашето ежедневие. Сред любопитните приложения за Glass, които вече съществуват, са готварският „помощник” AllTheCooks, голф приложението GolfSight, преводачът Word Lens, туристически гюгове, както и игри, включващи „добавена реалност” (augmented reality).

Oculus Rift

Този шлем за виртуална реалност най-после осъществява една мечта на поколения фантастични автори – възможността да се почувстваме напълно обградени от виртуалния свят. Продуктът е разработен от компанията Oculus VR, която първоначално успя да набере 2.4 млн. щ. долара от дарители в онлайн платформата Kickstarter, а след това да добави към тях близо 90 млн. щ. долара рискови инвестиции. Любопитно е, че технически директор на фирмата е Джон Кармък, основател на легендарното в гейм индустрията студио за видеоигри id Software. Компанията вече създаде SDK за разработка на приложения за шлема, а през лятото дори организира състезание за независими разработчици с награден фонд 50 000 щ. долара. В него се включиха над 220 екипа и около 1000 физически лица, превръщайки надпреварата в успешна стъпка към създаване на общност от разработчици. Oculus Rift е особено подходящ за създаване на видеоигри, образователни и научни приложения, виртуални туристически гюгове, автомобилни симулатори, както и архитектурни приложения. 



Tizen е отворена платформа, а новата ѝ версия позволява създаването на т.нар. нейтив (естествени) приложения

гена единна платформа, позволяваща на потребителите да имат достъп до едни и същи услуги и съдържание през различни устройства. Платформата е разработена от Linux Foundation и се подкрепя от компании като Samsung и Intel, първата от които прехвърли към Tizen своя проект за собствена мобилна операционна система Bada. Платформата е отворена, а инструментите ѝ за разработка на приложения са базирани на технологиите jQuery и jQuery Mobile. С пускането на версия 2.0 е достъпна и рамка за създаването на т.нар. нейтив (естествени) приложения.

В тази динамична индустрия конкуренцията е огромна и пазарът отсява най-добрите

ЯНА КОЛЕВА

Мобилната сфера е най-голямата индустрия на планетата. Смартфоните превземат света, тъй като са универсален инструмент за търсене и получаване на информация, за комуникация, за удоволствие и забавление, за продуктивност и ефективност. Разработването на приложения напомня златната треска в Северна Калифорния в средата на XIX в. По онова време хора от цял свят се втурват да търсят злато, за да забогатеят. Сега разработчици по цялото земно кълбо се хвърлят да правят мобилни приложения с надеждата бързо да станат милионери, разказва Христо Нейчев, директор „Бизнес развитие“ в „Телерик“.

Лавинообразно расте броят на потребителите на смартфони, а мобилните приложения стават все по-популярни заради тяхната лесна достъпност. Те се търсят бързо и се качват без проблем на телефона. Инсталирането на приложения не изисква кой знае каква техническа грамотност. Когато има „консумация“ на подобни продукти, има и стимул за създаване на богато разнообразие от предложения, уверява Момчил Зарев, изпълнителен директор на „Сирма Мобайл“, част от Сирма Груп.

Има различни

модели за финансиране

на този вид разработки. В началото най-разпространеният вариант беше потребителите да плащат, когато ги теглят. Правеха се какви ли не игри от ентузиастични, някои от които натрупаха добри пари, което обнадява, че от мобилните приложения може да се печели. Този модел изживя своето време, тъй като се появи конкуренцията на безплатните приложения, съпътствани от реклами. Ако продуктът се търси, това ще генерира достатъчно на брой импресии, които носят приходи. Но и този модел отшумя, тъй като телефонът е с малък екран и



Златната треска в мобилните приложения

когато върху част от площта му се появяват реклами, това създава голямо неудобство. Все още обаче има приложения, които залагат на двата модела. Сега е времето на третия етап, в който приложенията са безплатни, но се печели от техния сервиз. Типичен пример са eBay, Amazon, Pandora. Чрез тях се осъществяват продажби, които носят галеч по-големи печалби,

отколкото по долар за сваляне на самото приложение, разказва Момчил Зарев.

Голяма част от разработчиците на приложения действат на

принципа „проба-грешка“

тъй като никой няма сигурни доказателства, че апликацията ще се



хареса и ще се търси. Няма точна рецепта, много са факторите, които влияят върху успеха на всяка разработка – бизнес нюх, усет, реклама и т. н. Несигурността е много голяма, тъй като за всяка идентифицирана нужда започват да се предлагат множество решения. Въпросът е как да се направи успешно приложение. Първото условие е чрез него да се предлага нова възможност или да се решава определен проблем, което да става по най-добър начин в сравнение с всички други приложения, които вече са на пазара. Нужен е и силен маркетинг – дори да направиш най-добрата апликация, ако никога не я поставиш на вниманието на потребителите, те няма как да научат за нея. Затова по правило са нужни много труд и много пари, за да стане едно приложение успешно. Ако разработиш грешното решение, тогава всичко е хвърлено на вятъра. Ето защо прилагането на

Lean Startup методологията

е от ключово значение, тъй като

във всички етапи от разработката ще се получава обратна връзка от потенциалните потребители гали върви в правилната посока, препоръчва Христо Нейчев. Сред милион приложения, направени от милион предприемачи, е възможно някой „да е ударил сляпото“ и от раз да е направил топ апликация. Lean Startup методологията дава възможност да не правиш завършен продукт от А до Я, за да разбереш дали към него ще има интерес, а да намериш евтин и бърз начин да го тестваш сред потребителите през цялото време, докато го правиш, обяснява Нейчев, който е доказан специалист в областта на маркетинга.

В мобилните приложения няма ограничения за възможното предлагане и развитието върви бурно заради удобството на телефона, които непрекъснато ни е под ръка. Тенденциите се менят месец за месец в зависимост от това какво ново и интересно решение ще успее да привлече вниманието на пазара. Животът на апликациите не е с гарантирана продължителност. Предложенията са много, а потребителят избира и от това зависи успехът на всеки продукт.

Телефонът отгадна не е устройство за „ало-ало“. Той се превърна в технологията, която може непрекъснато да се доразвива и надгражда. Решения за управление на екипи Tiimz, приложение за отчитане на работно време mTimeCard, система за лоялни клиенти Louah – тези разработки на „Сирма Мобайл“ са просто една илюстрация на възможностите, които мобилните устройства дават за управлението на бизнеса от разстояние.

За хората с големи идеи малкият български пазар не е препъникамък, защото те са на глобалния пазар. Някои започват с продукти, които продават

първо зад граница

и после – в страната. Така например едва 15-20% от бизнеса на „Сирма Мобайл“ е в страната, останалата част е зад граница.


„Гугъл“ и „Фейсбук“ са технологичните лидери в момента, които задават посоката – накъдето тръгнат те, обикновено натам се ориентират и всички останали. „Откакто има App Store, границите между държавите тотално се

размиха. Преди това беше трудно, когато си в България, да продаваш нещо в САЩ, но вече ситуацията е друга. На теория шансовете за успех на българина и на американеца, който пуска ново мобилно приложение, са равни“, смята Зарев.

Днес технологичният бизнес показва, че лимит има само в рамките, които сами си поставяме. Местоположението на разработчика не е от съществено значение, важен е умът, който успява да създаде продукт за глобалния пазар. Най-различни са историите на успеха, в тях се поднася истината, но едва ли цялата истина, тъй като често нещата се свеждат до това: намерил една ябълка, изтрил я, с парите от продажбата купил две, изтрил ги и т. н. Всеки сам създава своята история на успеха.

Ако сте млад и амбициозен, имате хъс да правите мобилни приложения и търсите компания, в която да работите точно това, как да подходите... За да издържите

селекцията

на „Сирма Мобайл“, първото условие е да имате желание да се развивате в тази сфера. Нейното ръководство се е убедило, че когато има желание, всичко се учи бързо. Потенциал в България не липсва. Но можем ли тогава да се превърнем в Силициева долина на Балканите, или то си остава просто една мечта? Момчил Зарев дава за пример Румъния, където има много университети и IT центрове в тях. Страната е три пъти по-голяма, същевременно те произвеждат госта повече кадри за ICT сектора. Този факт накарва госта чуждестранни фирми да отворят свои офиси в северната ни съседка. Възможности има, но България досега не се възползва от тях, просто защото не е в крак. Ако държавата водеше целенасочена политика и даваше рамо на българския ICT бизнес, ситуацията щеше да е различна. На този етап обаче единственият шанс е младите хора да осъзнаят, че бъдещето е в техни ръце и добре да обмислят как да правят кариера в сферата на технологиите. Да не чакат училището и университетът да ги научи, а сами да търсят „извора“, от който да пият. 

Технологични визии от

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ
Le Web, Париж

За десета поредна година няколко хиляди стартиращи предприемачи, рискови инвеститори и мениджъри на големи ИТ корпорации дойдоха на форума в Париж. Аудиторията дискутираше какво ще се случи в сектора през следващите 10 години. А отговорите могат да изненадат дори и най-футуристично настроените читатели

Комуникацията между хората и машините ще навлезе в живота ни, финансовите системи ще се децентрализират чрез навлизането на виртуални валути като bitcoin. Споделянето, което през последното десетилетие се превърна във водеща тенденция във виртуалния свят, много скоро ще навлезе и в света на физическите продукти, големите корпорации ще трябва да приемат този факт и да започнат да си партнират със своите потребители, а технологичните стартапи трябва да търсят не проблем, който да решат, създавайки нов продукт, а начин да накарат хората да се влюбят в продукта или услугата им. Това са някои от изводите от тазгодишната конференция за иновации и стартиращи предприемачи Le Web, която се проведе в средата на декември в Париж. Събитието събра няколко хиляди знакови за ИТ сектора личности: от основателите на някои от най-успешните стартиращи фирми като Evernote, About.me, Uber, Aldebaran Robotic и Parse, през визионери като Гау Кавасаки, Марко Темпест и Джеръми

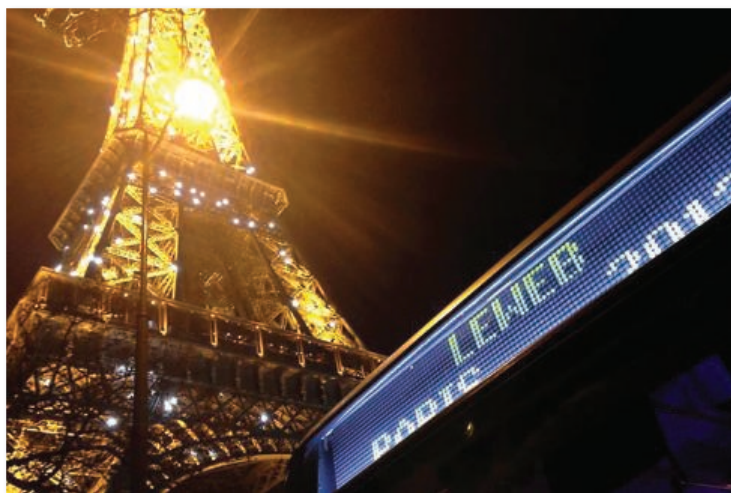
Оуянг, до рискови инвеститори от фонгове от ранга на Accel Partners, Wellington Partners и Union Square Ventures.

Днес икономиката се променя с бързи темпове под влиянието на новите платформи за разработка на приложения. Обикновените хора вече могат да създават свои собствени продукти, използвайки отворените платформи като Android, iOS и гр., а според Джеръми Оуянг, основател на Crowd Companies, това, което ще се случи през следващите 10 години, е, че същата лекота, с която потребителите досега създаваха съдържание във виртуалния свят, ще се прехвърли и в реалния, чрез отворени платформи като системата за създаване на компютри и електронно оборудване Raspberry Pi или концепции като 3D принтерите. „Това, което видяхме през отминалите 10 години, беше голям фокус върху демократизацията на медиите. Хората вече могат да създават медии и да споделят медии. Ние нарекохме това социални медии. Тази



За десета поредна година предприемачи и ИТ специалисти се събраха на форума LeWeb в Париж

промяна имаше сериозно влияние върху организации и дори правителства. Napster например разтърси музикалната индустрия, а WikiLeaks разтърси големите правителства. Ако смятате, че това е разтърсващо обаче, следващата фаза – икономиката на сътрудничеството и възможността обикновените хора да създават сами физически продукти – ще има много повече влия-

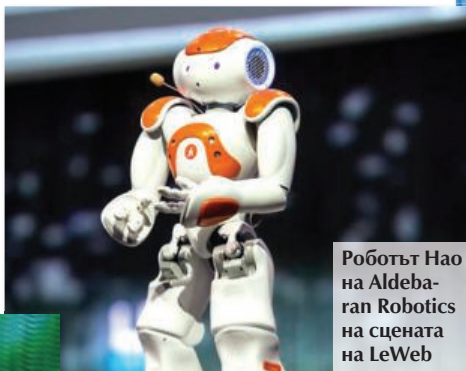


Le Web

ние върху обществата по света” - посочи Оуянг пред аудиторията на форума и постави въпроса дали компаниите са готови за следващите 10 години.

„Днес вече виждаме, че обикновените хора, които използваха инструментите, за да публикуват по-лесно информация, сега използват същите технологии – мобилни и социални - за да получат това, от което имат нужда във физическия свят. Тази тенденция вече се нарича епоха на споделяната икономика” - добави предприемачът и футуролог. Много големи компании вече пострадаха от промените. Организации с легенда-

ците трябва да направят тълпата част от своята структура. Защо компаниите биха го правили? Според него причините за това са три: да спечелят нови потребители, да оптимизират използването на ресурсите си и да използват потенциала за



РОБОТЪТ Нао на Aldebaran Robotics на сцената на LeWeb



Най-важно е потребителите да се влюбят в продукта ви, заяви гуруто на маркетинга Гай Кавазаки (вляво)

рен статут и много иновационен потенциал като Kodak, Research In Motion, Motorola се оказаха неспособни да се адаптират към промените досега, а в бъдеще вероятно ще видим още такива примери. Могат ли все пак корпорациите да превърнат случващото се в предимство, вместо в заплаха? Според Оуянг могат да го направят. Той даде пример с технологичния гигант HP, който вече обяви, че през следващите месеци ще стъпи на пазара на 3D принтери, както и Nokia, която неотдавна публикува файловете за 3D принтиране на свои калъфчета за телефони, позволявайки на всеки потребител по света сам да си произведе такова. Оуянг нарече тази промяна в поведението на потребителите „интелигентна тълпа” и обясни, че корпора-

цията трябва да направят тълпата част от своята структура. Дали ще създават платформи за споделяне на идеи, свързани със своята дейност и след това ще реализират тези идеи на практика, както неотдавна направи GE, или ще създават нови възможности за среща на своите потребители – обвързването с „тълпата” може да бъде решаващо за бъдещето гори на най-големите и стабилни дружества днес. Особено във време, когато всеки обикновен човек с оригинална идея може да събере пари за нея чрез някоя crowd-funding платформа като Kickstarter и да я реализира, превръщайки се в конкурент на големите играчи в съответния сектор. И когато достъпът до продукти, услуги и умения вече триумфира над притежаване и платформи за споделяне на имущество като американската AirBNB или румънската UseTogether стават все по-популярни.


Противно на убеждението на Джеръми Оуянг, как ще изглеждат следващите 10 г., друг от най-интересните лектори на Le Web – рисковият инвеститор, писател и блогър Гай Кавазаки, изненада публиката с мнението си, че бъдещето няма как да бъде предсказано. Гуруто на маркетин-



Според Джеръми Оуянг в следващите 10 години компаниите ще спечелят, ако се обвържат с „тълпата” потребители

за посочи, че е достатъчно да погледнем как се е развивал технологичният сектор преди 7 или 8 години – без Facebook и Twitter - и да се запитаме кой би могъл да предвиди това, което се случи. Изненадващо беше и

следващото изказване на Кавазаки. На въпроса „можем ли да идентифицираме съществуваща нужда на пазара, за да бъде създаден технологичен стартап, който да я реши” известният писател отговори отново негативно. „В много случаи нуждата се появява по-късно. Това е нещо, което например Apple прави много добре - създава продукт, без да е имало нужда от него. И това е ключов елемент от предприемачеството. Възможно е днес гвама души да създават нещо в някой гараж, от което аз нямам никаква идея, че ще имам нужда. Но когато го видя, да се влюбя в него. Още първия път, когато видях Google+, се влюбих в нея. Нямах нужда от нова социална медия - вече имах Twitter, Facebook и всички други подобни платформи. Нямах нужда от Google+, но просто се влюбих в нея” - посочи визионерът и добави, че когато рисковите инвеститори търсят стартапи, в които да инвестират, те трябва да се оглеждат именно за продукти, в които ще се влюбят.

Гай Кавазаки посъветва стартапите предприемачи да не правят многобройни бизнес планове, а да впечатлят своите потенциални инвеститори с работещ прототип на продукта или услугата си. 

Телепортиране в бъдещето

ЯНА КОЛЕВА

□ оправяй миналото, управлявай настоящето, предвиждай бъдещето, гласи съветът на Сенека. Да предвидиш бъдещето, обаче, не означава просто да надникнеш напред във времето и пасивно да чакаш то да се случи.

Хора с паранормални способности, учени, футуролози и технократи опитват да предскажат бъдещето на човечеството. Бизнесът харчи огромни пари, за да разбере кои области в приложните науки ще донесат открития, които биха могли да се използват в направата на някой хитов продукт. Ако разпознае кои ще са технологиите на бъдещето, компанията може само за няколко години да се превърне в лидер на пазара. Или напротив, да се разори, просто защото нейните анализатори не са имали

сетива за най-важните тенденции

Nokia например познава и главо-замайващия успех, и загубата на технологичното състезание.

Въпросът е дали футуролозите и фантастите имат способността да виждат в бъдещето и да се „телепортират“ в него, или те са своеобразни архитекти на предстоящото, какъв е шансът идеите им да се реализират по очаквания начин или пък да не получат развитие... Така например още в края на 80-те години на миналия век се е смятало, че трябва да се инвестира в нови превозни средства, но и до днес „зелените“ електромобили не успяха да изместят двигателите с вътрешно горене. Нито пък се появи успешен прототип на летящ автомобил,



Ако внимателно използваме прогнозите, бихме могли да влезем в информационната ера през парадния вход и да построим едно по-добро настояще

каквито предвиждания имаше през 70-те години, макар отгелни ентузиаста да се изкушиха да създадат кола птица. В самото начало на XXI в. никои не можеше да си представи, че смартфоните с тъчскрийн толкова бързо ще завладяват пазара, но това вече е факт. Не е работа на потребителите да знаят какво искат, казва Стив Джобс. Но кой всъщност определя посоката? Излиза, че

решаваща роля в развитието има невидимата ръка на пазара и на технологиите.

Редица автори са изкушени да очертаят възможното бъдеще на човечеството, но когато преди години един фантаст прави преглед на сбъднатите прогнози на най-именитите автори в областта на научната фантастика, установява, че от 108 прогнози на Жул Верн, 10 не са осъществени, от 86-те предвиждания на Хърбърт Уелс 77 са факт в реалността, а при Александър Беляев от 50 прогнози само 3 не са намерили реализация. Това, разбира се, не означава, че времето им никога повече няма да гоуе.

Твърди се, че в сравнение с научната фантастика футуро-



Роботите все още не са част от ежедневието на хората, но разработките са все по-обещаващи

логията в по-малка степен е в състояние да предвиди дългосрочното бъдеще. Причината е в това, че футуролозите екстраполират съществуващите тенденции. Те често грешат, защото тенденциите може да бъдат прекъснати в резултат на възникващи качествени скокове. И излизайки извън пределите на близката екстраполация, прогнозистът изпада в ролята на аматьора фантаст: той не разполага с научни методи и необучената му фантазия не може да премине психологическата бариера. Научната фантастика обаче, знаейки за тенденциите, предвижда качествените скокове в развитието. Прогнозирането е свързано с усърден труд. Жул Верн например е оставил картотека от 20 хиляди тетрадки. Малцина автори могат да се похвалят със същото. Всичко това поставя въпроса има ли надежден начин да се надникне в бъдещето, или то в крайна сметка е плод на руслото, в което човечеството ще влезе след

РЯЗЪК СКОК В РАЗВИТИЕТО

или пък в резултат на човешкото усърдие в определена насока. Известен отговор в това отношение дава „Пазарът на предсказания“ - той помага да се оформи визия, която има голям шанс да се случи. Конкретиката остава в ръцете на изобретателите,

на бизнеса, на политиците и на всеки, чието усилие дава проекция върху развитието.

„През 2013 г. да живееш на Земята ще е много по-приятно, отколкото преди половин век. Автомобилите ще са оборудвани с електронна навигация и водачът ще може изцяло да разчита на автопилота. Видеотелефонът ще е нещо обичайно и събеседникът ще може да се вижда не само на телефона, но и като триизмерна холограма. Вестниците, които пощальонът носи, ще съдържат само онези елементи, които са от интерес за абонатите. Но най-важното ще са роботите! Те ще са навсякъде: полезните асистенти ще готвят, ще чистят къщата, ще помагат при отглеждането на децата, ще са основна работна ръка във фабриките...” Тази картина е нарисувана преди четвърт век от в. Los Angeles Times по прогнози на футуролозите.

Виждаме, че засега автопилотът в личния автомобил, холограмите и роботите не са част от всекидневието ни. Все още се правят опити човекоподобен робот да ни предложи достойна отмяна въкъщи. Роботизирани системи има в немалко предприятия, макар да не са като киборгите, които някога хората си представяха като неизменна характеристика

на бъдещето. Прави впечатление, че някои от

ТЕХНОЛОГИЧНИТЕ ДОСТИЖЕНИЯ

са точно предсказани: мобилните връзки, GPS, персоналните компютри. Някои ключови технологии като интернет не бе предвидено да придобият такава масовост, а значението на грузи, сред които робототехниката, бяха силно преувеличени. Това разкрива един от най-големите недостатъци на футурологията: прогнозите се основават на търсенията на учените към момента на прогнозата. Но и най-обещаващите посоки в развитието може утре да стигнат до задържана улица. Предсказанието в техническата и в научната област са нещо много рисковано – пътят често изглежда кратък, но се оказва, че понякога подводните камъни са непреодолими. През 60-те години на миналия век много учени прогнозираха скорошно овладяване на термоядрения синтез, но въпреки че са изразходвани много средства и усилия, човечеството не можа да направи крачка напред и да загърби атомната енергия и конвенционалните източници. И сега термоядреният синтез си остава мечта за учените и проблем за физиците. Върху него обаче продължава да се работи и в близко



Автономните автомобили са част от предвижданията на футуролозите. Очаква се до десетилетие да са по-масово явление

бъдеще се очаква научен резултат.

Темповете на иновациите

В сферата на технологиите се ускоряват и предстоят революционни промени в начините, по които хората ще взаимодействат с околния свят в следващите години. Скоро всеки човек на нашата планета ще има персонален цифров помощник – нанотрансплант, прикрепен зад ухото и непрестанно взаимодействащ с „глобалния мозък“, предвижда британският футуролог Рей Хамънг. Според него в момента Google е нещо като бета-версия на този „глобален мозък“.

Вече започва да се събъдва новата дългосрочна прогноза на футуролога Алвин Тофлър, направена преди три години, че Африка е континентът, на който ще има постоянен икономически растеж. Именно там вече виждаме появата на новите технологични „тигри“. Ще припомним, че още в началото на 70-те години на миналия век Тофлър прогнозира, че науката и технологиите ще се развият толкова бързо, че повечето хора няма да могат да осъзнаят информацията и ще са склонни да се „откъснат“ от реалния живот. Той предвиди бързината при предаването на информацията и ускоряването на ритъма на природните бедствия.

Холограмите засега са основно филмов сюжет - на снимката - кадър от „Железният човек 2“ с Робърт Дауни младши


„Третата вълна“ (1980) на Алвин Тофлър описва третия етап от развитието на човешката цивилизация. След първата вълна – аграрната, и втората – индустриалната, развитието на човечеството е поставено в условията на една постоянно променяща се среда на работа, учение, общуване и забавления, която до неузнаваемост ще промени живота. За следващите 4 десетилетия основаният от него консултантски офис Toffler Associates прогнозира, че заради развитието на алтернативните форми на енергия ще има губещи в следващия „поствъгледороден“ свят. Християнството ще се разпространи в страните от Юга, докато все повече мюсюлмани ще емигрират в страните от Запада. Климатичните промени ще предизвикат конфликти, а топенето на ледниците ще доведе до откриване на нови петролни и минерални богатства. Увеличаването продължителността на живота ще е в основата на значително по-големи разходи за медицински грижи за

възрастните хора. Жените ще заемат важни постове, като това ще е по-често срещано, откогато и да било. Краудсорсинг (англ. crowdsourcing), или използването ресурса на тълпата, ще придобие масовост. Сред големите заплахи на бъдещето ще са „киберпразът“, който събира данните по сървърите при натрупващото се пресищане с информация, и

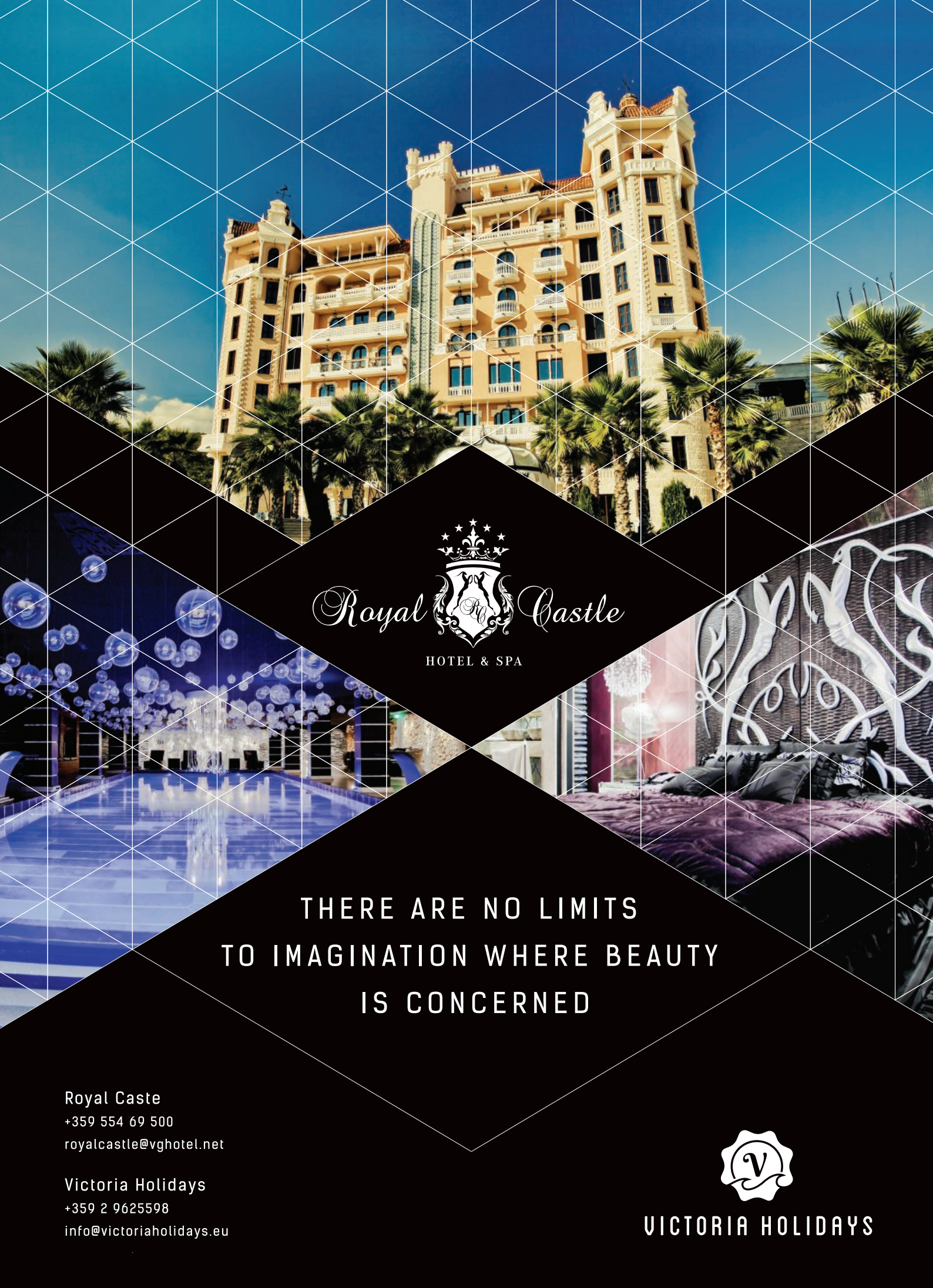
„Остарялознанието“

или познанието, което непрестанно губи актуалност, тъй като промяната се ускорява и знанието все по-бързо трябва да се обновява. В „Шок от бъдещето“ Алвин Тофлър предвиди, че технологията, културата, а и самият живот ще се развият толкова бързо, че правителствата, политиките и регулаторите няма да могат да са в крачка. Сега това важи с още по-голяма сила.

Организационните структури трябва да бъдат внимателно огледани и преправени. Голяма част от световната икономика е построена по индустриален модел, но той просто не работи в информационно центрираното общество. Най-голямото предизвикателство е да разберем, че старите правила не важат за бъдещето, посочват от Toffler Associates. Всъщност световната криза отчаяно се опитва да ни покаже май точно това.

Ако внимателно използваме прогнозите, бихме могли да вземем в информационната ера през парадния вход и да построим едно по-добро настояще. Та нали Алберт Айнщайн бе казал: „Никога не мисля за бъдещето – то идва достатъчно скоро.“ И докато четете този материал, бъдете сигурни, че нещо вече се е променило... 





Royal Castle
HOTEL & SPA

THERE ARE NO LIMITS
TO IMAGINATION WHERE BEAUTY
IS CONCERNED

Royal Caste
+359 554 69 500
royalcastle@vghotel.net

Victoria Holidays
+359 2 9625598
info@victoriaholidays.eu



VICTORIA HOLIDAYS

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Живеем в енергоинформационна реалност. Как да набавим евтин ток, който никога да не свършва, е въпрос, на който физиците опитват да отговорят повече от половин век и на практика търсят начин да го осигурят чрез международния проект ИТЕР. Неговият положителен резултат би сложил край на световната енергийна зависимост от петрола и природния газ и би бил трамплин към качествено нов етап в развитието. Той в известен смисъл би сложил своеобразен край на „световната конспирация“ за електричеството. Стига и самите компании, които са фактор на енергийния пазар, да са готови в един момент да приемат своята нова роля в условията на новия енергиен източник. Това обаче няма да е утре - е новината, която е добра за сегашния енергиен бизнес и лоша за потребителите.

ПЪТЯТ НА ИТЕР

В средата на 80-те години на миналия век ръководителят на СССР Михаил Горбачов попитал съветските учени: Кое е онова, което е особено важно и полезно за човечеството, което може да направим заедно със западните страни? И тогава влиятелният акад. Евгений

Термоядреният синтез - кога звездите ще слезат при нас

Международният проект ИТЕР търси начин да осигури евтин и неизчерпаем източник на енергия

Велихов предложил изграждането на международен експериментален термоядрен реактор. През 1986 г. Горбачов обсъди идеята по телефона с френския президент Франсоа Митеран, а после и в лична среща с американския му колега Роналд Рейгън. И двамата дали съгласие. Оттогава минаха госта години за координация и техническо развитие на проекта за термоядрен реактор от ново поколение. Днес тази значима идея обединява научния потенциал на 34 страни. ИТЕР е съкращение от International Thermonuclear Experimental Reactor (международен експериментален термоядрен реактор). Изследователският център е разположен в Кадараш, Франция. Името на проекта официално се свързва и с латинската дума iter (път). Учените твърдят, че ИТЕР е врата в термоядрената енергетика, през която светът трябва да мине.

Проектът, стартирал през 1988 г., представлява нов етап в изследванията на ядрения синтез, който цели да демонстрира практическата приложимост на синтеза като източник на енергия, от който човечеството може да извлече значителни ползи, предимно за да гарантира сигурността и разнообразието на своите дългосрочни енергийни запаси.

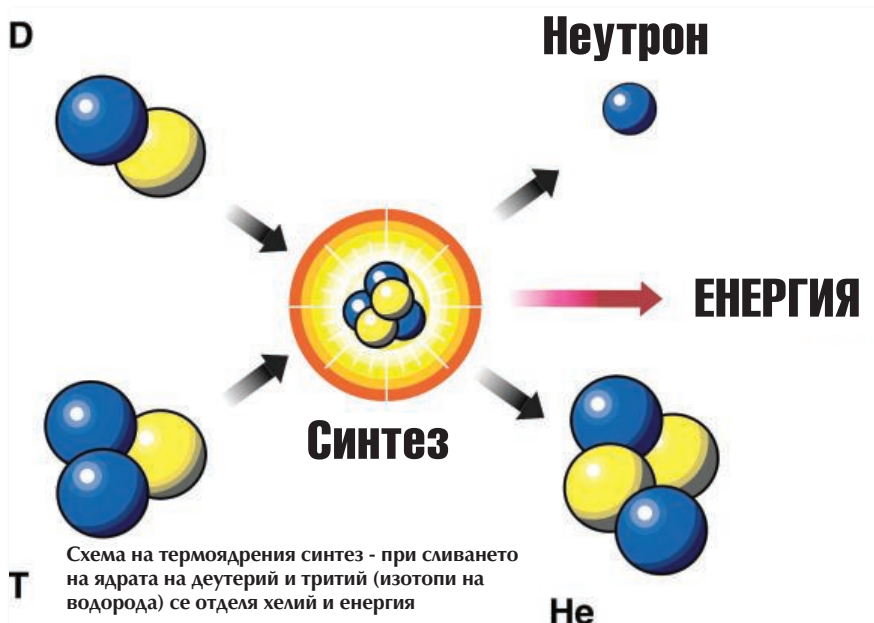
Изкуствено термоядреният синтез е постигнат през 1950 г.

В Русия от учените Игор Там и Андрей Сахаров. Уредът, с който реакцията е направена, е наречен тороидална магнитна камера, или Токамак (на руски - тороидальная камера в магнитных катушках). Правени са и други експерименти по пускане на термоядрени реактори, но е генерирана само 67% от използваната енергия. От сегаш-

на Руската академия на науките в Новосибирск. Производството на електроенергията ще бъде постигнато за сметка на деутерий-ториев синтез.

Обединени усилия

Ще припомним, че първият в света Международен термоядрен експериментален реактор се



ните разработки се очаква получаването на поне 10 пъти повече енергия в сравнение с вложената.

Бързай бавно

Макар и около проекта да не се вдига много шум, по него не спира да се работи. Една от причините за забавянето е катастрофалното земетресение и цунамито в Япония, което се отрази на доставките на важни за реактора части. От бедствието пострада и институтът „Нака“ край Токио, където се изследват магнити за термоядрения реактор. Напредъкът е бавен поради изключителната сложност, която трябва да бъде овладяна в експериментални условия.

Към 2027 г. с помощта на термоядрения синтез ще бъдат произведени 500 MWh електроенергия от 1 тон обикновена морска вода. Това прогнозира наскоро Осаму Мотоджима, ръководител на проекта ИТЕР, в изказване пред учените от Института по ядрена физика

изгражда от Европейския съюз, Китай, Индия, Япония, Южна Корея, Русия и САЩ. Споразумението за построяване на съоръжението е подписано през 2006 г. Европейските страни допринасят за 50% от финансирането, дялът на Руската федерация представлява около 10% от общата сума, като средствата ще бъдат инвестирани под формата на високотехнологично оборудване. Разходите по строителството на реактора първоначално са оценени на 5 млрд. евро. Според плановете изграждането на съоръжението трябваше да приключи през 2016 г., но постепенно очакваният размер на разходите се е удвоил и не спира да расте, а периодът, в който експериментът би могъл да започне, е отложен най-рано за 2020 г.

Задача с повишена трудност

Кое му е сложното на термоядрения синтез, би запитал всеки, >



Площадката на ИТЕР от въздуха - в околностите на френския изследователски център Кадараш

WWW.ITER.ORG

който досега не е влизал в подробности за тази реакция. Повече от половин век човечеството прави опити за производство на електрическа енергия от термоядрен синтез, какъвто има на Слънцето - реакция на сливане на ядра на водорода. Във вътрешността му подобен процес създава енергията, която захранва Слънчевата система. Термоядреният синтез протича при екстремни условия. Температурата в ядрото на Слънцето достига 16,5 млн. градуса, налягането надвишава това на Земята 300 милиарда пъти. Ако експериментът ИТЕР е успешен, това ще осигури на човечеството наистина неизчерпаем източник на енергия. Всъщност термоядреният синтез е вид ядрена реакция, при която две или повече атомни ядра се сливат, образувайки по-тежко ядро. Реакцията се съпровожда с освобождаване или поглъщане на енергия, в зависимост от масите на участващите ядра. Най-често обаче под термоядрен синтез се разбира синтез с участието на леки ядра, при което се отделя енергия.

Предимства и недостатъци

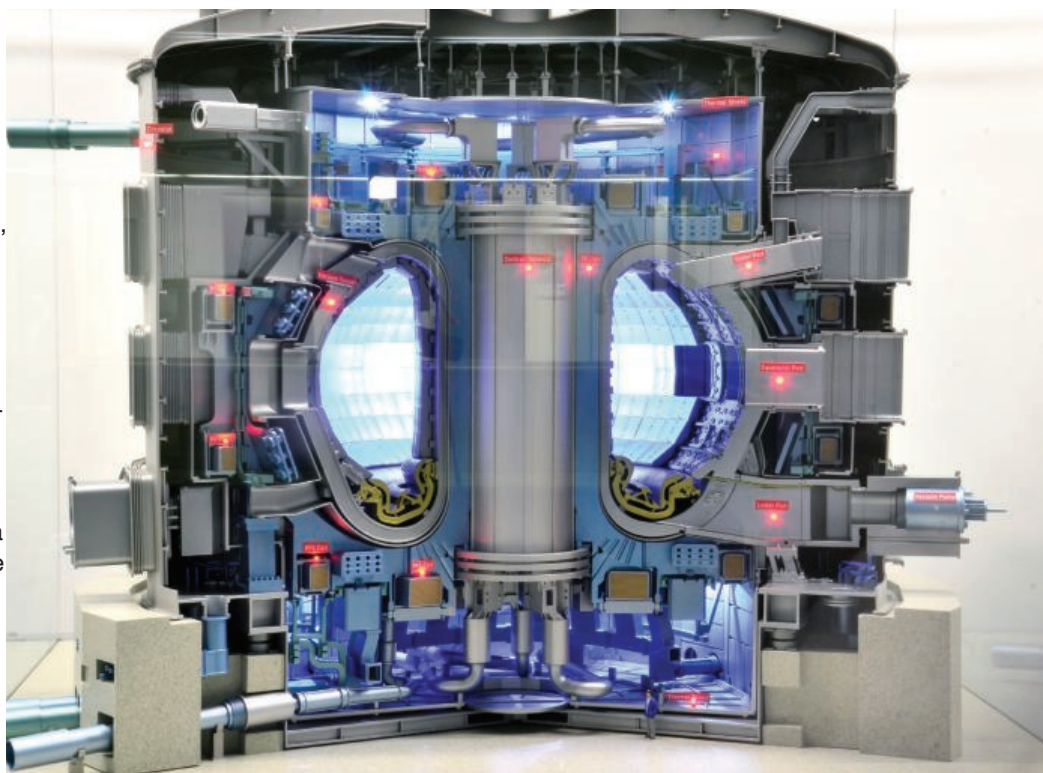
Ядреният синтез в звездите протича в среда на висока температура и налягане в звездната плазма. Циклите на „горене“ са сложни и разнообразни, като практически най-значимата реакция е сливането на водородни ядра за получаване на хелий в търсенето на начин за извършване на контролируем термоядрен синтез. Според експертите термоядрените реактори имат огромни предимства. При тях се използват изотопите на водорода деутерий (deuterium от гръцката дума deuterios, която означава втори) и тритий (tritium от гръцката tritos - трети), а водород на Земята има в огромни

количества. Експериментално вече е доказано, че от 1 грам водород при термоядрен синтез се отделя енергия, колкото би се получила при изгарянето на 10 000 единици условно гориво. Ядрени катастрофи като тези в АЕЦ са изключени. Недостатък е, че и при термоядрения синтез също има радиоактивни отпадъци. Те обаче са в много по-малки количества, отколкото в атомните централи.

Учените си дават сметка, че на Земята не могат да постигнат налягане, каквото има на Слънцето. Но това би могло да бъде компенсирано с по-висока темпера-

пертите намират изход в силните магнитни полета. Те трябва да удржат плазмата покрай стените на реактора.

Енергията от ядрен синтез, заедно с възобновяемата енергия и енергията от ядрен разпад, е една от алтернативите на изкопаемите горива. Като източник на енергията, излъчвана от Слънцето и други звезди, тя е най-широко разпространената във Вселената, но не и на Земята. Ще намерим ли начин енергията на звездите да „слезе“ при хората, е въпрос, чийто отговор се чака в обозримо бъдеще. **И**

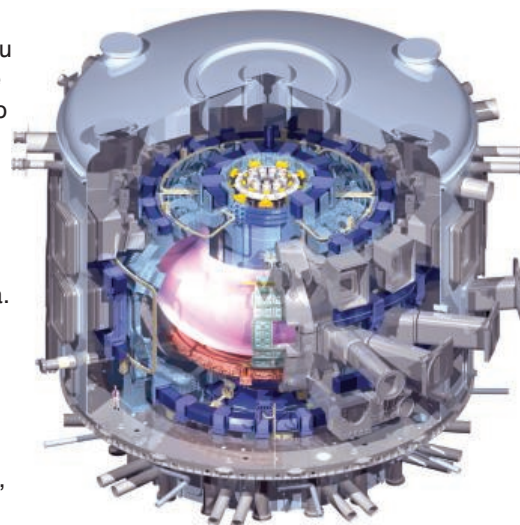


Умален модел на ИТЕР в мащаб 1:50

тура – около 100 млн. градуса. Но и те са недостатъчни да се стигне до синтез на водорода, чието ядро се състои от един протон. Възможно е обаче тази температура да позволи синтез на тежките изотопи на водорода деутерий и тритий, чиито атомни ядра имат допълнително един и два неутрона.

В търсене на решение

Учените търсят отговор и на въпроса кое може да издържи на 100 млн. градуса. Тъй като нито един материал, познат на Земята, не е в състояние да устои, ек-



WWW.ITER.ORG

BMW

Серия 3 GT

нещо повече от „тройка“



АТАНАС ХРИСТОВ

Дебютиралото през широката публика по време на автомобилното изложение в Женева през 2013 г. BMW Серия 3 Gran Turismo допълни моделната гама на 3-тата серия на базирания в Мюнхен автомобилния концерн Bayerische Motoren Werke (BMW). BMW Серия 3 GT обаче се оказва нещо повече от „тройка“.


С третия вариант в моделното семейство на Серия 3 от базирания в Мюнхен топпроизводител на луксозни коли въвежда нова концепция в премиум сегмента на средния клас чрез съчетаване на спортно-динамичната природа на Серия 3 Седан с функционалността на комби-то Серия 3 Туринг. Моделът се произвежда на платформата на Серия 3 Седан, която е предназначена само за китайския пазар.

„Тройката“ GT е по-дълга, по-висока и по-широка от събратята си Седан и Туринг, което обяснява по-големия простор в купето, водещ до по-комфортно пътуване на дълги разстояния. Новото Серия 3 Gran Turismo е с

мощно оформената предна част, елегантно изгълбения силует с подобна на купе линия на покрива, а страничните му прозорци са без рамки. За първи път автомобил BMW е оборудван с голям подвижен заден спойлер, който се активира автоматично при достигане на скорост от 110 км/час и се прибира при падане на скоростта под 70 км/час.

В динамичността и разточителния простор в купето, особено на задните седалки, се увери лично екипът на сп. „Икономика“. За тест взехме BMW 320d xDrive Gran Turismo, оборудвано с 2-литров турбо дизелов двигател, напомпан до 184 к.с., и с опционален спортен M пакет. Моментално впечатление при влизането в купето на модела правят

качествените материали на изработка. Големото пространство е постигнато благодарение на увеличеното междуосие, което достига 2920 мм, а 70 от допълнителните 110 мм спрямо седана и комби-то, са за пътуващите отзад. Вместимостта на багажника е 520 литра, което е с 25 литра повече спрямо комби-то BMW Серия 3 Туринг.

BMW Серия 3 Gran Turismo се предлага с шест мотора. Бензиновите са три - 2-литров с мощност 184 и 245 к.с. и 3-литровият върхов бензинов агрегат, който развива 306 к.с. Трите дизела са с обем 2 литра и мощност от 143, 184 и 218 к.с. Цените без допълнително оборудване са между 68 250 и 81 450 лв. с ДДС. 

BMW 320D XDRIVE GRAN TURISMO В ЦИФРИ:

Двигател: 2-литров, 4-цилиндров

Мощност: 184 к.с. при 4000 оборота в минута

Въртящ момент: 380 Nm в диапазона 1750 - 2750 оборота в минута

Скоростна кутия: Автоматична, 8-степенна

Ускорение 0-100 км/час: 8.0 секунди

Максимална скорост: 230 км/час

Разход на гориво: комбиниран - 5.0, градско - 5.9, извънградско - 4.4 литра на 100 км пробег

Размери: дължина - 4824 мм, ширина - 1828 мм, височина - 1489 мм, междуосие - 2920 мм.

Собствено тегло: 1640 kg

Обем на багажника: 520 литра

Цена на тестовия модел: 111 696 лв. с ДДС



Европа с коли Made in Bulgaria

АТАНАС ХРИСТОВ

Казано е - апетитът идва с яденето. Или казано по друг начин - след сбъднатата мечта България отново да е на картата на световното автомобилостроене, пред страната ни се открива възможността от нетен вносител и консуматор на нови автомобили да се превърне в нетен износител. Ще трябва обаче време и търпение.

Началото вече е поставено. И то в присъствието на министъра на икономиката и енергетиката Драгомир Стойнев. В средата на декември 2013 г. произведени в България и от български инженери автомобили отпътуваха към Западна Европа - към Италия. Тогава българският автомобилни производител „Литекс Моторс“ изпрати първите 75 коли с марка Great Wall към пазара в Европейския съюз (ЕС). Това е първият регулярен износ от завода край лобешкото село Баховица, който заработи преди повече от две години. Построяването му стана факт от сътрудничеството между „Литекс Моторс“ и Great Wall Motors - най-големия частен китайски произво-



Пред страната ни се открива възможността да се превърне от вносител в нетен износител

дител на автомобили.

През ноември в завода край Баховица започна сглобяването и на нов модел - Great Wall H6. Очакванията на производителя са той да се превърне в хит на пазара в България и Европа.


Да, 75 коли изглеждат малко. Но всяко начало е трудно. Особено на силно конкурентен пазар като

автомобилния. Но цифрите звучат обнадеждаващо. За догодина е предвидено само за Италия да бъдат изнесени още 460 автомобила. Има подготвени меморандуми

за износ на 1700 автомобила през следващата година за Румъния, Чехия, Словакия, Сърбия. Догодина е възможно да има договор и с Турция.

Лично изпълнителният директор на „Литекс Моторс“ и носител на приза „Мистър Икономика 2013“ Илия Терзиев обяви, че пълният капа-

цитет на завода на компанията е 70 хил. единици при работа на три смени. При работа на две смени предприятието може да произвежда 50 хил. автомобила на година.

За сравнение - според данните на базираната в Брюксел Европейска асоциация на автомобилните производители (АСЕА) в България се продават малко под 20 хил. нови коли на година. При това с включения реекспорт. Ако заводът на „Литекс Моторс“ достигне пълния си капацитет дори при две работни смени, България ще произвежда два пъти и половина повече нови автомобили, отколкото се продават в страната. 



В края на декември първият автовоз с родни автомобили отпътува за европейските пазари

Елена
Вълчева,
„Янев и Янев“:

PR-ът е споделяне на идеи, а не бренд съобщения



„Янев и Янев“ ООД е една от водещите и бързо развиващите се агенции за обществени комуникации в България. От основаването си през 1993 г. фирмата работи по международни и специфични за България проекти. „Янев и Янев“ ООД има значителен опит в разработването и изпълнението на стратегии за поведение и комуникация в условията на кризисна за клиента ситуация, проучване на потенциални заплахи и рискове пред организацията и активно управление на комуникационните канали по време на криза.

От 2006 г. „Янев и Янев“ е част от WorldCom Public Group - водеща световна мрежа за партньорство между утвърдени агенции за връзки с обществеността. Агенцията е основател и член на Българската асоциация на PR агенциите.

казано носи добавена стойност.

От груга страна, традиционните медии губят влияние върху широката публика, тъй като все по-голямата част активното население се информира за качеството на продуктите и услугите чрез интернет и социалните мрежи.

Компаниите, които са заложили развитието си на дигиталния PR, констатираат, че са отбелязали по-висок растеж от груги, които са продължили да работят с традиционните медии.

PR-ът днес се развива много бързо. За 20-те години, през които ние, „Янев и Янев“, работим на българския пазар, секторът е отбелязал ръст повече от 300%. Дори в периода на икономическа криза PR индустрията продължи да бележи ръст. През 2012 година той е 8% в световен мащаб. В сектора вече работят 72 000 души.

Мисля, че в България PR-ът е изключително популярен в политическия живот и продължава да е недооценен от фирмите. Две са причините политическият PR да е на такава почит. От една страна, популизмът в периода на икономическа криза завладява все по-широка територия и се нуждае от безспирен поток PR активности. От груга страна, дефицитът на доверие към институциите и политиките удря грното на таблиците и PR експертите разработват ежедневно нови стратегии за стабилизиране на

имиджа. За съжаление, при загубена репутация на гадено съсловие, институцията или партия, имиджът на марката не работи. Репутацията на политическата класа не може да се възстанови с популистски стъпки или имиджови кампании.

В съвременните условия ролята на връзките с обществеността е да изгражда и поддържа високото ниво на репутация на компаниите и да следи за социалния диалог в мрежите, т.е. клиенти за продуктите и клиенти за

компанията. На пазара вече се появяват няколко софтуерни продукта, които следят социалния диалог по ключови гуги, зададени от компаниите в социалните мрежи, блогове, форуми и online медии в реално време. Това е изключително полезно за бързата реакция на компаниите при наличие на проблем.

Обикновено фирмите ползват маркетинговите отдели и рекламните специалисти за PR съвети и се обръщат към специалисти, когато има сериозна криза. Ако PR специалистът влиза в една компания, когато кризата се е разразила, това означава, че компанията вече е загубила много пари.

Ако трябва да обобщим, цялостно е променен подходът в последните няколко години. Доскоро компаниите говореха и промотираха своите продукти. Днес печелившият подход е когато клиентите или потребителите на гаден продукт споделят неговите предимства. Когато компаниите осъзнаят, че новите методи и новите медии изискват активна позиция, те ще разберат, че PR агенциите са идеалното място за кампании, които стартират от клиента и се концентрират върху споделяне на идеи, а не върху бренд съобщения.

Дигиталният PR и социалните услуги са посоката на бъдещо развитие както за PR агенциите, така и за компаниите. **И**

Неотдавна бяхме поканени за разговор от груга компани със сериозен проблем – нарастващо негативно отношение на общественото към дейността им. Загдохме няколко стандартни въпроса на мениджърите и стигнахме до следния извод:

1. Компаниите полагат сериозни усилия за позициониране на марката и почти никакви за репутацията на компанията.
2. PR-ът приоритетно работи с традиционни методи и традиционни медии и почти не работи с online медии.
3. Мениджърите на компаниите не се интересуват от корпоративна репутация.
4. Преобладава мнението, че PR-ът харчи пари безсмислено и не добавя стойност или има пълно неразбиране каква е ролята на PR-а.

Всички тези констатации са резултат от подход, типичен за периода 1995–2005 г., когато тежестта падаше върху познаваемостта на марката и имиджовата реклама. След развитието на интернет медиите и социалните мрежи, където обменът на информация е напълно свободен, тежестта на репутацията на компаниите нарасна значително и в последните години го-

Глътка свобода

Не продаваме просто стока, а определена житейска философия, убедени са двамата вносители за България на култовата тонизираща напитка Club-Mate



ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Само за няколко месеца газираната кофейнова напитка Club-Mate поглуи нощния ъндърграунд живот. За разлика от другите тонизиращи питиета, това е с ниско съдържание на захар. За сметка на това съдържа около 100 милиграма кофein във всяка бутилка от 500 милилитра. Просто напитка? Не и според двамата ентузиастни Валентин Йорданов и Георги

Драганов, вносители на Club-Mate у нас, които разказват за историята и значението ѝ, за възгледите си за икономическата и социалната среда в страната и за желанието си за промяна.

„Първият ми досег с Club-Mate беше през 2009 г., когато работих в Нюрнберг, Германия. Заедно с моя съдружник търгувахме с руски софтуер. Занимавахме се в типично немски стил - пътувахме по изложения, търсихме клиенти. От напитката веднага запомних странния вкус. Направи ми впечатление колко натурално е всичко”, разказва завършилият специалност Бизнес администрация в Германия Валентин.

Историята на питието датира още от 1924 г., когато е създадена рецептата. Тогава е известна само в близките региони, докато не е откупена от пивоварната Loscher и пусната на пазара под името Club-Mate през 1997 г. Loscher успява да остане под радарите на комерсиализирането и умело отглежда алтернативна среда за фенове на питието си с времето. Компанията говори с гордост за решението на пивоварната да не плаща за реклама или спонсорство.

„Разглеждам Club-Mate в два аспекта. Аз, като човек, който се занимава с продажби, вярвам в продукта. От една страна, са хранително-вкусовите качества, които напитката притежава. А те на фона на другите напитки на



Club-Mate носи щипка свобода, убеден е Валентин Йорданов



Тонизиращата напитка не разчита на реклама, а продажбите тръгват по стратегията „от уста на уста“


социализирани „+това“, пекарната „Слънце и Луна“, както и в бар „Flip Flop“.

„Първата партида беше за напипване на пазара и беше „изстрел на тъмно“. Но хората тук ни вдъхновиха да продължим, да инвестираме в напитката и да я дистрибутираме. Ние нямахме скъпо пазарно проучване, което да ни покаже на какъв пазарен дял можем да разчитаме и се осланяме на по-субективни данни, за които изхождаме от нашия социално-икономически живот в България. Намерихме български спедитор, който много бързо отговори на поръчката. Полезен момент беше недостижимът, който имахме за 2 седмици още в началото, защото видяхме, че хората гържат на напитката“, допълва Валентин.

Освен у нас обаче, напитката е хит и в редица страни в Европа. При това, без да разчита на рекламен бюджет. „Ние също започнахме с подобна стратегия. Стартираме с една Facebook страница и оттам нататък разчитахме на хора, които разпознават напитката. Първите 3-4 заведения, където дистрибутираме, са следствие от стратегията „от уста на уста“ за Club-Mate. Заложихме на такъв

подход и не сме навлизали на пазара агресивно. Нямаме рекламни материали в списания, вестници или билбордове. Внасяме го от Германия, директно от производителя. В над 40-те държави, където се продава, с него се занимават само млади хора. Няма голяма корпорация, която да седи зад марката“, допълва Георги. „Навсякъде са млади предприемачи, които са в унисон с духа на напитката“, казва Валентин.

Освен стандартното Club-Mate, особено актуален е зимният вариант на напитката с канела, както и Club-Mate Cola. Другата разновидност е със студен чай, която съдържа и по-високо количество кофеин.

„Очакваме финансово да се стабилизираме през лятото, защото за момента влагаме много от себе си. Надявам се и новата версия на Club-Mate със сок от нар, която ще внасяме от пролетта, сериозно да ни помогне за това“, завършва с усмивка Валентин. 

пазара са изключителни. От друга страна го разглеждам и по идеологически начин. За мен Club-Mate има такава страна и тя се проявява в определени хора. Макар и политически некоректно, мога да кажа, че от моя опит ясно мога да сложа разделителна черта между тези, които я харесват, и тези, които не я харесват. Духът, който има Club-Mate, носи ценности, които много лесно се разпознават от страни. Да, от една страна, много различни хора харесват напитката, но от друга - те имат една опорна точка - щипката свобода, която ми се иска да вярвам, че Club-Mate проповядва“, допълва Валентин.

Двамата с Георги Драганов разглеждат дейността си като нещо повече от бизнес. „Искаме да променим мисленето на пазара у нас. Една от основните ценности, които пропагандираме, е колаборацията. С почти всички партньори си помагаме - със заведения, с марки, с напитки. Ние сме като отделни единици, които произвеждат повече добавена стойност заедно“, казва Георги, който е завършил образованието си в Портсмут, Великобритания. „Цялото това нещо е една следваща стъпка за промяна на последните 20 години, в които стилът е мутренски. Всичко е еднократно и краткосрочно. Но в действителност след влизането в ЕС през 2007 г. се създадоха предпоставките за изграждането на определена среда на колаборация“.

Затова и внимателно подбират местата, с които работят, а целта им е да избират заведения,

които спадат под този идеологически знаменател. „В общуването с бизнес партньорите си имам много лесен начин да разбера дали искам да работя с тях и това е да знам дали те пият Club-Mate. За мен е важно хората, които продават напитката, да я харесват. Масовият начин на продаване на продукт, в който клиентите се разглеждат като „донори“, е против нашата идеология и другата крайност. Нашата цел е да достигнем го определен кръг хора, които търсят Club-Mate и имат нужда от него“, разказва Валентин. „Истината е, че имаме един отказ. Заведението



С дистрибуторите ни сме като отделни единици, които заедно правим по-голяма стойност, разкрива подходът на младите предприемачи Георги Драганов

просто не отговаряше на таргет групата. Не може да продаваш месо във вегетариански магазин. Не сме крайни и няма да откажем, но целим да намерим точните хора“. На ежедневно място Club-Mate може да се купи в „betahouse“, мястото за

Ефектът LEGO®

Продуктите на датската компания трансформираха света на играчките и това я превърща в популярен феномен



Основателят на компанията Оле Кирк Кристиансен (най-горе) на 60-ия си рожден ден през 1951 г. заедно със сина си Годфред и внука си Килд, който днес държи контролния пакет акции на компанията

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

915 103 765

– по толкова различни начина могат да бъдат подредени само 6 тухлички LEGO. Разноцветните пластмасови елементи, които от десетилетия са неразделна част от интериора на милиони детски стаи по света, разпалват въображението и изобретателността на малчуганите по начин, по който успяват да го правят много малко групи играчки.

Датската компания раз-

работва продуктите си по такъв начин, че предлага за всекиго по нещо – от още непроходими деца, през тийнейджъри до зрели хора. Но в основата и на съвсем малките конструктори, и на огромните тематични стои именно пластмасовата тухличка с 8 „тръбички“ – запазената марка и гордостта на LEGO. Дизайнът ѝ не е про-

менян от повече от половин век. Затова тухличките, произвеждани днес, се съединяват перфектно с първите бройки от 1958 г., както и с хилядите групи видове минифигури и части, носещи прочутата марка. Като се има предвид това, не е никак изненадващо, че конструкторите LEGO са провъзгласени за Играчката на XX век от авторитетното списание Fortune, както и от Асоциацията на британските търговци на детски стоки. Не успяват да ги изпреварят дори куклата Барби и плюшещото мече.

От различните елементи LEGO могат да се построят хиляди градове, замъци, прочути сгради, животни, превозни средства, роботи и какво ли още не. Компанията притежава също правата за производството на конструктори и минифигури, базирани на хитови комикси и филмови поредици. „Батман“, „Спайдърмен“, „Хари Потър“, „Властелинът на пръстените“, „Индиана Джо-



Минифигурите, вдъхновени от героите на трилогията „Властелинът на пръстените“

унс”, „Карибски пирати”, „Междузвездни войни”, „Играта на изграчките” и „Аватар” са само малка част от тях.

Днес LEGO е третият най-голям производител на играчки в света. Продуктите на компанията, която има близо 10 хиляди служители, се продават в над 130 страни. Броят на произведените от нея части от създаването ѝ до днес е близо 600 млрд. LEGO е популарен

феномен, присъстващ под разнообразни форми в книги, филми, реклами, произведения



Денят на откриването на първия увеселителен парк Леголенд през юни 1968-а

на изкуството и какво ли още не. А през февруари по световните екрани ще се завърти първата пълнометражна анимация, вдъхновена от продуктите на компанията. В нея звучат гласовете на топактьори като Морган Фрийман,

Постижения в числа

- ✓ Годишно се произвеждат близо 19 млрд. елемента LEGO. Това прави по около 36 хиляди на секунда.
- ✓ От 1958 г. насам са произведени над 400 млрд. тухлички LEGO. Изчислено е, че ако се подредят една върху друга, ще образуват 10 кули, достигащи от Земята до Луната.
- ✓ В централата на компанията в Билунд работят около 150 дизайнери, чиято задача е да разработват нови конструктори и минифигури. Достъпът на външни лица до офисите им е строго забранен.
- ✓ Тухличките се изработват с такава огромна прецизност, че на всеки 1 млн. само около 18 излиза дефектни и се отстраняват.
- ✓ Установено е, че броят на хората по света, които са си играли с LEGO тухлички поне веднъж, надхвърля 400 млн.
- ✓ От 5922 елемента се състои най-големият конструктор LEGO – този за индийския мавзолей Тадж Махал. Броят на парченцата, съставляващи най-големия модел LEGO – на космическия кораб от „Междузвездни войни”, пък е 5195.
- ✓ Увеселителните паркове Леголенд са 6 на брой – в Дания, Англия, Германия, Малайзия и американските щати Калифорния и Флорида. Всеки от тях годишно е посещаван от около милион и половина души.
- ✓ Всяка секунда в света се продават 7 конструктора LEGO. Подредени една до друга, тухличките, продавани само за година, биха обиколили земното кълбо 5 пъти.

МАРКАТА

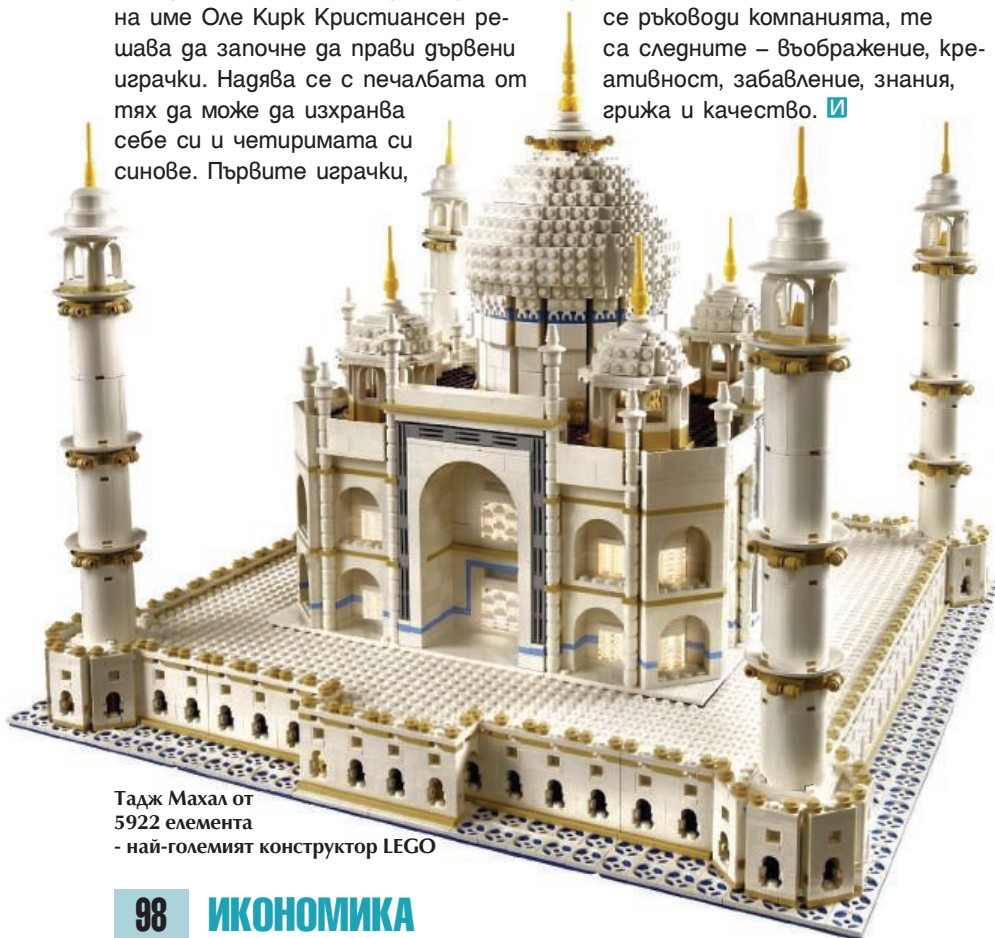


Офисите на дизайнерите на компанията в централата в Билунд. Достъпът на външни лица е строго забранен

Лиъм Нийсън, Чанинг Тейтъм, Елизабет Банкс, Джона Хил и др.

Компанията се сдобива с името си точно преди 80 години. Думата „lego“ е абривиатура на датския израз „leg godt“, което в превод означава „играй добре“. Иначе историята на компанията започва 2 години по-рано – през 1932-ра, в датското селце Билунд, където се намира централата ѝ до днес. Загубил и работата, и съпругата си, един от местните гърводелци на име Оле Кирк Кристиансен решава да започне да прави гървени играчки. Надява се с печалбата от тях да може да изхранва себе си и четиримата си синове. Първите играчки,

които изработва, са малки гървени патцици. Интересът към тях надминава всичките му очаквания. За да може да смогва с поръчките, скоро Оле си наема няколко помощници. Така започва разрастването на компанията, но собствеността върху нея си остава в рожда Кристиансен, предавайки се от баща на син. Днес контролният пакет акции на LEGO гържи един от внуците на Оле – Килг. Колкото до основните принципи, от които се ръководи компанията, те са следните – въображение, креативност, забавление, знания, грижа и качество. 



Тадж Махал от 5922 елемента - най-големият конструктор LEGO

Хронология на успеха

1935 Изработени са първите гървени патцици с марката LEGO.

1942 Фабриката на компанията изгаря до основи, но производството на гървени играчки бързо е подновено.

1946 LEGO става първата компания в Дания, която започва да произвежда пластмасови играчки.

1949 Гървените и пластмасовите играчки с марката LEGO вече са около 200 вида, включително т.нар. автоматично свързващи се тухлички – предшественик на тези, познати днес.

1954 Думата LEGO е официално регистрирана в Дания.

1955 Компанията започва износ на продуктите си. Първата страна, в която стартира продажбата им, е Швеция.

1958 Патентована е LEGO тухличката.

1960 Във фабриката в Билунд вече работят 450 служители.

1966 Продуктите LEGO се продават в 42 страни. През въпросната година са произведени 706 млн. елемента.

1967 Продадени са близо 19 млн. конструктора. Броят на различните елементи LEGO достига 218, без да се включват цветовите разновидности.

1968 В Билунд е открит първият увеселителен парк Леголенд.

1978 Произведени са първите минифигури. Те бързо се превръщат в неразделна част от повечето конструктори.

1980 Резултатите от проучване, поръчано от компанията, показват, че около 70% от западноевропейските семейства с деца под 14 години притежават конструктори LEGO.

1985 Броят на служителите на компанията достига почти 5 хиляди, 3 хиляди от които работят във фабриката в Билунд.

1990 LEGO се нарежда сред десетте най-големи производители на детски играчки в света, като е единствената европейска компания в списъка. Другите са американски и японски.

2009 LEGO сключва дългосрочен договор с Disney, получавайки ексклузивните права да произвежда конструктори, базирани на всички филми на компанията и притежаваното от нея студио за анимация Pixar.

2011 Компанията се нарежда на трето място по продажба на детски играчки в световен мащаб.

История, нарисувана с картини под наем

Управителят на „Арт Рентал“ Деси Димова намира нестандартен начин изкуствата да влязат в мола



ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Всяка сутрин се събуждам готова да направя сто шури неща, но и една идея е достатъчна, стига тя да е успешно реализирана - казва Деси Димова, управител на Art Rental BG. Всъщност бизнесът ѝ започва от добрата идея за изкуство под наем, която тя открива в интернет като практика по света. Решава, че това е част от нейната мисия в България и се заема с осъществяването ѝ, макар изобразителното изкуство да е най-галеч от всичките ѝ таланти. Деси създава компанията преди две години, но >

през цялото време екипът живее с несигурността, че утре всичко може да приключи.

Театър вкъщи

„Моето вдъхновение идва от семейството ми – майка ми е куклена актриса, а баща ми е сценограф. Холът е пълен с кукли, спалнята е ателие, а моята стая е музикално студио. Нямахме начин професията ми да не е свързана с изкуството, разказва Деси Димова. - Ние сме театър!“ Още през 1995 г. родителите ѝ основават частния куклен театър „Дани и Деси“ и цялото семейство ѝ го днес продължава да е ангажирано с представленията. А и театърът е наречен на Деси и нейния брат Дани.

Свири на пиано от четиригодишна, на седем написала първото си произведение за пиано, а на 14 – първата музика за семейния театър. Дори получила номинация за наградите „Куклар“ за куклен театър, които за жалост вече не съществуват. Наскоро създава музиката за 19-ия спектакъл, озвучен с нейни произведения. Когато преди години спряла да учи пиано, започнала да се занимава с джаз. Така станала джаз пианист и има проект с нейна музика, в който тя свири и пее. Но активността на Деси Димова не спира готук. Тренирала спортни танци, след което две години изучавала Крафв Мага, израелската система за самоотбрана. Тази система е популярна сред холивудските звезди, които участват в екшъни: „Арт Рентал“ също е един мини Холивуд, заради всички събития, които организираме“. Крафв Мага обаче изисква тежки и продължителни тренировки, за да си във форма, затова Деси се насочила към други спортове, които качват адреналина – сърф и уейкборд през лятото, а през зимата – ски.

Висока топка

Когато в седми клас избирала пътя, по който да

поеме, учителката ѝ по музика я посъветвала да не влиза в музикално училище, тъй като това ще я ограничи. Завършила езикова гимназия с английски и немски, учила и испански. Канديدатствала в Бъркли и я приели в специалност за джаз пианисти. Но „финансовата летва“ била непреодолима за нея и избрала да учи музика в Софийския

университет. Взела няколко курса в съкратени срокове. След това завършила бизнес мениджмънт в УНСС. Преместила се да живее в Пловдив и в мечтите си се видяла като културно аташе. Записала дипломация в Пловдивския университет, но бързо разбрала, че това не е нейното амплуа.

Животът ѝ е свързан с много екстремни преживявания, с пътувания и фестивали, с огромна динамика. Опитала да работи в офис със стандартно работно време, но не се получило. Приела това като знак, че трябва да намери точната за нея професия.

В арт мрежата

По време на пътуванията зад граница с родителите си видяла неща, свързани с изкуството, които не просто я очаровали, а породили желанието да ги пренесе на родна земя. Такива били побудите да се заеме с организацията в България на първия фестивал на жените в изкуствата „SWAN“ (Support Women in Arts Now), който е популярен по цял свят. От централата в Сан Франциско ѝ дали разрешение за провеждането му у нас. В рамките на четирите дни Деси и Руми Тенчева, съорганизатор на събитието, представили 32 жени, които се изявяват в областта на различни изкуства. Така Деси включва България в огромната мрежа на артистите от цял свят. Нещо повече, в рамките на фестивала SWAN България е обявен за най-добре организираното събитие в целия свят. Как тези млади ентузиастки намират спонсори? Не намират. Финансират го със собствени средства и огромен труд от тяхна страна. И досега разсрочено плащат за помещението, което са



Деси Димова намира нестандартни начини да вкара изкуството в мола



Събудете стените си, призовават от "Арт Рентал"

наели за първия фест. Фактът, че всичко е минало на ниво, дал увереност, че успехът е близо. С част от хората, с които работили заедно за арт форума, си допаднали така, че започнали да търсят поприще, на което отново да са в екип.

Събудането на стените

След дълго проучване в мрежата Деси попада на арт рентал – изкуство под наем. Идеята е развита в чужбина, а бизнес концепцията е печеливша за всички, които са ангажирани с нея. В България и на Балканите тя обаче е напълно непозната като практика. Откъде да започне? Един ден, когато пазарува в City Center Sofia, Деси забелязва, че колоните в мола са много добре осветени и са подходящи за излагане на картини. Това ѝ дава увереност, че CCS е подходящото място за изкуство под наем. Започват преговори с ръководството, докато мениджърите се убедят, че тяхното „да“ е шансът една суперидея „да се разлести“. Художниците, с които работили на SWAN фестивала, без колебание се включили в начинанието. Привлекли и други майстори на четката и така започва „Събудете стените си“. Голямото предизвикателство за тях било да намерят най-подходящия начин да вкарат изкуството в мола. Трябвало да счупят всички

познати рамки. За Деси и приятели това не е трудно.

На всяка картина отбелязват цената, както и възможността тя да бъде наета. Това събужда любопитството „Как така под наем“. Обясняват, че цената е различна в зависимост от картината и от периода, за който тя се наема. Консултацията, транспортът и окачването са за сметка на „Арт Рентал“.

Талантът намира почва

Деси има желанието да представя съвременни автори, които да разчитат изцяло на своето изкуство. Тя познава млади таланти, които са се отказали да рисуват, тъй като това не им носи никакви приходи. Но след като „Арт Рентал“ излага техни картини и те се продават, тези хора напускат „сигурната“ работа, за да се отдадат на изкуството. Да съдейства някой да се върне към своя талант - това е едно от най-големите преживявания на Деси. Така например една от художничките вече води курсове по рисуване за деца и този факт е истински еталон за успех. Идеята на „Арт Рентал“ не свършва със „Събудете стените си“, а екипът вкарва и куклен театър в търговския център: „Само ако си интересен, може да задържиш вниманието на хората, дошли да пазаруват.“

Залагат и на други нестандартни решения.

Силата

Клиенти на „Арт Рентал“ са фирми и търговски центрове, както и физически лица. Компанията има арт консултант, мениджър „Корпоративни клиенти“, мениджър „Събития“, специалист по комуникации и технически екип. Цялата бизнес структура вече е един отлично работещ механизъм. Деси Димова основава компанията с два лева капитал и с подкрепата на петима художници, които първи повярвали в идеята. Създават концепция за провеждането на различни събития в мола, така че да привличат вниманието на публиката. „Арт Рентал“ засега е чудесна идея, която изисква генонощен труд без почивен ден, но радващото е, че това носи огромно удовлетворение на екипа. Работят с над 115 художници, без ограничение във възрастта.

Артистите, които са се родили в България, е добре да знаят, че талантът ги отличава от останалите. Той е тяхната сила, която те трябва да развият, а не да се отказват от нея. Ако човек вярва в таланта си и се грижи за него, няма как да се размине с успеха, смята Деси. Парите идват, когато с пълна увереност се посветиш на една идея, и „Арт Рентал“ е пример за това. **И**



2014-а обещава икономическа стабилност

Астрологът Даниела Евстатиева представи лунен календар за 365 дни от годината

2014 година е под управлението на Сатурн, но обещава да е една по-особена година, тъй като нейният асцендент, Изгряващият знак, е астрологичният Везни, където планетата се чувства добре. Това обстоятелство ни предоставя възможност да узнаем границите на възможностите си, да почитаме законите и правилата.

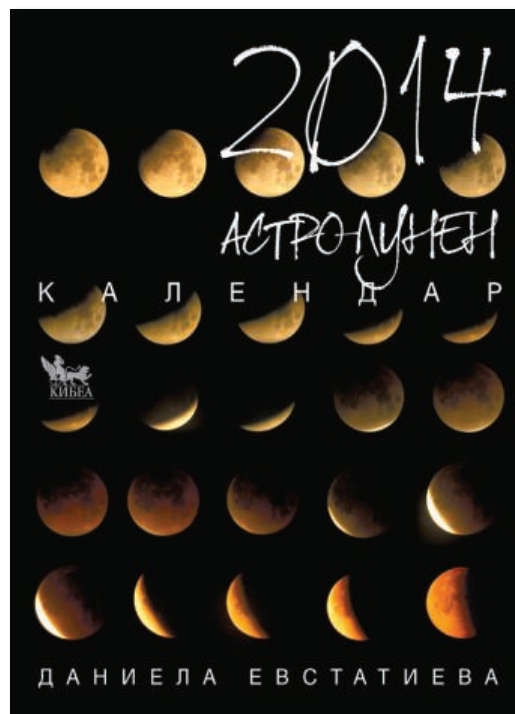
Парите на България и на българите ще зависят от способността ни да живеем в приятелство и сътрудничество с околните (свои и чужди). Положенията от астрологичната карта на страната за следващите дванадесет месеца позволяват да се говори за тенденция към стабилизиране единствено в икономическо отношение.

Това е една от прогнозите на астролога Даниела Евстатиева от книгата „Астро-лунен календар 2014“. Тя съдържа препоръки за всички 365 дни от новата година и събира на едно място дългогодишен опит и задълбочени наблюдения върху взаимодействието между поведението на хората и импулсите на астрологичните аспекти. Оригиналният и богато илюстриран календар-справочник разкрива уникалността на 2014 година, като ни сочи как да синхронизираме ритмите на нашия

човешки микрокосмос с вибрациите на Вселената.

Даниела Евстатиева е познато лице за мнозина изкушени от астрологията читатели. Автор е на няколко книги, поддържа рубрики във водещи печатни издания, представя и тълкува астрологичната мъдрост и от телевизионния екран. Рубриците ѝ постоянно привличат нови почитатели на гревното познание. Тя се грижи и за хороскопа в портала на българските общини Кмета. бг.

„Календарът съчетава астрологичните аспекти със скритите влияния на Луната и посланията, които тя ни изпраща. Колкото са хората, изкушени от астрологията, толкова са и мненията за влиянията на Луната. Аз съм се опитала да извадя най-важното от тези вибрации и от личния ми опит да изградя принципната схема, по която давам препоръки за всеки един ден“, каза при представянето на книгата Даниела Евстатиева. Малката книжка джобен формат е така направена, че да изпълнява ролята на „светник“ за това, как да синхрони-

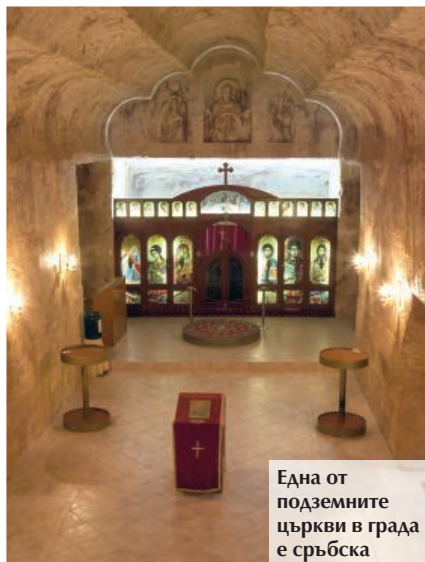


зираме ежедневието си с вибрациите на небесните тела.

Какво носи за хората появата на Сатурн в ролята на управител на 2014 година? Той настоява за повече търпение и усърдие, а в характера им влива предпазливост и разумност, които да ръководят поведението им към успешно справяне с всекидневните задачи, разкрива още астроложката.



Мина в покрайнините



Една от подземните църкви в града е сръбска

Кубър Пиди – ЖИВОТ ПОД ЗЕМЯТА

Очарованието на австралийското градче, наричано Опалната столица на света, се крие под повърхността му. В буквалния смисъл



Първото дърво в града, което дълго време е и единственото там, се състои от метален скрап

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

По което и време на годината човек да попадне в Кубър Пиди, първото му впечатление ще е всичко друго, но не и приятно. Никакви водни басейни, никакви забележителности и почти никаква зеленина. Само прахоляк, мухи и необяснимо количество боклуци – метален скрап, стари автомобилни гуми, вехти играчки и какво ли още не. Филмовите режисьори отдавна използват града като снимачна площадка на сцени, изобразяващи последиците от ядрена атака. И той действително изглежда злобещо апокалиптично – сякаш някаква свирепа разрушителна сила е вилняла там, оставяйки след себе си само пущинак.

Разположен в южната част на Австралия, градът е отдалечен на стотици километри от други населени места – малко петно в безкрайната червена пустиня, обградено от седиментни скали и безброй купчини минни отпадъци. В района се добиват около 70% от скъпоценните опали в световен мащаб, а 70-те полета, в които са разположени мините, заемат площ от близо 5 хиля-

ди квадратни километра – **абсолютен рекорд**

в категорията. Неслучайно Кубър Пиди е наричан Опалната столица на света. Защо обаче се води град предвид всичко, споменато дотук? Защото е именно това. Град с около 3500 жители, по-голямата част от които обитават пещерни жилища под земята, наричани землянки и предлагащи спасение от почти целогодишната убийствена жега. Освен домовете на местните жители, под скалистите хълмове се намират и повечето обществени „сгради“, офиси, магазини, ресторанти, хотели и т.н. Местните се гордеят с хобитоподобното си



Италианският ресторант

съществуване – факт, за който свидетелства първо името на града. То идва от аборигенския израз „купа питу“, означаващ „гупка на бял човек“.

В землянките няма нужда от климатици или отоплителни уреди, защото те са естествено прохладни през лятото и топли през зимата. Температурата в тях целогодишно е около 25 градуса – дори през летните месеци, когато навън често е над 40. Практиката да се живее под земята тръгва от първите миньори в града, пристигнали там преди близо век. Част от тях се нанасят направо в старите мини, други си изкопават жилища собственооръчно. По онова време немало миньори дори работят директно през стените на домовете си, защото това е смятано

за най-ефективния начин.

Първоначално землянките са изкопавани на ръка, затова размерът им е скромнен. Новите подземни жилища биват издълбавани от гигантски машини и често са доста просторни. Макар че няма дъве, които да си приличат отвътре, входовете и гаражите на повечето са разположени на нивото на земята. Стандартната жилищна землянка се състои от три спални, всекидневна, кухня и баня и предлага всички съвременни удобства – грешници, модерни електроуреди, телевизори, дори интернет. Върху стените се полага специално прозрачно покритие, което предотвратява роненето им и образуването на прахотък.

С машина една стандартна жилищна землянка може да бъде изкопана само за ден. Цената ѝ е малко по-ниска от тази на нормалния тип къщи със същия размер, но при тях енергийните разходи са огромни – през лятото няколко климатика едва успяват да смъкнат температурата вътре под 30 градуса.

Местните мъже обичат да се шегуват, че ако съпругата на някой от тях иска още една стая, той просто ѝ я изкопава. По-заможните жители на града обитават

ПОДЗЕМНИ ПАЛАТИ

най-големият от които се състои от 21 стаи. Някои от по-големите и луксозни землянки разполагат дори с басейн. Водата в града идва през тръбопровод, свързан с подземен източник, който се намира на 24 км северно. Качеството ѝ е отлично и хората не се притесняват да я пият.

Животът в Кубър Пиди се върти около опалите и туризма. Посетителите могат да се разхождат свободно из тунелите на старите мини или да изберат тур с екс-



Един от многото бижутерийни магазини

курзовод из активните. В цената на някои от тези обиколки дори е включено посещение на минно сметище, където туристите съвсем законно могат да ровят за опали в скалните отпадъци.

Най-старата мина в града датира от 1916 г. и съществуването ѝ остава тайна за местните десетилетия наред. Преоткрита е едва през 1968 г., когато собствениците на землянка наблизо решават да разширят една от спалните си и се натъкват на лабиринта от тунели. В наши дни мината изпълнява функцията на музей, в който са изложени опали, оборудване за минна дейност и архивни снимки от живота в града. Преди време някаква туристическа двойка толкова харесва този своеобразен музей, че решава да се ожени там. Снимките от бракосъчетанието са изложени наред с другите експонати.

Въпреки скромния си размер, градът разполага с още няколко музея, артгалерия и църкви, които също са

МАГНИТ ЗА ТУРИСТИТЕ

заради факта, че са разположени под земята. Съвсем неизненадващо търговията с опални бижута в Кубър Пиди процъфтява. Продават се буквално на всяка крачка, а конку-



Старите мини са достъпни за туристи

Историческа справка

Има сведения, че аборигените са населявали района още преди стотици години, но градът е основан непосредствено след откриването на опали там. Случва се на 1 февруари 1915 г., а заслугата е на 15-годишния Уили Хъчинсън. Докато придружава баща си на отчаяна златотърсаческа мисия, младежът случайно се натъква на опали. Добиването им в мини започва няколко месеца по-късно, разраствайки се с огромни темпове след края на Първата световна война. Именно ветераните от нея, пристигнали в Кубър Пиди, прокарат идеята за живеене в землянки – широко разпространена практика във Франция по време на войната.


Голямата депресия през 30-те и началото на 40-те години прогонва повечето миньори от града, но след края на Втората световна война там настъпва нов бум в добиването на опали. За това допринасят основно три неща – откриването на нови залежи, масовата имиграционна вълна от Източна Европа и отварянето на американските пазари.

Цивилизацията започва да се промъква в Кубър Пиди в началото на 60-те години с построяването на местното училище и на първия мотел. Именно тогава добивът на опали в района започва да се превръща в мултимилionна индустрия.

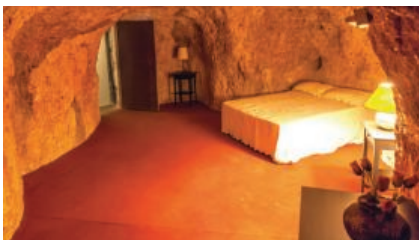
ренцията между предлагащите ги е безмилостно жестока.

По отношение на настаняването туристите имат богат избор – хотели, мотели, хостели и дори къмпинг. Разбира се, всички се намират под земята. Най-люксовият хотел е построен през 1989 г. Desert Cave (Пустинната пещера). В целия свят той е единственият четиризвезден, разположен под земята. Всяка стая има телевизор, телефон, минибар и хладилник, а на гостите се предлага безплатно кафе и чай по всяко време на денонощието. Хотелът разполага с басейн, сауна, спа център, фитнес салон, бар, изградена зала, кафене и бижутериен магазин, а ресторантът му е огромен хит сред туристите. Сред специалитетите на главния готвач е печеното филе от кенгуру.

Иначе градът изобилства от ресторанти и кафенета, предлагащи всякаква кухня – италианска, средиземноморска, сръбска, гръцка, полска, арменска... Обяснението е съвсем просто – местните жители са представители на 45 различни националности.

Вечер в баровете и кръчмите в Кубър Пиди туристите се смесват със сбръчкани стари миньори от всички краища на планетата, говорещи английски със силен акцент. Голяма част от тях живеят в града от десетилетия и вероятно никога няма да го напуснат. Напълно обяснимо е. Има някаква неоспорима и могъща притегателна сила в идеята, че един ден, в някоя от мините на Кубър Пиди, може да откриеш парче скала и да станеш богат... 

Входът на жилищна землянка



Всекидневната и спалнята на местно семейство



Кубър Пиди разполага дори с галерия, която се помещава в стара мина



Голф игрището в Кубър Пиди. Шеговитият надпис върху табелата гласи „Не поставяйте трева“

Любопитно

✓ Първото дърво, появило се в Кубър Пиди, е направено от метален скрап, дълго време е единственото в града и все още се издига на един от хълмовете там.

✓ Една от най-големите туристически атракции в града е землянката, в която някога е живял латвийският емигрант Арвид фон Блументал, прочул се с прозвището Крокодила Хари. Той е колекционирал сутиени, придружени със снимки на бившите им притежателки. Първият му е подарен от Тина Търнър по време на посещенията ѝ в града през 1984 г. покрай снимките на приключенския екшън „Лудия Макс 3“.

Блументал е бил миньор и ловец на крокодили, за които се твърди, че е прототипът на главното действащо лице във филмите за Дънди Крокодила.

✓ Едно от забавленията на жителите на Кубър Пиди е играта на голф. Местното игрище не е под земята, но въпреки това е уникално, защото представлява огромен пясъчен трап и по него няма никаква трева. Заради изнурителната жегата игрите се провеждат предимно нощем, като се използват светещи топки. Всеки голфър си носи малък чим, върху който поставя топката за първия удар.

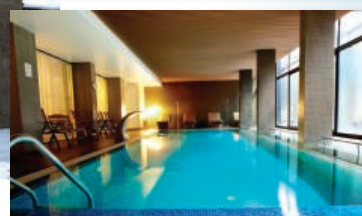
✓ Градът се гордее и със собствен отбор по австралийски футбол (нещо средно между ръгби и футбол). Сформиран е през 2004 г. и носи името „Кубър Пиди Сейнтс“ („Светците от Кубър Пиди“). Заради огромната отдалеченост на града от други населени места отборът е принуден да изминава стотици километри за всеки свой мач.

✓ През януари 2013 г. световните медии разпространиха новината, че в околностите на града са открити огромни петролни залежи. Предполага се, че ресурсът е между 3,5 млрд. и 223 млрд. барела на стойност над 20 трилиона долара. Ако това бъде потвърдено, Австралия може да се превърне в една от петролните столици на света и основен конкурент на най-големите износители на черното злато.

ОТДИХ

Петзвездна почивка в

Апартхотел Лъки Банско



Време, в което да събереш незабравимите преживявания на цялото семейство от снега и белите писти, от уютните вечери пред камината, невероятния вкус на биологичната храна, нежното докосване на водата и аромата на спокойствие в СПА центъра.

Това предлага петзвездният хотел Лъки Банско в специалните си промоционални пакети „Семейна ски ваканция“ и „Спа&Релакс ваканция“.

Лъки Банско е от първите луксозни хотели в зимния курорт, проектиран и изграден според изискванията на водещите световни хотелски стандарти за пълна безопасност и комфорт на цялото семейство.

Грижата за спокойната почивка на родителите и безопасните забавления на децата са основната ни цел. Жилищата са просторни и комфортни и в тях има достатъчно място за почивка и забавление, а шумоизолацията е перфектна.

В хотела има няколко зони за игри и кътове за забавление на децата, а целодневно на разположение на родителите са детегледачки за най-малките.

Освен брилянтната възможност за зимни спортове, възрастните имат възможност да се забавляват в лоби бара, бар-билярда, пиано бара, фитнес центъра, закрития плувен басейн или да опитат най-новите СПА процедури. Ресторантът на хотела предлага специалитети на европейската и българската кухня, приготвени от продукти с установен екологичен произход, и незабравима селекция напитки.

Доказателство за качеството на услугите, които предлага Апартхотел Лъки Банско, са ежегодните награди за „Най-добър хотел в Банско“ според Trip Advisor, зелен Оскар в конкурса „Най-зелените компании в България 2012“ и номинацията за „Най-добър ски хотел в България“ в конкурса World Ski Awards 2013.

ЗА РЕЗЕРВАЦИИ: 02 806 61 78; 0879 111 222; www.luckybansko.com

ИКОНОМИКА +

*Застраховане
Осигуряване*

Застраховането набира скорост

АТАНАС ХРИСТОВ

След няколко години застои на пазара или на отчитане на малък спад, през 2013 г. застраховането в България се раздвижи. Поне привидно и статистически.

Последните актуални данни на Комисията за финансов надзор за състоянието на сектора са към края на септември 2013 г. От тях става ясно, че за деветмесечието на 2013 г. премиите приходи са се повишили със 7.9% на годишна база до 1.23 млрд. лв. По-добро представяне се вижда в животозастраховането, което расте с 22.5% до 225.87 млн. лв., а пазарът на общо застраховане добави 5.1% към премиите си приходи, които за деветмесечието на миналата година прескочиха с малко 1 млрд. лв.

Мениджъри на компании, които списание „Икономика“ потърси за коментар на данните, се обединиха около тезата, че причините за този ръст са две - прелицензирането на частните здравни фондове, които станаха общозастрахователни

компании, както и на повишението на обхвата на „Гражданска отговорност“. Приходите от задължителната автомобилна застраховка са се повишили 8.6% на годишна база до 394.59 млн. лв. за деветмесечието на 2013 г., което потвърждава и тезата на шефовете на компаниите.

Очакванията на бранша са настоящата 2014 г. да е по-добра от изминалата 2013 г. Основания за оптимизъм им дава прогнозата за раздвижване на икономиката. Има обаче и притеснения. Според председателя на Асоциацията на българските застрахователи Данчо Данчев основното е излизането на чужди дългогодишни инвеститори от България. Тази година се случиха две придобивания на пазара ни, като един от големите родни играчи – „Еврохолд“, пое бизнеса на две от най-големите чужди застрахователни групи, които се оттеглиха от страната – „Интерамерикан“ и „Кю Би И“ (QBE).

Оптимизмът в сектора, въпреки това или заради това, сякаш надделява. >

През 2013 г. приходите в сектора се повишиха благодарение на здравното застраховане и задължителната „Гражданска отговорност“





בולנס
insurance company

גראדגאנסקא
אמרובורנסט

www.bulins.com

100%

გარანტირებულ
დობრა ცენა



**Стоян
Проданов,
изпълнителен
директор на
„Бул Инс“**



Прелицензирането на здравните фондове раздвижи пазара

Премийните приходи се подобряват, но това се дължи на прелицензирането на здравните фондове, които станаха общозастрахователни компании. По този начин се преляха част от премийните. Ако изключим това, няма чувствително раздвижване. За мен 2013 г. е същата като 2012 г.

Може да се каже, че прелицензирането на здравните фондове раздвижи пазара. При другите полици няма голямо раздвижване, с изключение на задължителната „Гражданска отговорност“, където заради повишаване на обхвата се повишиха и премийните приходи. През следващата година ще видим дали здравните компании, които станаха застрахователни, ще пласират и други видове полици.

Освен по-високия обхват за повишаване на приходите по „Гражданска отговорност“, влияние оказаха и по-високите цени. В края на 2013 г.

имаше намаление на цените заради кампанийността на застраховките, защото борбата е за всяка полица, но средногодишно цената е по-висока спрямо 2012 г.

Движението при „Гражданска отговорност“ е в правилна посока. С новата информационна система и по-стриктния контрол за задължителната застраховка се върви в правилна посока, но има какво да се желае, да се повишава още обхватът. Ще трябва обаче и законодателни промени. Те се подготвят и дано да бъдат приети.

Оптимист съм, че през 2014 г. ще има позитивно развитие на икономиката, на доходите, което ще се отрази благоприятно и на застрахователния сектор. Очаквам по-добра 2014 година. През изминалите 2011, 2012 и 2013 г. в общи линии икономиката и финансовият сектор тъпчеха на едно място и дано през 2014 г. да видим известно съживяване. >



Данчо Данчев,
председател на
Управителния
съвет на
Асоциацията
на българските
застрахователи
и изпълнителен
директор на ЗАД
„Виктория”



Излизането на чужди инвеститори е лоша новина

Повишаването на премиите приходи се дължи най-вече на здравното застраховане и частично на ръста по „Гражданска отговорност”. По-скоро на увеличаване на обхвата по задължителната застраховка. При цените, ако е имало увеличение, то е по-скоро минимално. Повечето приходи от „Гражданска отговорност” са благодарение на чувствителното повишаване на обхвата - т.е. имаме повече застраховани автомобили и повече клиенти за пазара. Това е с голяма тежест.

Не мисля, че има нещо друго, което движи пазара. Животозастраховането, при което също се вижда ръст, е фактор, който помага за раздвижването.

Има вероятност някои от прелицензираните здравни фондове да се насочат и към предлагането на други продукти, особено тези, които са в една група с банки. Това не е лесно решение. Не мисля, че има много място за 10 нови играча на пазара. Но това си

е решение на акционерите.

Очакванията ми за 2014 г. не са много оптимистични, защото през последните месеци на 2013 г. основни и дългосрочни инвеститори в застраховането в България напуснаха страната - говориха за госкорошния собственик на „Интер-американ”, „Ахмеа” и „Кю Би И”. За мен това е много неприятна новина. Носят се слухове, че и други основни инвеститори се готвят да напуснат страната, което ме навежда на мисълта, че те са прозрели недобра перспектива за този бизнес в България или твърде жестока конкуренция и невъзможност за печалба. Това е неприятно.

Излизането на големи инвеститори се дължи на факта, че пазарът не беше достатъчно привлекателен. Позитивното е, че в годините на криза нашият бизнес се гържи много добре и дори в годините на спад той не е бил толкова драстичен. Това е постижение. Без здравното застраховане ръстът щеше да е 1-2%, което обаче пак е успех.

Нашият бизнес е функция на икономиката

Ръстът на пазара основно се дължи на повишението на премиите при задължителната застраховка „Гражданска отговорност” и при полиците „Злополука”. Номинално автомобилната застраховка има с 30 млн. лв. по-високи приходи, а при злополуките ръстът е с 26 млн. лв. Това са факторите с най-голяма тежест. При морското застраховане има малък ръст, но при всички останали полици на практика има спад.

Все още частните здравни фондове нямат такъв принос. Вероятно помагат за ръста на приходите при застраховките „Злополука” и „Помощ при пътуване”, защото този бизнес на практика е техен. Приходите по „Гражданска отговорност” растат основно заради ръста в цената, кой-

то, макар и малък, е факт. Помага и повишението на обхвата. Стремелът е именно да се повишава обхватът на застрахованите коли, но те никога не са 100% от всички регистрирани.

Застраховането през 2014 г. ще зависи и от движението на икономиката, защото нашият бизнес е функция на икономиката. Донякъде съм оптимист, защото вече трябва да има раздвижване в икономиката, което естествено би рефлектирало позитивно и върху нас.



Цветанка Крумова,
изпълнителен директор на
ЗАД „Армеец”

ЗАСТРАХОВАТЕЛНО ДРУЖЕСТВО



EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

КАСКО FIX



За фиксиран период от 3 години получаваш:

- фиксирана застрахователната сума
- фиксирана преференциална цена
- разсрочено плащане до 12 вноски
- 24/7 автоасистанс

ТИ ИЗБИРАШ!

Застраховка "Каско FIX" за леки автомобили не се прилага за автомобили собственост на лизингови компании, автомобили заложени в полза на банка и такива със специално предназначение.

 0700 17 241

www.euroins.bg



Все по-малко полицы за кредити

АТАНАС ХРИСТОВ

Продължаващият спад на кредитирането и бавното свиване на портфейла от лоши кредити доведе и до спад в приходите от застраховки за заеми. Това показва тенденцията в приходите от този вид полицы.

Сравнение на данните на Комисията за финансов надзор (КФН) на база премиите от приходите от застраховка „Кредити“ за януари-септември показва, че през 2013 г. оборотът от този вид полицы намалява силно - с 22% на годишна база до 5.9 млн. лв. Не така беше за деветмесечието на миналата година, когато




приходите от застраховка „Кредити“ нараснаха до 7.56 млн. лв., или с 16.3% спрямо съпоставимия период на 2011 г.

Последните данни на Българска народна банка показаха продължаващо плавно свиване на кредитирането - основно на потребителските и жилищните заеми. В процентно изражение и в абсолютна стойност се свиха лошите и реструктурираните кредити. Това обяснява донякъде и спада на записаните в общото застраховане приходи от застраховки на кредити.

При сключването на застраховката на заеми, обект на защита са непогасени дължими суми по договор за кредит при обща неплатежоспособност при търговски кредит, както и при заемите, погасявани на части, т.е. потребителските кредити. Защитени са и просрочени плащания при ипотечен, селскостопански и експортен

кредит.

Отчитаните премии в графата „Кредити“ в общото застраховане не са единственият вариант. Във времевата на бум на ипотечните кредити банковата система преосмисли стратегията си за управление на риска и част от банките започнаха да включват изискване към кредитиоискателите за сключване на застраховки, защитаващи както здравето и работоспособността им, така и предложеното за обезпечение имущество. Тази защита се осигурява чрез полиците „Живот“ или „Злополука“, както и от застраховката „Имот“. Често пъти се среща и комбинирана застраховка.

Експерти очакват прогнозираното раздвижване на кредитирането, особено на ипотечния сегмент, да повлияе позитивно и на пазара на застраховките на кредити и полиците „Живот“. 

Сирма Ай Ес Джи” ООД е регистрирана като самостоятелна компания в рамките на „Сирма Груп Холдинг”. Основната дейност на дружеството е да предлага софтуер и услуги в областта на застраховането. „Сирма” е една от най-големите технологични компании в страната с над 20-годишна история и опит в разработката на софтуер, системна интеграция и специализация във финансовия сектор и публичната администрация.

Софтуерът функционира от началото на 2011 г. Системата представлява т.нар. пор-



A Company of Sirma Group

Софтуер за застраховане
Помога ти да бъдеш първи

тално решение. То е комбинация между изградени web service за издаване на „Гражданска отговорност на МПС” с всички водещи застрахователи в България и административна част, обхващаща процесите по администриране и отчитане на полиците, както и включваща всички видове справки и отчети, нужни за отчитане към КФН, застрахователните компании и мениджмънта.

Към момента порталът

разполага с пълен набор от модули за обслужване на полиците по „Гражданска отговорност на МПС”, „Автокаска”, „Имуществено”, „Помощ при пътуване”, „Злополука”. Има въградена функционалност за проследяване на плащанията на премиите и SMS или е-мейл нотификации.

За нас сигурността е от изключително значение. Системата комуникира директно със системите на застрахователните компании, а достъпът за брокерите е под формата на цифрови сертификати, няма предаване на пароли на потребители по е-мейли.



Иновативното застраховане

НANDY работи със специализирания и професионален софтуер на SIRMA-ISG за издаване на електронни полици „Гражданска отговорност”, Имуществено, Каско, Застраховки на телефони, Застраховки на лаптопи, Застраховки на фотоапарати, Защитена чанта, Застраховка при пътуване в чужбина.

HANDY е застрахователен брокер с над 600 млади, амбициозни и квалифицирани служители, които предлагат застрахователни услуги в над 150 магазини и регионални центрове за корпоративни клиенти.

Освен всички стандартно пред-

лагани застраховки на пазара, предлагаме и застраховки на телефони, лаптопи, фотоапарати от събития като счупване, намокряне и кражба, защитена чанта и др.

Изградили сме звено от висококвалифицирани специалисти за съпорт на магазините в ритейл продажбите и за консултирането на корпоративните ни клиенти. Консултираме всеки наш клиент за покритията и цените. За нас е важно клиентите ни да правят информиран избор. Уведомяваме навреме за предстоящите плащания по полиците и за подновяването им в срок, както и съдействаме при обслужването на сключените договори и при

щети.

Работим активно за многообразието на специалните ни продукти за нашите клиенти. Разработили сме програма за лоялни клиенти и партньорска програма B-partner.

HANDY е не само името на нашите магазини, HANDY е цялата съвкупност от телекомуникационни продукти и услуги, HANDY е многообразието на дигиталния свят (водещи марки мобилни телефони, таблети, персонални компютри, навигационни системи, фотоапарати, MP3, MP4 плеъри, мултимедии), което е сериозна предпоставка за иновативния облик на брокера.

Как да умножим парите за старици



Пътят към по-високи пенсии минава през по-високите доходи и по-големи вноски



Парадоксът в България е, че всички искат по-високи пенсии, но малцина са онези, които активно заделят пари за това и се интересуват как тези средства се инвестират. Другият парадокс е, че дружествата за пенсионно осигуряване желаят да привлекат повече хора, които с повече средства да се осигуряват при тях, но в същото време са изключително пасивни. Третият парадокс е, че управляващите си дават сметка как пенсионната реформа и пенсионното осигуряване са

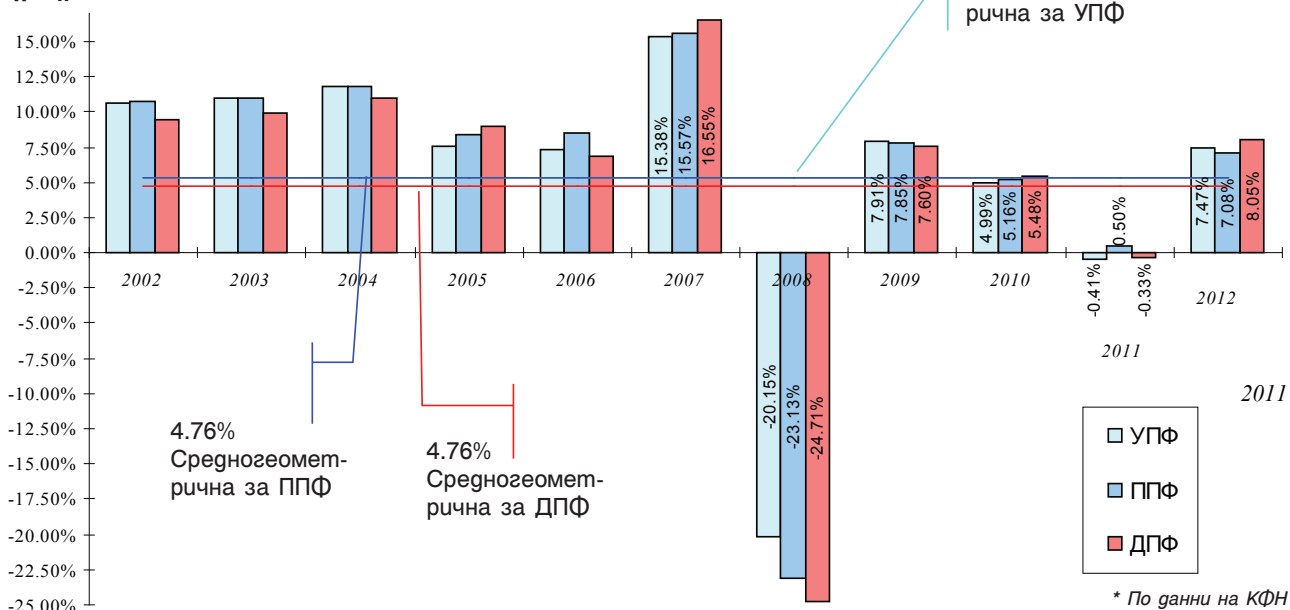
В задънена улица

но освен да задълбочават проблема, те не правят нищо, с което да развържат възела.

Добрата новина е, че пенсионните фондове и пенсионноосигурителните дружества със своята дейност през 2013 г. показват позитивни финансови резултати, като очертаващата се тенденция е за активно управление и растеж. Данните за 9-те месеца на 2013-а са обнадеждаващи. От 2004-а насам трендът за пенсионноосигурителните дружества върви нагоре, като само през 2008 г., когато кризата се разрази, доходността беше отрицателна. За разлика от тях, пенсионните фондове нямат негативни резултати, коментира Никола Абаджиев, председател на Българската

Допълнителни пенсионни фондове Доходност от инвестиции за периода 2002 - 2012 г.

Доходност на ПФ



асоциация на гружествата за допълнително пенсионно осигуряване (БАДДПО).

Активите на пенсионните фондове нарастват и вече са достигнали ниво от близо 6,5 млрд. лв. В сравнение с година по-рано нарастването е с 18,45%. Друг показател е, че във фондовете се осигуряват над 4 млн. души и тези 6,5 млрд. са в партидите на осигурените лица – в универ-

салните, професионалните и допълнителните пенсионни фондове, сочи статистиката на БАДДПО. Резултатът от инвестициите – доходността, се разпределя по индивидуалните партиди на осигурените. Тези

инвестиции

са най-вече в ценни книжа, акции, корпоративни облигации.

„Пенсионните фондове са консервативни инвеститори, които преди всичко търсят сигурност. Затова предпочитат вложения в инструменти с фиксирана доходност. Има обаче инвестиции и в по-рискови инструменти, като се спазват параметри и лимити, допустими по закона. Влага се в акции и облигации, в зависимост от диверсификацията на риска за всеки портфейл на отделните пенсионни фондове”, разяснява Никола Абаджиев. Според данните средната доходност на трите вида фондове вече надхвърля 5%. Доброволните фондове постигат резултат от 6,98%, универсалните – 5,75%, а професионалните фондове – 5,93%. За информация - през периода 2002-2012 г. средната доходност на всички фондове е над 5%. При отчитане ефекта от глобалната криза от 2008 г. и сегашното състояние на икономиката, това е оптимистичен резултат. Очевидно е и друго - при днешната ситуация доходността е по-висока от депозитите в банките.

Добре е осигуряващите >



се за пенсия да знаят, че резултатът от инвестициите на допълнителните задължителни пенсионни фондове от втория стълб се връща 100% по сметките на осигурените. Това не е следствие от лихвена политика, а от резултата от инвестициите. При доброволните фондове схемата е друга – 90% от резултата се връща по сметките на осигурените, а 10% се заделя за управлението на активите от съответното дружество.

Кризата действа неблагоприятно върху дейността, но пък именно тя показва

жизнеността

на пенсионните фондове и дружества. През 2008 г. те усетиха нездравата почва под краката и бързо реструктурираха портфейлите си в търсене на по-висока сигурност и сравнително добър резултат. През кризисната 2008-а успяха да достигнат само до 25% отрицателна доходност, като се има предвид, че през същата година сривът на борсата беше с цели минус 80%. В добрите години преди това те са имали положителна доходност от 16-17%, такива нива все още не са достигани. Никола Абаджиев смята, че пенсионните фондове и дружества са извлекли своите уроци от сложната ситуация и са се научили да са по-гъвкави в условия на екстремна несигурност. Както се казва, всяко зло за добро, макар цената на урока да беше доста висока.

Броят на

новоосигурените е показател колко хора започват постоянна работа и според статистиката на КФН през последните години те постоянно намаляват. За първите девет месеца на 2013-а те са малко над 84 хил. души. За сравнение – през цялата 2012 г. те са били над 128 хил. Пазарът на труда е в стагнация, а за много хора възможността да заделят пари е намаляла. Броят на осигурените в доброволните пенсионни схеми се увеличава незначително и тази тенденция продължава още от 2009 г. насам. Освен това средната месечна вноска в тях е спаднала в сравнение с 2012-а. За сметка на това има

увеличение при универсалните и професионалните фондове, които осигуряват ранна пенсия на работещите при тежки условия. Причината за нарастването може да е изсветляване на сектора.

Размерът на пенсията

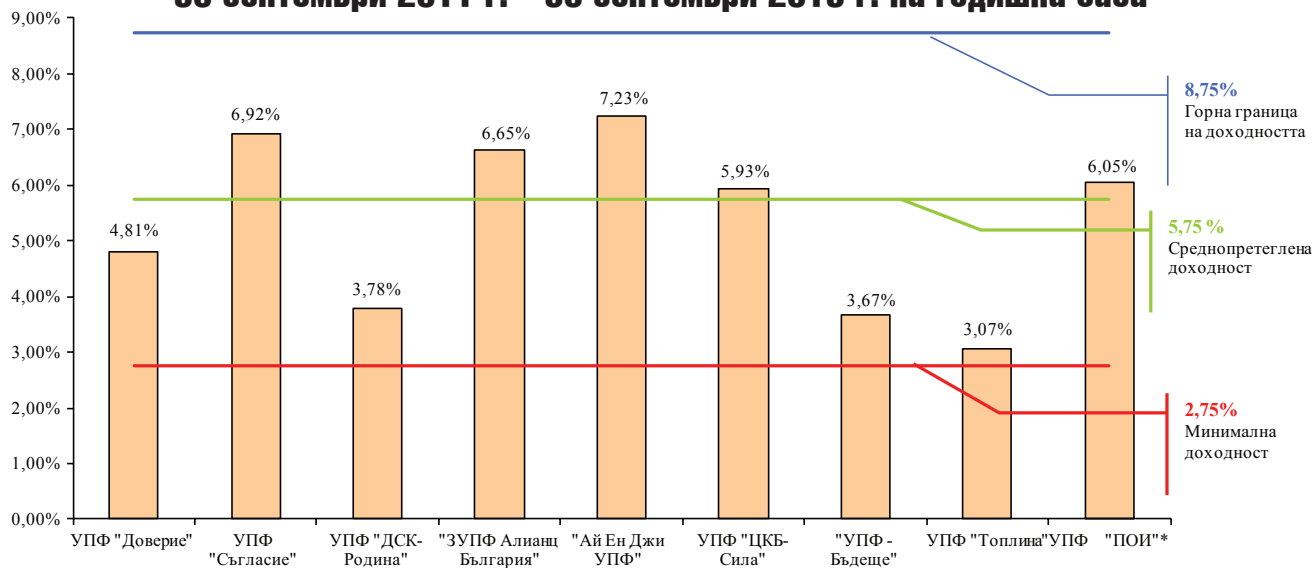
които се получават и ще се получават от допълнителните доброволни и задължителни пенсионни фондове, се определя изцяло на капиталов принцип. Бъдещата пенсия зависи единствено от натрупването в индивидуалната партида. За тях няма таван на пенсията. Два фактора играят роля за размера на това натрупване – направените преди пенсионирането вноски, както и натрупаният доход. Трябва да се знае, че за периода от 2002 г. до 30 септември 2013 г. от

пенсионните фондове са изплатени над 714 млн. лв. на осигурени лица – за пенсия, за наследници на починали осигурени лица и на пенсионери, както и изтеглени суми от лични вноски в доброволните фондове. Това доказва, че пенсионните фондове не са само касички за събиране на пари, но те също така извършват

определените в закона плащания, посоч-



Доходност на универсалните пенсионни фондове за периода 30 септември 2011 г. - 30 септември 2013 г. на годишна база



Източник: БАДДПО

Ва Абаджиев. Той напомня, че пикът на пенсионирането от допълнителните пенсионни фондове ще настъпи през 2023 г., когато универсалните фондове (вторият стълб на пенсионното осигуряване) ще дават пенсии на първата група от родените след 1959 г.

В момента, за радост, самото пенсионно осигуряване не среща сериозни проблеми от финансов характер. Отчитат се позитивни резултати, има уверения, че в сектора има

стабилност

Системата е достигнала определено ниво, но отпук нататък трябва да се създадат условия за по-нататъшното развитие на допълнителното пенсионно осигуряване, за да се постигне основната цел българските пенсионери да получават по-адекватни пенсионни доходи. Вноските трябва да позволяват пенсия, която гарантира 70-80% заместване на заплатата, както е в развитите страни. Това може да се постигне само от високо ниво и на гържавната пенсия, и на дохода от допълнителното пенсионно осигуряване. Пробле-

мите на развитието изискват по-ефективно стимулиране на допълнителното пенсионно осигуряване и особено на доброволното. Тук е големият потенциал на пенсионното осигуряване. В момента осигуряващите се в доброволните фондове ползват 10% данъчно облекчение, което е стимул, но той не е достатъчен. За да се засили интересът, облекчението трябва да е 15-20%. Според Никола Абаджиев подобна стъпка ще е подтик за хората, които имат желание и разполагат със средства, да заделят повече за осигуряване. През 2017 г. предстои вноската за универсалните пенсионни фондове да стане 7%, което ще увеличи приноса на допълнителното пенсионно осигуряване за по-адекватни доходи в третата възраст. Необходимо е да се въведат по-силни гаранционни механизми за средствата на осигурените лица.

Мултифондовете

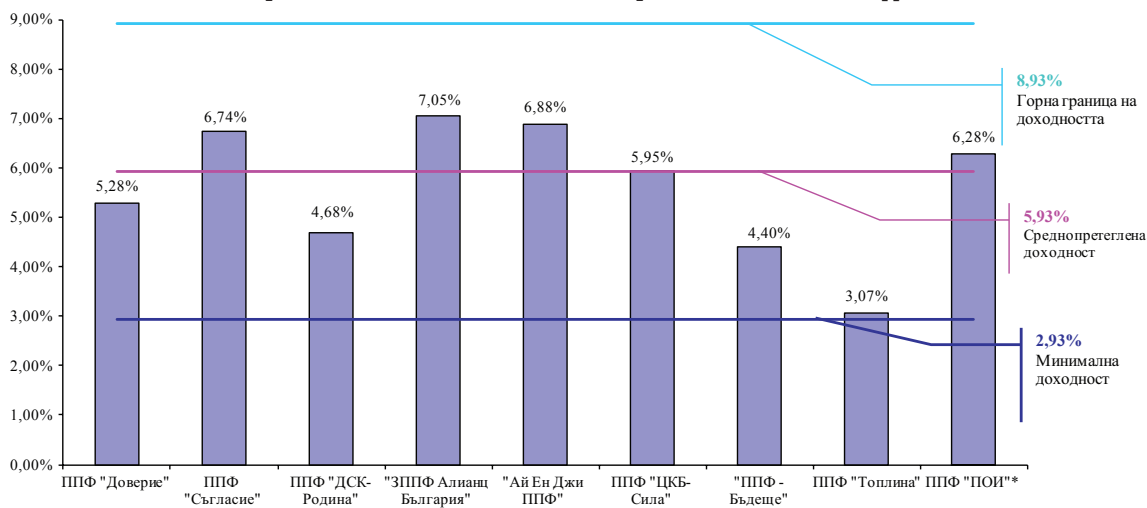
също са в проект, готви се законова уредба, която ще позволи да станат факт. Това е възможност за непосредствено участие на самите осигурени

лица в управлението на техните средства. Те ще определят дали по-консервативно, по-агресивно или по-балансирано да се инвестират парите им. Най-младите вероятно ще предпочитат агресивния вариант, защото животът е пред тях, и ще има време да се компенсират известни неблагоприятни резултати от лош инвестиционен сценарий. Колкото по-малък е хоризонтът до пенсионирането, толкова по-консервативни ще са инвестициите на средствата на тези осигурени. Тази новост ще осигури възможности за по-добро развитие на системата, ще повлияе положително и на развитието на капиталовия пазар. Намеренията са формулата на мултифондовете да се приложи едновременно и в трите вида фондове, тъй като беше загубено доста време за въвеждането им. Тя ще дава възможност

отговорността

за управлението да се споделя между осигурения и съответния пенсионен фонд. Така ще се повиши доверието в системата. Осигурителната и финансовата култура като цяло

Доходност на професионалните пенсионни фондове за периода 30 септември 2011 г. - 30 септември 2013 г. на годишна база



Източник: БАДДПО

Все още не са на добро ниво. Прилагането на мултифондовете ще даде възможност на хората да научат повече за осигурителните възможности и ще е подтик те да излязат от своята пасивна роля при управлението на натрупаните от тях средства, надява се Никола Абаджиев.

Допълнителното пенсионно осигуряване няма алтернатива при желанието за по-високи пенсионни доходи, които не може да се гарантират само с държавното пенсионно осигуряване. Отрано трябва да се заделят повече средства за времето, когато се влезе в третата възраст. Всеки трябва да помисли и да си осигури възможността да получи в бъдеще и трите вида пенсия – първата от ДОО, втората – от задължителното допълнително осигуряване и третата – от доброволното си осигуряване. Само така ще се осигурят по-достойни пенсии. Звучи добре, но пътят към

съответно и сумите, които се натрупват по индивидуалните партии, са оскъдни. Ниските доходи автоматично зачеркват доброто желание за допълнително доброволно осигуряване.

Голямото предизвикателство в момента е да се преодолее все още пренебрежителното отношение на гържавата към ресурса на пенсионните фондове. Време е да се дадат възможности все по-активно и ефективно да се управляват средствата, като се използват за развитието на икономиката на страната. Добре е да се влагат в инфраструктурни и други обещаващи проекти, в подпомагане инвестициите на общините. Така ще се затвори кръгът „инвестици-доходи-осигурителни вноски“, с което ще се затвори и ще се реализира т. нар.

се инвестират в собствена икономика. България също трябва да намери успешния модел и добрите практики, за да даде тласък на своята икономика именно и чрез парите от пенсионните фондове, без, разбира се, да поема риска от провал и да се пренебрегват интересите на осигурените лица. Средствата в пенсионните фондове са т. нар. дълги пари и те може да се ползват за по-дългосрочни инвестиции. В БАДДПО вярват, че държавните институции ще подхождат конструктивно. Инвестициите на пенсионните фондове трябва да носят добра доходност и ако България не предлага такава възможност, тя ще се търси за граница, а това значи, че средствата ще работят в интерес на чужди икономики.

кръг на богатството

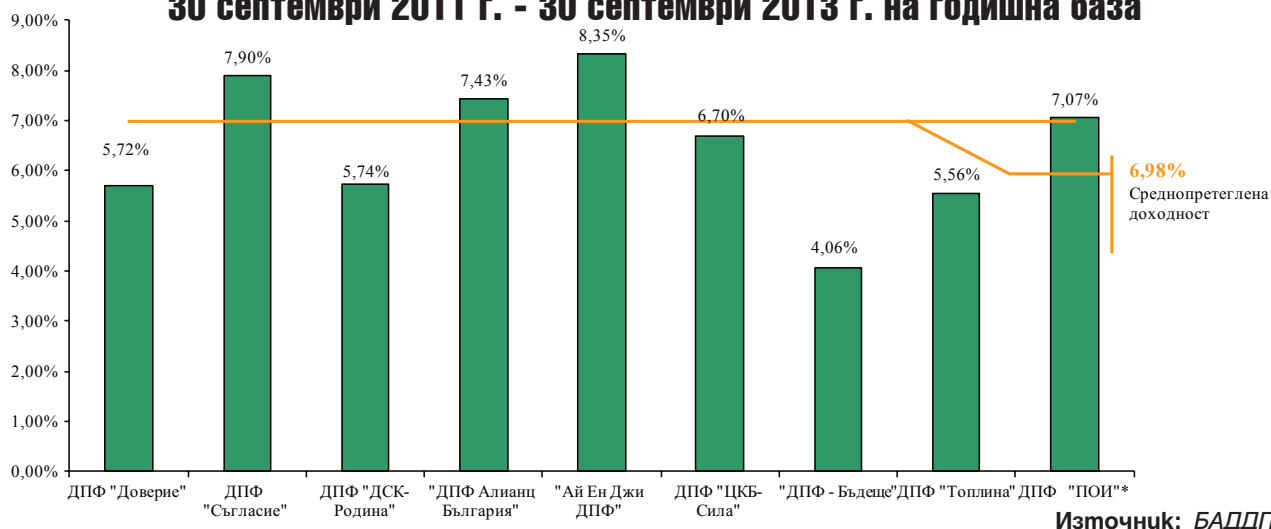
което осигуряват капиталовите пенсионни фондове. В Чили например пенсионните фондове разполагат с над 150 млрд. долара, като приблизително 120 милиарда от тях

финансово гарантирани старини

минава през по-високите доходи и на младина. Реално работните заплати в голямата им част у нас са ниски,



Доходност на доброволните пенсионни фондове за периода 30 септември 2011 г. - 30 септември 2013 г. на годишна база



Пенсионирането ще се отдалечава

Увеличаването на възрастта за пенсиониране изглежда неизбежно, проблемът не е само у нас, а е глобален. Продължителността на живота на мъжете и жените расте, което поставя пред риск самата пенсионна система. Въпреки поредното замразяване, най-вероятно в близко

бъдеще ще се стигне до изравняване възрастта за пенсиониране при мъжете и жените. От 1 януари т. г. право на пенсия за осигурителен стаж и възраст се придобива при навършване на възраст 60 години и 8 месеца за жените и 63 години и 8 месеца за мъжете. Необходим е осигурителен

стаж 34 години и 8 месеца за жените и 37 години и 8 месеца за мъжете. В случай че лицата нямат нужния стаж, те ще придобиват право на пенсия при навършване на възраст от 65 години и 8 месеца за жените и за мъжете и не по-малко от 15 години действителен осигурителен стаж.

economic.bg



www.economic.bg

РЕСТОРАНТ
ЄДНО ВРЕМЄ

ЄЗЕРОТО Ариана



Миє работим само с
НАТУРАЛНИ ПРОДУКТИ

За резервации и доставки по домовете:

0888 22 33 55