

BRAND MEDIA
BULGARIA



КМЕТА .BG

Economic_{bg}

СПИСАНИЕ
ИКОНОМИКА

www.kmeta.bg

www.economic.bg

www.economic.bg/magazine

бр. 2 (34) ГОДИНА IV

ИКОНОМИКА www.economymagazine.bg

www.economymagazine.bg

ИКОНОМИКА

брой 34 / февруари 2014 г. / цена 5 лв.

СИЛАТА
на новите
ТЕХНОЛОГИИ

БЪЛГАРСКОТО
вино по Пътя
на коприната

КАК ЩЕ
дойдат
ИНВЕСТИЦИТЕ

Иван Папазов:
Излизаме на
НОВИ пазари



ISSN 1314-376X



773314 376006 >



Четете списание Икономика
в електронен вариант
на РУСКИ и АНГЛИЙСКИ език



economic.bg



www.economic.bg

ИКОНОМИКА

БРОЙ 34
ФЕВРУАРИ 2014

Списание „Икономика“
София 1463
бул. „Витоша“ 72
Телефони: (02) 852 9696
(02) 852 9699
e-mail: office@economymagazine.bg

ИЗДАТЕЛ

BRAND MEDIA
BULGARIA

Изпълнителен директор
БОЯН ТОМОВ

Главен редактор
НЕВЕНА МИРЧЕВА

Счетоводство
СОФИЯ СТРЕЛКОВА

Реклама и Маркетинг
АСЕН ЛАНЗОВ
РАДОСТИНА ВЕЛИНОВА
ЮЛИЯНА ВАСИЛЕВА

Редактор
ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Автори
АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ
АНА НЕДКОВА
БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА
БОЖИДАРА ИВАНОВА
ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ
НИКОЛАЙ МАРЧЕНКО
СИЯНА СЕВОВА

Дизайн
АНТОН КОВАЧЕВ

ФОТО
СТОЯН ЙОТОВ
ФОТО КОРИЦА
ДИЛЯН МАРКОВ

Печат
АЛИАНС ПРИНТ

Разпространение
„БРАНД МЕДИЯ БЪЛГАРИЯ“



8 Силата на новите технологии

Иновативност, висока добавена стойност, присъствие основно на Външните пазари, атрактивно заплащане правят ICT сектора номер едно в България



36 Врх или дъно за България в класациите

Страната е в топ 10 по най-бърз интернет и остава номер едно по бедност в Евросъюза



46 Българското вино по Пътя на коприната

Турският предприемач Джелил Метин Кьльч предлага да обедини 8 компании за износ в Китай всички родни производители



56 За велосипеда и човешките ресурси

Европейско финансиране получават „празни“ проекти и някой трябва да носи отговорност за това



58 Икономика на ръба на кадрова криза

Глобализацията и окончателно отвореният за българи европейски пазар на труда изправят бизнеса пред сериозен проблем с работната сила



62 Хроника на едногодишната борба с монопола

И досега не е ясно от кого точно властимащите ще защитават потребителите

ТЕ ГОВОРЯТ
8 - Силата на новите технологии

ИНТЕРВЮ
22 - Иван Папазов: Излизаме на нови пазари

ФИНАНСИ
30 - Доминанция на акциите и през 2014 г.

АНАЛИЗ
34 - Как ще дойдат инвестициите

СТАТИСТИКА
36 - Врх или дъно за България в класациите

ВИЗИОНЕР
40 - Проф. Николай Вълканов: Собствените енергийни ресурси са фактор за силна икономика

ПАРТНЬОРСТВО
44 - Китайски компании искат да строят мост на Дунав
46 - Българското вино по Пътя на коприната

КАПИТАЛИ
49 - Виетнам става все по-атрактивен за чужди инвестиции

ЛИДЕРИ
50 - Д-р Константин Тренчев: Сега е времето за преразпределение на богатството

РЕГИОНИ
54 - Орлин Алексиев: Общинска банка ще се продава

ЕВРОФОНДОВЕ
56 - За велосипеда и човешките ресурси

РЕСУРСИ
58 - Икономика на ръба на кадрова криза

УПРАВЛЕНИЕ
62 - Хроника на едногодишната борба с монопола

СЕКТОР
66 - Доц. д-р Христо Бозуков: Изнасяме все повече непреработена продукция

АГРО
70 - Нихат Кабил: Младите фермери са застраховка „Живот“ за земеделието

74

Вълшебната рецепта на евтино

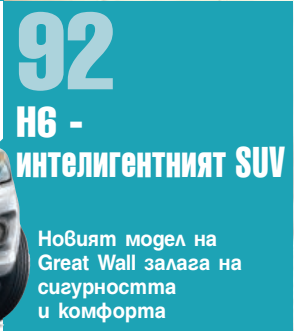
Държавата влиза в ролята на арбитър между българските производители и големите търговски вериги



80

Стените говорят

Когато се уверил, че аудио-видео системите са „черешката на тортата“ в дома и офиса, Александър Нейчев открил своята ниша за бизнес



92

H6 - интелигентният SUV

Новият модел на Great Wall залага на сигурността и комфорта



100

Бионсе - кралица за \$350 милиона

R'n'B дивата печели от всичко, до което се докосне



104

Ники Илиев: Да се прави кино в България е трудно

На 14 февруари е премиерата на новия филм на режисьора - „Живи легенди“



118

Вековните традиции на венецианското стъкло

Заявяващият блясък на Мурано може да бъде съживен, ако историческото наследство се обогати с иновации



РЕДАКЦИОННО



ПЕТЪР ИОРДАНОВ

Силата на новите технологии

Ако има бизнес в България, който може да е образец със своето успешно развитие като растеж, присъствие на глобалните пазари, иновации, продукти и услуги на световно ниво, но и като заплащане, това е ICT секторът. Знанията на заетите в него висококвалифицирани специалисти са конвертируеми в цял свят и няма друг бранш в България, който да създава устойчивост на бизнеса и да предлага атрактивно заплащане. И този сектор обаче би могъл да се развива по-добре, ако се решат някои проблеми с любезната намеса на държавата. На първо място – растежът на компаниите е зависим от кадрите. Вече се усеща сериозен дефицит на ICT специалисти и фирмите от сектора от години сами са се заели да работят активно с университетите и да подготвят нови компетентни кадри. На второ място - друга фундаментална липса, типичен български абсурд. В държавата, където ICT секторът е сред най-развитите и динамично растящи браншове, няма електронно правителство. И тук ролята на държавата е решаваща, но засега – пасивна, да не кажем, че е била по-скоро вредна.

Ясно е, че технологичният сектор ще върви напред със или без „помощта“ на държавата. Това е естественният му път, съдейки по мястото, което заема в живота на всеки човек. Защото силата е в новите технологии.

Приятно четене!

НЕВЕНА МИРЧЕВА
главен редактор

ПАЗАР

74 - Вълшебната рецепта на евтино

ТЕНДЕНЦИИ

77 - Страхът от съкращение най-стресов фактор

ТРАНСПОРТ

78 - Система ще следи корабния трафик

ПРЕДПРИЕМАЧ

80 - Стените говорят

ТЕХНОЛОГИИ

85 - Врати с характер

МАРКЕТИНГ

86 - Ефективно присъствие в социалните мрежи

ИНОВАЦИИ

88 - Наноасемблерите – следващата голяма стъпка

НАУКА

90 - Гигантският телескоп SKA разбулва тъмната материя

ТЕСТ ДРАЙВ

92 - H6 - интелигентният SUV

МАРКАТА

94 - Шоколадово съвършенство от Godiva

ФОРТУНА

96 - Златното момче от земята на кивито

ОБРАТИ

98 - Масайоши Сон - фиаско за \$76 млрд.

ВЪЗХОД

100 - Бионсе - кралица за \$350 милиона

МОДА

102 - Стивън Джоунс - звездният шапкар

ЕКРАН

104 - Ники Илиев: Да се прави кино в България е трудно
107 - Орлин Павлов: Гледам всички български филми

ГАЛЕРИЯ

108 - Живописно пътуване с Георги Маринов

АРТ

110 - Ренесанс на музеите

ЗАНАЯТИ

118 - Вековните традиции на венецианското стъкло

ПЪТЕШЕСТВИЕ

120 - Полярни дни и нощи в Лонгийър

Стартира конкурс за момичета с предприемачески идеи

От 29 януари до 4 март 2014 г. момичета на възраст между 16 и 23 години ще могат да се включат с предприемачески идеи в конкурс за награда Entregirl 2014. Наградата е лична инициатива на г-жа Саша Безуханова, основател на Български център на жените в технологиите и председател на борда на директорите на Джуниър Ачиувмънт България и е част от желанието и усилията ѝ да развива предприемаческата култура в България, както и да насърчава все повече момичета да се насочват към света



на бизнеса и технологиите.

Entregirl 2014 е вдъхновена от наградата Digital Woman of Europe 2013, която Саша Безуханова получи от вицепрезидента на Европейската комисия и еврокомисар по дигиталната политика Нели Круз по време на форума

ICT2013 - Digital Agenda for Europe през ноември 2013 г.

Победителката в конкурса ще бъде обявена на 10 март 2014 г. Наградата Entregirl включва стипендия за алтернативната Ем-БиЕу (aMBA) програма на Бизнес института за предприемачи (The Business Institute), едногодишно менторство и членство в Български център на жените в технологиите (BCWT).

Повече информация и пълните условия за участие в конкурса може да се намерят на сайта www.entregirlbg.com

Отличиха най-добрите на борсата

За 13-и път в историята си Българска фондова борса присъди награди на най-активните инвестиционни посредници. От институцията отчетоха изключително успешна година, през която оборотът на регулиран пазар е нараснал със 76,12% спрямо предишната 2012 г. и възлиза на 1 521 771 756 лева.

За инвестиционен посредник, сключил най-много сделки на БФБ-София през 2013 г., първо място зае „Карол“ със сключени 42 042 сделки, които възлизат на над 24% от общия брой сделки, сключени на регулиран пазар. На второ място е Елана Трејдинг АД

– със сключени 20 438 сделки, а на трето - БенчМарк Финанс АД – със сключени 15 349 сделки.

За инвестиционен посредник, реализирал най-висок оборот на БФБ-София през 2013 г., първото място заема Корпоративна Търговска Банка АД – с оборот от 1 003 661 904 лв., който възлиза на 33% от общия оборот от сделки. На следващите две позиции се нареждат Уникредит Булбанк АД с оборот от 494 233 440 лева и Капман АД – с оборот от 171 433 898 лева.

В категорията „Емитенти с най-значим принос за развитието на капиталовия пазар през 2013 г.“ бяха



отличени гружествата Спигу АД и Елана Агрокредит АД - за най-успешно първично публично предлагане.

БенчМарк Финанс АД беше отличен като инвестиционен посредник с най-значим принос за развитието на капиталовия пазар за изминалата година.

Образователна игра спечели надпревара за мобилни приложения

Образователно приложение, целящо да повиши общата култура и знания на българите, спечели първото място в конкурса NewBornIdeas: Go Mobile на VIVA Apps. Победителите Благовест Димитров, Любомир Янчев, Ивanka Тодорова и Иван Кънчев ще получат финансиране за осъществяване на проекта си в рамките на 5000 лв., безплатна интернет услуга от VIVACOM и подкрепа от Android платформата VIVA Apps за популяризиране и монетизиране на апликацията.



Наградени и участници в конкурса

В конкурса NewBornIdeas, стартирал през ноември 2013 г., кандидатстваха 35 иновативни проекта. Експертното

жури, включващо представители от двата фонда за начални рискови инвестиции - LAUNCHub и Eleven, VIVACOM, StartUP фондацията и Insitex, определи приложението „Въпросник“ за своя фаворит.

„Въпросникът“ се развива под формата на състезателна игра, която дава възможност на всеки желаещ да премери знанията си с останалите. „Обичам

България“ е общата тема, обединяваща всички въпроси, които приложението задава на потребителите. [И](#)



ТАЙЛАНДСКИ КУЛИНАРЕН ФЕСТИВАЛ В ХИЛТЪН СОФИЯ 13-21 ФЕВРУАРИ 2014

ВКУСНА. ПРИМАМЛИВА. ВЕЛИКОЛЕПНА. ТАЙЛАНДСКА ХРАНА.

Насладете се на най-известните тайландски ястия, приготвени от главния готвач на Хилтън Букурещ Чаясит Шрихом, с помощта на Андре Токев – главен готвач на Хилтън София. Ще Ви предложим **тайландски вечерен бюфет** с разнообразие от къри, нудли, печено месо и екзотични салати.

ЦЕНА НА ЧОВЕК: 49.00 лв.

ТРАДИЦИОННИ ТАЙЛАНДСКИ ТАНЦИ, 13-15 февруари

ТАЙЛАНДСКИ СВЕТИ ВАЛЕНТИН

Изненадайте своята половинка с **романтична тайландска вечеря**. На 14 февруари, в деня на Свети Валентин ще Ви поднесем тайландски бюфет с много изненади за влюбените и чаша вино.

ЦЕНА НА ЧОВЕК: 55.00 лв.

ЗА РЕЗЕРВАЦИИ:

Хилтън София, ресторант „Сезони“, тел. +359 2 933 5062, email: sofhi.fb@hilton.com

Тайландският кулинарен фестивал в Хилтън София е организиран с подкрепата на Туристическото представителство на Тайланд за Балканския полуостров и Почетното Консулство на кралство Тайланд в България.





**ТЕ
ГОВОРЯТ**

Силата на новите технологии

**Иновативност,
висока добавена
стойност, присъствие
основно на външните
пазари, атрактивно
заплащане правят
ICT сектора номер
едно в България**

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

□ реди повече от 20 години, когато Индия започна да изгрява на световната IT карта, западен журналист отива при министър-председателя на страната: „Взехте множество мерки за ускорено развитие на информационните технологии, но защо се занимавате точно с

това, щом в сектора работят под 1% от населението на страната?” Премиерът обяснил: „На нас не ни е известен друг легален начин за създаването на средна класа и затова се фокусираме върху високите технологии.” Според една скорошна статистика Индия вече има над 300 милиардери, работещи в този бранш. И за България също няма друг начин



да създава средна класа, освен да развива ICT сектора, коментира Петър Статев, председател на Клъстер Информационни и комуникационни технологии.

Ако има бизнес в България, който може да е

образец

със своето успешно развитие като растеж, присъствие на

глобалните пазари, иновации, продукти и услуги на световно ниво, но и като заплащане, това е именно ICT секторът. Добре е да уточним, че той включва не само развитието на софтуерната индустрия, но и телекомуникациите, електрониката и част от индустриалното производство. Знанията на заетите в него висококвалифицирани специалисти са >



Предимства

- ✓ **Силни традиции в сектора:**
- България е била най-големият производител на персонални компютри в СИВ, като най-големият ѝ пазар е бил бившият СССР.
- Атанасов-Бери е първият електронен дигитален компютър в света. Неговият създател, Джон Атанасов, е с

български произход. Машината не е била програмируема, но решавала системи от линейни уравнения и използвала паралелни пресмятания

- ✓ България е в **Топ 5** в света по бързина на интернет връзката. Освен това страната държи трето място в Европа и десето в света



конвертируеми в цял свят и няма друг бранш в България освен този, който да създава устойчивост на бизнеса и да предлага атрактивно заплащане. Той все пак не израсна на зелена поляна, а стъпи на добрите традиции допреди четвърт век. По онова време гържавата задаваше приоритетите и темпото на развитие, сега тя напълно се оттегля от сектора и единствено частната инициатива е двигател на растежа. Доколко гържавата трябва да дава рамо на този бизнес, мненията са разнопосочни.

Това, че в ICT сектора има стабилност и растеж се доказва от резултатите на водещите компании. В голямата им част фирмите, които правят аутсорсинг у нас, са невидими. Видима е около една трета от бранша, другите са незабележими, както невидими са т. нар. фрилансъри, които работят с цял свят. Значимостта на този сектор е много по-голяма, отколкото статистиката би могла да отчете, уточняват от ICT клъстера. Добрата страна е, че

този сектор дава хубави заплати, че в него има хора и компании, които работят с цял свят, но има и висококвалифицирани специалисти, които се завръщат от чужбина.

За някои от големите западни компании и техните отдели за развитие България продължава да е интересна

Дестинация за аутсорсинг

Когато тук стъпи нов инвеститор, който работи на глобалните пазари, той обира „каймака“ от човешките ресурси в индустрията, като ги привлича с по-големи заплати. Част от работещите в IT сектора са като в Калифорния и има достатъчно на брой т. нар. джъмъри, които скачат от една компания в друга, водени единствено от по-високите заплати. Именно заради тази възможност западните технологични компании не са се отказали да идват у нас. Така например световният лидер

в производството на софтуерни решения за телекомуникационния сектор Comverse, който в средата на миналата година откри развоен център у нас, реши да ускори инвестициите си в България. Екипът от специалисти в сферата на информационните технологии и телекомуникациите не само ще развива иновативните продукти на Comverse, но и ще участват в проекти по въвеждането им в Европа, Близкия изток и Африка.

Освен процеса на аутсорсване от големи западни компании, продължава създаването на

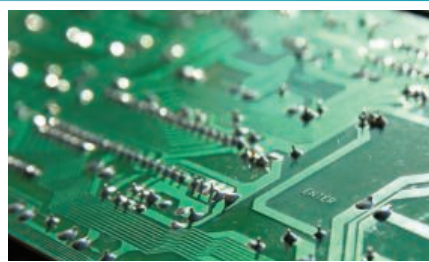
Иновативни български фирми

Заслуга за това имат и двата фонда за рискови инвестиции LAUNCHub и Eleven, но „вина“ има и добрата работа с ученици и студенти за създаването на предприемачески дух сред тях, която е мисия на самите компании. Като цяло ситуацията в сектора е растеж и

като абсолютен брой сертифицирани ИТ професионалисти (трето място в света по сертификати на глава от населението).

✓ Налична е квалифицирана работна ръка, работеща по проекти на световно ниво и при конкурентни възнаграждения.

- ✓ Традиционно експортно ориентиран сектор.
- ✓ България е добре подготвена да стане регионален център, защото вече е домакин на много световни и локални ИТ лидери – SAP, VMware, Johnson Controls, HP, CISCO, „Мусала Софт“, „Телерик“, „Мельн“ и др.



Източник: Агенцията за инвестиции



формиране на силна предприемаческа култура, развитие на собствени продукти и услуги, но също и на повече аутсорсинг, обобщават от ИСТ клъстера.

Петър Статев е на мнение, че проблемът с гъмпърите не е за пренебрегване. Като гържава България има интерес повече западни компании да идват и да откриват у нас свои центрове за поддръжка или за развитие. Които отиде да работи в тях, получава солидна организационна култура и умения за работа в екип. Те са като университет на бизнеса и на живота. Проблемът е, че това развитие е временно, защото представителствата на подобен род мултинационални компании нямат собствен маркетинг и политика по създаването на продукти. В момента за тях България

предлага

квалифицирани кадри

които са и сравнително евтини. Но предварително е ясно, че тези компании гоидоха от Ирландия през Централна Европа и после ще отидат на Изток. Големият въпрос е с какво ще ги заместим, когато напуснат страната. Дали хората, които са свикнали да следват по-високото заплащане, след това ще влязат в българските компании, които не могат да си позволят да плащат чак толкова високи заплати, е рано да се каже. Следователно според Петър Статев трябва да има ясна национална политика, която да реши два глобални въпроса. Първият е за промяната в образователната система, която не работи за никого, освен за хората, които получават заплати от нея. България трябва да се върне към силното преподаване на фундаментални дисциплини като математика и физика. И вече има добри примери, които показват, че геца на потребителския свят може да бъдат привлечени към математиката и физиката. За съжаление промените в България много бързо доведоха до копиране характеристиките на консуматорското общество.

Неработещите институции

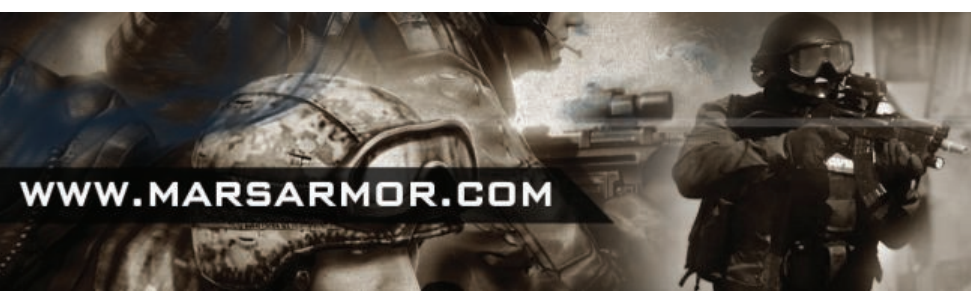
не може да бъдат заменени от нито една инициатива на частния бизнес, напомня Статев. Ако образователната система продължава да се фокусира единствено върху запазването на сегашното статукво, скоро ще се стигне до

системен проблем. Образователната система трябва да възпитава, а не само да обучава. Също така тя трябва да е в крак с изискванията на новото време. Вторият важен въпрос е, че резервите за развитие на българския ИСТ сектор драстично намаляват – политическата ситуация е на критично ниско ниво, налице е институционална криза, има и сериозен демографски проблем. Компаниите не просто излизат на външни пазари, но някои от тях вече са принудени да ползват и външни кадри, тъй като тук няма достатъчно. Трябва да се намери решение за дефицита от човешки ресурси, призовава председателят на ИСТ клъстера.

Най-успешните

български софтуерни компании имат развойни звена у нас, но те работят основно на външните пазари и от тази гледна точка вече са глобални компании. Те растат, защото продават в целия свят. Някои от тях получиха финансова инжекция от фондове за рисков капитал. Тези компании усетиха липсата на достатъчно квалифицирани кадри и направиха свои академии и различни форми на обучение. И колкото повече в българските средни и висши училища се говори за предприемачество и се създава такава култура, толкова по-успешни бизнес практики ще има след това.

Растежът на компаниите и създаването на нови фирми е силно зависим от кадрите. И според сполучливото определение на собственик на ИТ компания, получава се нещо като игра с нулев край - >



MARS

WWW.MARSARMOR.COM

ТЕ ГОВОРЯТ

от едно място вадиш, слагаш на друго. Хората са основният актив на този технологичен бизнес.

Останалото са

клавиатури и мишки

и затова ИТ фирмите правят всичко възможно да задържат кадрите си. Проблемът с трудното намиране на квалифицирани специалисти има и добри последици. Той учи всяка фирма как повече да ценя служителите си и как да инвестира в тяхното развитие в рамките на компанията.

В бизнеса, както и в обществото, съществува проблемът на институционализирането. Големите чуждестранни компании, които идват у нас, са зрели, те имат достатъчно ясно дефинирани процеси и ключови фактори за измерване ефективността на хората. Там отношенията между хората и компанията са формализирани. Ефектът е, че такава компания не се нуждае от гени, а хора с базови понятия – влязат ли в системата, те стават

като пчелички в кошер. Тези фирми имат изградени процеси за управление на знанието и на самите хора в тях. В малките компании няма подобен ресурс, те в много голяма степен зависят от качествата на отделния човек и от способността му за екипна работа. Това, което кара водещите западни компании да идват в България, е, че страната все още продължава да произвежда кадри с добро ниво на разбиране на математика, физика, химия и с владеене на чужди езици. Но продуктите, създадени от тези компании, не остава в България, както и добавената стойност. Тук остават само заплатите на хората, които работят в тях. Българските компании искат да създадат собствени продукти и услуги и се нуждаят от таланти. Сега е времето, когато България трябва да помисли и за онзи бъдещ момент, когато мултинационалните компании ще се оттеглят от нашата страна и ще се преместят на Изток, където за тях ще е още по-евтино. Тук обаче няма кой да се занимава със стратегическо планиране.

При такъв успех на ИСТ сектора буди недоумение защо у нас няма ефективно работещо

електронно управление

при положение че за повечето хора интернет достъпът отдавна не е

проблем. Без съмнение коренът на неработещото е-правителство е политически. Общественият поръчки се дават не на компаниите, които работят на глобалните пазари и имат високо ниво на компетентност и отговорност, а на фирми, които са близки до политическите сили. Когато „тяхното“ правителство е на власт, те са в разцвет. Смени ли се властта, и те заляват. Тези практики не са родно изобретение, защото и другде по света политиките са установили, че най-добрият начин да печелят е чрез бизнеса. Е-управлението скоро няма как да стане факт, ако няма единен властови център, който да определи каква точно да е промяната и как да бъде наложена. До този момент нито едно правителство не е изградило подобна структура, която да има правомощия да наложи тази новост. Явно е, че няма политическа воля за въвеждането на електронното управление, но има политически консенсус харченето на пари да продължи.

Секторът има своите значими успехи, но също така бизнесът е изправен пред трудности и предизвикателства. Какви са те, ще кажат бизнес лидерите от българските и от чуждестранните компании с представителства у нас, към които сп. „Икономика“ се обърна.



Елена Маринова:

Устойчиви сме, защото нямаме подкрепа от държавата



Краткосрочното решение на кадровия проблем са „сини карти“ за привличане на висококвалифицирани IT специалисти от държави извън ЕС

Оспожа Маринова, има ли развитие ICT индустрията в последната година в България по ваша преценка и кои са някои от най-големите постижения на този сектор?

- Вече можем да говорим за зряла индустрия. България има силен IT сектор, като с най-бързо развитие са софтуерните компании и центрове за обслужване на клиенти. Тук присъстват както големи мултинационални имена като SAP, VMware, HP, IBM, Cisco и т.н. с техни центрове, така и български компании с богата история и впечатляващи референтни клиенти и проекти, а също и динамично развиваща се екосистема от стартиращи фирми. Общото между всички тях е търсене на иновативност, креативност, висока добавена стойност.

Типично за България, както и за целия регион, е сравнително голямото ниво на сегментация – няма един или няколко много големи играча, а множество малки и средни компании. Секторът е най-високоплатеният в България – няма друга индустрия с толкова висока средна заплата (над 2500 лв.); в него са заети висококвалифицирани кадри, които получават непрекъснато обучение и развитие в индустрия с



Елена Маринова е президент на „Мусала Софт“ – водеща българска компания в сферата на софтуерните услуги. В своята обществена дейност Елена Маринова участва в проекти, свързани с разпознаването на България като международно призната IT дестинация и е ангажирана с активност, свързана с представяне и подпомагане развитието на българския бизнес климат, IT образование, наука и иновации, предприемачество.

огромен потенциал. Българският IT бранш е силно експортно ориентиран, което означава игра на световния пазар, носещ, от една страна, позитивите на практика неограничено търсене, от друга – предизвикателствата на глобалната конкуренция.

Друга характеристика е индустриалната диверсификация – българските производители на практика работят с клиенти от всички сектори – игри, финанси, телекому, фармацевция, автомобилна индустрия, производство и т.н. Специално внимание заслужава предприемаческата среда, която претърпя особено силно

”

Българският IT бранш е силно експортно ориентиран, което означава игра на световния пазар

“

развитие през изминалата година, благодарение на финансираните по европейския фонд JEREMIE стартоп акселератори Eleven и LAUNCHub, инвестирани досега предимно в IT. Около тях се формираха менторски и бизнес ангелски групи.

- Каква подкрепа от държавата следва да има към ICT бранша?

- Нашият бранш може да се похвали с липсата на подкрепа на държавата. Колкото и куриозно да звучи, това ни направи устойчив сектор. Въпреки че периодично се декларира как IT е приоритет, реално никога не е имало специални мерки за стимулиране и развиване на сектора. Именно затова, за разлика например от земеделието, >



където без субсидии съществена част от бизнеса биха фалирали, в ИТ можем да се справяме със собствени сили. В ИТ обаче има огромен неразвит и неизползван потенциал, който с малко подкрепа от страна на държавата може да доведе до растеж не в проценти, а в пъти. Една от немногото ресурсоемки мерки е израждане на имидж, защото е факт, че България като дестинация стои сравнително неуверено на световната ИТ карта, въпреки че отделни компании имат силни позиции. Важна е стабилността и предвидимостта на средата и в този аспект – запазване на данъчната и осигурителната структура. Централно място заема образованието – необходимо е училищата и университетите да подготвят кадри, които да хранят бизнеса с хора със знания, умения, идеи.

- Недостигът на висококвалифицирани кадри е основен проблем, как виждате неговото решение?

- Да започнем с числата – недостигът на ИТ кадри до 2015 г. в световен мащаб ще е 4,5 млн. души, в Европа – 1 млн. специалисти, в България – няколко десетки хиляди. Това означава, че колкото и ИТ специалисти да произведе образователната система през следващите години, те няма да бъдат достатъчни. В България се добавя и надвиснал демографски спад (скоро влизат в трудоспособна възраст родените малко след икономическия срив от края на 90-те години на миналия век). Въпреки че през последните години ни се струваше, че нулевите нива на безработица са добра причина да смятаме пазара на труда за прегрял, реално през 2014-а ще усетим нова гореща вълна с разрастването на установени и навлизането на нови играчи. Това води

”

Недостигът на ИТ кадри до 2015 г. в световен мащаб ще е 4,5 млн. души, в Европа – 1 млн. специалисти, в България няколко десетки хиляди

“

до търсене на нов образователен подход – поява на частни софтуерни школи, центрове за квалификация и т.н., все повече инвестиции в търсене на иновативни подходи за бързо обучение и специализация на ИТ специалисти, различни форми на сътрудничество между бизнес и образование.

Започва преход от класически образователен модел към много по-гъвкав подход, където макар все още основна роля да играят училищата и университетите в традиционния си вид, множество допълнителни форми компенсират недостатъците им и ги допълват. ИТ компаниите навлизат в образованието (средно и висше) с лекции, курсове, семинари, цели магистърски програми и т.н., както и продължават с „учене през целия живот” след това. Но каквито и мерки да вземем в образованието, резултатите, от една страна, ще дойдат след поне 5 години, а от друга – няма да бъдат достатъчни да наситят „гладата” на бизнеса в краткосрочен план. Така че краткосрочното решение са „сини карти” – олекотено законодателство и специални мерки за привличане на висококвалифицирани ИТ специалисти от държави извън Европейския съюз. На пръв поглед абсурдно на фона на високите средни нива на безработица, това е мярка, която ще даде възможност за развиване на ИТ бизнеса, тези хора ще работят и ще живеят тук и ще плащат данъци в България.

- Фирмите отчитат, че връзката бизнес-образование засега е доста слаба. Вие какво правите, за да може тя да се засили и да

дава практически резултати?

- В „Мусала Софт” създаваме и участваме в много и разнообразни инициативи с фокус информационни технологии, математика/информатика и точни науки като цяло. Фокус са образователни инициативи за стимулиране развитието на младите таланти. Устойчиво развиваме Академия за ИТ лидери (<http://fmisociety.org/ITLeadersAcademy>) съвместно с ФМИ, Софийския университет, където каним визионери от цял свят да споделят със студентите бъдещето на ИТ под мотото „Great leaders create leaders”. CodeIT (www.codeit.bg) е най-старият частен конкурс по състезателно програмиране. Той вече е международен и предлага и Junior задачи. Организира се под патронажа на президента на България, партнират ни школи, училища и университети в страната и най-важното – привлича стотици участници сред най-талантливите млади хора в страната. Друго, с което сме в помощ на образованието, е Инфоман (<http://infoman.musala.com/>) – портал със състезания по програмиране от цял свят и алгоритмични ресурси, които вече е помогнал на



няколко поколения български таланти да се развиват в сферата на софтуера. Добавяме и активната международна стажантска програма на „Мусала Софт“, през която над 200 младежи от България, Франция, Испания, Германия и др. са се обучавали и трупали знания в реална бизнес среда, с реални екипи и са работили по успешни проекти от различни индустрии и в различни географски райони. На всички нива в компанията вярваме, че правилната посока е именно споделяне на знание както на вътрешнофирмено, така и на широко обществено ниво. От две години е активна национална кампания на „Мусала Софт“ за популяризиране на софтуерната индустрия сред ученици и студенти в България. Във връзка с нея до момента сме изминали 4000 км, посетили сме над 30 учебни заведения в цялата страна и сме се срещнали с повече от 1000 ученици и студенти. Помагаме за изготвяне на учебни програми, включване на „горещи“ технологии и теми. Съдействали сме при изготвяне на различни учебници и колеги провеждат специализирани лекции във водещите университети с IT

специалности в цяла България.

- Кои са неизползваните възможности на българския ICT сектор?

- Секторът може да се разрасне при наличие на допълнителен човешки капитал и да стане съществена част от БВП. Разбира се, необходими са добри процеси и мениджмънт, креативност и иновации, но сме доказали, че в тези сфери се справяме на световно равнище. Има все още непокорени пазари в Западна Европа и САЩ,

”

IT компаниите навлизат в образованието с лекции, курсове, семинари, магистърски програми, като продължават с учене през целия живот

“

където са основните позиции на българските фирми, но и в огромните Азия, Африка, Южна Америка, където все още българското присъствие е нищожно. Посоката, в която вървим като сектор – попълно обслужване на клиентите в техните IT нужди, изкачване по „хранителната верига“ на добавената стойност, иновативни продукти и услуги – ще доведе също до ръст.

- Разкажете за успехите на бизнеса, които ръководите...

- В „Мусала Софт“ продължаваме да надграждаме ядрото на бизнеса си - софтуерната разработка, специализирайки все по-дълбоко в клиентска поддръжка, графичен дизайн, бизнес анализ, управление на проекти и така затваряме цикъла и предоставяме по-мощни решения на нашите клиенти. Това ни позволи през 2013 г. да стартираме и изпълним милионни проекти в телекомуникациите и в публичния сектор например. Сред новите ни големи клиенти в България са КАТ - с мобилно решение за пътната полиция, и „Виваком“ - с няколко ключови системи. В международен план пък част от много интересните ни проекти са свързани с умния дом на бъдещето, системите за разплащане на бъдещето и т.н. За много от нашите клиенти сме водещ доставчик, развиваме и партньорската си мрежа – имаме подгоставчици от България и съседни държави, нови партньори в основните ни пазари и установихме активно локално присъствие в Германия, където е един от най-големите ни външни пазари. През 2013-а затвърдихме позициите си като регионален център за компетенции в областта на софтуерна интеграция, бизнес анализ и автоматизирано софтуерно тестване, а в сферата на големите мобилни решения за корпоративни клиенти завоюваме нови бизнес успехи. За да увеличим достъпа си до таланти, не само в София, започнахме изграждането на мрежа от офиси, като първият от тях е в Бургас – един от най-добрите градове за живеене в страната и безспорно най-динамично и позитивно развиващият се.





Радослав Николов:

Браншът е с висок иновационен потенциал

Бизнесът може да подаде ръка на образованието - просто трябва да прекрачи прага на класната стая и да влезе в университетската аула

— господин Николов, има ли развитие ICT индустрията в последната година в България по ваша преценка и кои са някои от най-големите постижения на този сектор?

- По последни данни IT секторът в България генерира 3% от БВП на страната, като в него работят едва 1% от общия брой на заетите лица у нас. Това показва високата добавена стойност, която генерира IT индустрията като цяло. Сред лидерите в бранша се нареждат не само чуждестранни компании, но и все по-големи български IT фирми. Дейността на много от тях излиза извън пределите на страната ни и ги прави световно разпознаваеми. Това дава добро послание за българския предприемачески дух и иновационен потенциал във високите технологии. Положителна е и тенденцията на навлизането на нови чуждестранни инвеститори



Радослав Николов е изпълнителен директор на SAP Labs България от началото на тази година. Той започва кариерата си в компанията преди 11 години като старши програмист и ръководител на екип. В момента е глобален лидер и вицепрезидент „Развойна дейност“ в SAP и ръководи екипа, разработващ стратегическата за SAP платформа за облачни приложения - SAP HANA Cloud Platform.

в сектора. Не на последно място бих искал да открия работата на браншови организации като БАИТ и БАСКОМ, чиито проекти агресивно актуални теми от сектора и дават възможност на бизнеса да обедини ресурси и знания в работата си по тях.

- **Каква подкрепа от държавата следва да има към ICT бранша?**

- Българският IT сектор показва стабилни резултати на растеж дори в периоди на осезаема икономическа криза. В същото време младите таланти на България непрекъснато жънат успехи в



”

IT секторът може да бъде разглеждан като стратегически за развитието на българската икономика

“

състезанията по математика и информатика в световен мащаб, доказвайки интелектуалния потенциал на страната ни. Тези позитивни сигнали трябва да бъдат взети предвид и IT секторът да бъде разглеждан като стратегически за развитието на българската икономика. Необходимо е да се разгледат възможностите за данъчни облекчения в този сектор, така че той да стане още по-привлекателен както за инвеститорите, така и за младите IT предприемачи в България, които са готови да развият свой собствен бизнес.

- **Негостигът на високотех-**

лифицирани кадри е основен проблем, как виждате неговото решение?

- Бизнесът може и трябва да подаде ръка на образованието. И това не е никак трудно – просто трябва да „прекрати“ прага на класната стая и университетската аула. Образователните проекти на SAP Labs България са доказателство за това. Ние вярваме, че инвестициите, които правим в образование, помагат за създаването на информирано и висококвалифицирано младо ИТ поколение.

- Фирмите отчитат, че връзката бизнес-образование засега е доста слаба. Вие какво правите, за да може тя да се засили и да дава практически резултати?

- През последните две години SAP Labs България даде нови измерения на сътрудничеството си с българските университети. От една страна, помагахме с дарения на компютърна техника и финансови средства, а от друга - инвестирахме време да предадем ценни професионални знания на бъдещите ни млади колеги. През 2013 г. обучихме повече от 500 студенти, благодарение на лятната си практика за студенти и курсовете, които водихме във Факултета по компютърни системи и управление на Технически университет – София, Факултета по математика и информатика и Стопанския факултет на Софийския университет „Св. Климент Охридски“. Друга програма за сътрудничество с университетите е т.нар. SAP University Alliances. Това е глобална програма, която предвижда безплатно предоставяне на SAP софтуер за целите на учебния процес на водещи университети, предлагащи обучение в сферата на информационните технологии и бизнес администрацията. Щастливи сме, че в България работим по тази програма с Технически университет - София, Русенския университет „Ангел Кънчев“ и Пловдивския университет „Паисий Хилендарски“.

- Кои са неизползваните възможности на българския ICT сектор?

- В България имаме необходимия потенциал да сме една от водещи-

те страни с цялостно и ефективно електронно правителство. Има и редица примери за ИТ проекти, които не са успешни, докато техниката, направени в Западна Европа или зад океана, жънат небивал успех. Заг този феномен не стои недобра идея, неуспешна инвестиция или слабо развит ИТ сектор, а качествена липса по отношение на останалите фактори, които правят един бизнес успешен – големи инвестиционни капитали (venture capital), утвърдени практики как се прави сериозен бизнес в глобалната мрежа, ефективни мрежи от контакти, които действат като акселератори на едно ново приложение, както и традиции в прилагането на добрите маркетингови стратегии (go to market). Необходимо е ИТ иновациите в България да бъдат подпомогнати със солидни знания и опит по бизнес управление, за да направим качествен скок в развитието на сектора.

- Разкажете за успехите на бизнеса, които ръководите.

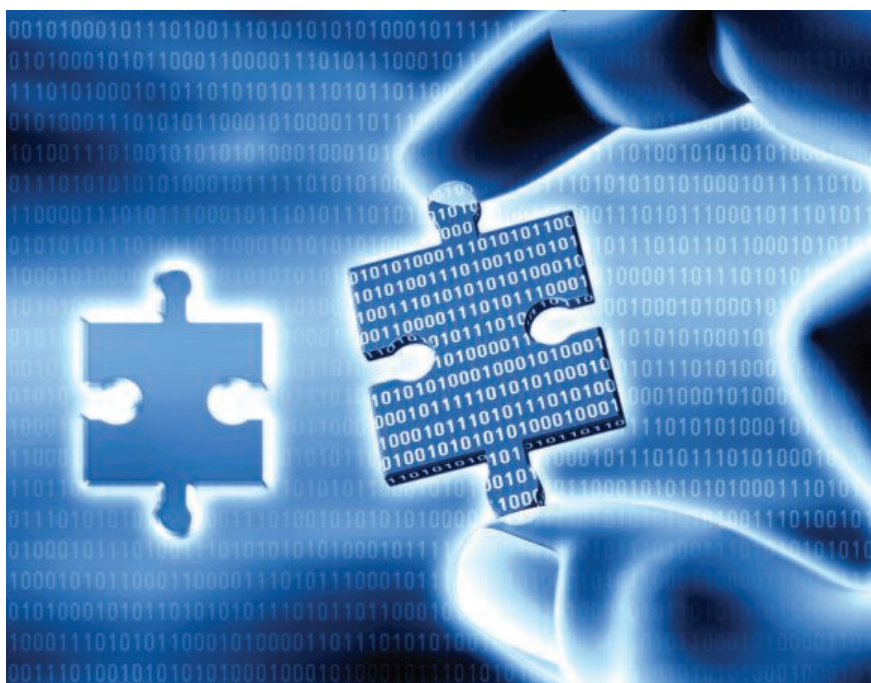
- SAP Labs България е стратегически технологичен център за развойна дейност на SAP. Нашите колеги имат възможността да работят за развитието на най-значимите иновационни технологии на SAP, чрез които над 80 % от най-големите компании в света (според класацията на сн. Fortune)

управляват ежедневно своя бизнес. Две от тези направления са: платформата за облачни приложения на SAP – SAP HANA Cloud Platform и революционната in-memory технология SAP HANA. SAP Labs България има важно значение за българския ИТ сектор. Нашата компания е предпочитан работодател в България и е носител на наградите „Най-добър работодател“ на Aon Hewitt и „ТОП ИКТ Работодател“. През 2013 г. бяхме отличени и с наградата на Капитал 100 за най-голяма компания в българския ИТ сектор. Постижението на SAP Labs България, както и много други успехи в областта на високите технологии, показват, че българите могат, и нашият ИТ сектор има бъдеще. >

”

Необходимо е ИТ иновациите в България да бъдат подпомогнати със солидни знания и опит по бизнес управление

“



ТЕ ГОВОРЯТ



Диана Стефанова:

Секторът е в подем

**Индустрията се развива с бързи темпове и
нуждата от качествени специалисти нараства
заедно с изискванията към тях**

Оспожа Стефанова, има ли развитие ICT индустрията в последната година в България по ваша преценка и кои са някои от най-големите постижения на този сектор?

- За разлика от повечето сектори на българската икономика IT индустрията демонстрира стабилна производителност и ръст на продажбите през последните години. Последните данни показват, че тя е генерирала 3% от brutния вътрешен продукт на страната при заетост за 2012 г. около 1% от общия брой работещи (39 353 души работят в IT сектора по данни на НОИ за 2012-а). Значимите световни софтуерни компании, сред които е и VMware, влязоха на българския пазар и стимулираха растежа на ICT индустрията, което доведе от своя страна и до подем на родните IT компании с иновативни продукти и успешни бизнес модели. Това говори за прогрес на местния IT бизнес по веригата на добавената стойност. Въпреки икономическата криза през последните години работодателите в ICT сектора продължават да наемат персонал и да увеличават дейността си в България. При една добра образователна реформа, генерираща повече качествени IT специалисти, софтуерната индустрия



Диана Стефанова е управляващ директор на развойните центрове на VMware в България и за регион EMEA (Европа, Близък изток, Африка). Тя притежава над 16 години управленски и организационен опит с фокус върху стратегическото и бизнес развитие на центрове за развойна дейност в глобален аспект. Работила е в различни IT организации в САЩ и България. Присъединява се към VMware след придобиването на българо-швейцарската компания Sciant, където работи като главен финансов директор, ръководейки всички финансови и бизнес операции.

у нас може да удвои размера си. А този ръст би я превърнал в определяща за българската икономика.

- Каква подкрепа от държавата следва да има към ICT бранша?

- ICT секторът трябва да е приоритет за България. Факт е, че нашата страна има традиции и изградена репутация в този сегмент. Имаме и сериозна перспектива за развитие от гледна точка на добавената стойност и привличане на



”

При добра образователна реформа, генерираща повече качествени IT специалисти, софтуерната индустрия може да удвои размера си

“

качествени инвестиции. Уместна и осъвременена законодателна среда, сближаване на бизнеса и образованието и устойчива стратегическа политика на развитие биха били индикаторите, които да привлекат чуждестранни инвестиции и да задържат българските бизнеси дългосрочно тук.

- Недостигът на висококвалифицирани кадри е основен проблем, как виждате неговото

”

решение?

- Ограниченият брой квалифицирани кадри е проблем за целия софтуерен пазар в България. Индустрията се развива с бързи темпове и нуждата от качествени специалисти нараства заедно с изискванията към тях, обусловени от бурното развитие на глобалните технологии. Несъмнено в България непрекъснато трябва да се работи за повишаване качеството на ИТ образованието и сближаването на бизнеса с него за произвеждане на повече и по-квалифицирани ИТ специалисти. Този подход ще доведе до реални резултати.

- Фирмите отчитат, че връзката бизнес-образование засега е доста слаба. Вие какво правите, за да може тя да се засили и да дава практически резултати?

- VMware България работи на национално ниво с академични институции и учебни заведения за развитието на българското образование чрез споделяне на ноу-хау и опит под формата на лекции и курсове, водени от наши опитни колеги от България и чужбина; чрез стажантски програми за обучение на млади хора у нас и повишаване на квалификацията на ИТ специалистите; инициираме и организираме важни професионални събития и конференции, които ще помогнат да изведем ИТ индустрията напред. Най-мощният ни и дългосрочен проект в тази посока е VMware IT академия. Това е глобална академична програма, която се фокусира върху основните принципи на виртуализацията и съвременните виртуализационни технологии. През 2012 г. открихме VMware IT академия в Софийския университет „Св. Климент Охридски“ и от началото на миналата година там вече се обучават няколко курса по виртуализационните технологии на VMware. Плановете ни са да разкрием подобни академии във всички водещи университети, които да създадат условия за ценово достъпно и качествено виртуализационно обучение. С ИТ академията ще повишим значително знанията на студентите и съответно конкурентноспособността им на пазара на труда; това ще

Плановете ни са да разкрием VMware IT академии във всички водещи университети, които да създадат условия за качествено виртуализационно обучение

“

допринесе за решаване на част от проблема с липсата на качествени кадри.

- Кои са неизползваните възможности на българския ИСТ сектор?

- Твърдва трябва да изградим стабилна база от надеждни характеристики, които да обуславят ръста на индустрията в България. Преди да търсим неизползваните възможности, е необходимо да осигурим нужния на бизнеса капацитет и стабилност, които да отговорят адекватно на темповете на развитие. Все още обаче сме във фазата на стимулиране създаването на възможности и максималното им оползотворяване. Имаме добри перспективи от гледна точка на добавената стойност, която създава индустрията и привличането на чужди инвестиции. Нужно е да полагаме и постоянни грижи за развитието на талантливите софтуерни инженери в България и за създаването на нови кадри.

- Разкажете за успехите на бизнеса, които ръководите...

- Преди 6 години виртуализационната компания VMware отвори офис в София с придобиването на българо-швейцарската компания Sciant. Започнахме с около 150 човека персонал. Днес VMware България е най-големият R&D център на компа-

нията в EMEA. Увеличихме екипа си двойно и разполагаме с над 400 ИТ специалисти, включително софтуерни разработчици, QA, автори на техническа документация, проект мениджъри, Build Engineering, Tech Ops и други; продължаваме да привличаме отлични специалисти от България и чужбина. Местният екип участва в разработката на ключови за VMware продукти, използвани от глобални компании. През изминалата година VMware избра да проведе в България едни от най-важните си събития - VMware Tech Summit, VMware Cloud Day, Customer Beta, които събират стотици ИТ специалисти и клиенти от цял свят, за да обменят идеи и практика. VMware България бе отличена с наградата „Компания на годината“ от Българската агенция за информационни технологии за 2012 г. За нас това отличие е цялостно признание за силното присъствие и ангажираност на VMware към развитието на високите технологии в България. Бяхме класирани като третата най-добре развиваща се софтуерна компания в България (в Capital TOP 100 Chart 2013). Планираме да продължим да се развиваме и да участваме активно в ИТ живота в България, да подкрепяме и да работим за развитието на ИСТ индустрията. Определено ще продължим да инвестираме в екипа си и да наемаме нови софтуерни таланти и през следващата година. >



ТЕ ГОВОРЯТ



Крум

Хаджигеоргиев:

Балканите може да се превърнат в ICT център



ФОТО: СТОЯН ЙОТОВ



Крум Хаджигеоргиев е изпълнителен директор на българската софтуерна компания „Мелън“ АД и е един от нейните основатели. Член е на Управителния съвет на Българската асоциация на софтуерните компании БАСКОМ и е част от менторската програма на двата фонда за рисков капитал Eleven и LAUNCHub, а също и на студентския клуб по предприемачество Start it Smart.

”

Все повече български компании се фокусират в разработката на продукти за международните пазари

“

Българската софтуерна индустрия има активна роля в развитието на цялата екосистема на иновации и предприемачество

— господин Хаджигеоргиев, има ли развитие ICT индустрията в последната година в България по Ваша преценка?
- ICT индустрията и в частност софтуерният бранш в последните години расте и като размер, и

като добавена стойност. Наблюдаваме ограничен ръст на компаниите и успоредно навлизане на много нови чуждестранни играчи, които откриват развойни звена и центрове за разработка в страната. Все повече от компаниите се



дългосрочна стратегия. Директна намеса на държавата като подкрепа за развитието на компаниите не е необходима.

- Недостигът на висококвалифицирани кадри е основен проблем, как виждате неговото решение?

- Това е проблем, който се среща почти навсякъде. Решението му е функция на основните икономически принципи на търсене и предлагане и намирането на еквилибриум (равновесие). В момента търсенето е по-високо и това води след себе си го увеличаване на цената на тези кадри, както и на преместването на дейности към дестинации с по-голямо предлагане и по-ниски цени. Разбира се, всички заинтересовани страни инвестират целенасочено в развитието на своите специалисти и работят за активното представяне на професията сред младите, за да имат по-голям избор в бъдеще. И отново тук и държавата, и академичните институции може да бъдат по-активни в поставянето и следването на дългосрочни политики и стратегии, за да развиваме индустрията.

- Фирмите отчитат, че връзката „бизнес-образование“ засега е доста слаба. Вие какво правите, за да може тя да се засили и да дава практически резултати?

- Ние сме в постоянен контакт с образователни институции и

фокусират в разработката на продукти за международните пазари, като някои от тях имат водещи позиции в нишите, които са заели.

- Кои са някои от най-големите постижения на този сектор?

- Има много успешни истории и компании, които продължават да създават новини, да печелят награди, да откриват офиси в чужбина и да се разрастват. За мен лично едно от най-големите постижения е, че българската софтуерна индустрия успява да заеме активна роля в развитието на цялата екосистема на иновации и предприемачество в България и да работи активно за разрастването на обществото от инженери, специалисти и мениджмънт, с които тази индустрия да бъде конкурентна на международните пазари.

- Каква подкрепа от държавата следва да има към ICT бранша?

- Основната роля на държавата е да прави политики, да постави добра законова основа и да подсигури спазването ѝ. Допълнително, държавата може да бъде по-активна и бърза в реформирането на образователната система като

”

Ако държавата и академичните институции следват дългосрочни политики и стратегии, ICT индустрията ще се развива още по-успешно

“

студенти и инвестираме все повече усилия в това да комуникираме с тях. Основно обаче развиваме собствена програма за обучение на служителите си и стажантите, които постъпват при нас.

- Кои са неизползваните възможности на българския ICT сектор?

- България може да бъде двигател за развитие на целия регион като ICT център, с който да привличаме по-големи проекти, инвестиции и мултинационални компании, които да работят тук. Въпреки усилената работа на браншовите асоциации и отделни компании, този потенциал не е използван и развиван достатъчно.

- Разкажете за успехите на бизнеса, който ръководите...

- „Мелън“ е компания, която предоставя услуги и аутсорсинг. Основен успех в това направление е постоянният ръст на клиенти и бизнес, както и фактът, че с повечето от нашите клиенти имаме дългосрочни бизнес взаимоотношения и дългосрочни договори. Работим и по наши собствени продукти в две области. Първо, нашата система за електронни обучения започва да се налага вече и на международния пазар, като очакваме и тази година ръст от над 100% на клиентите и на приходите в това звено. Второ, нашите мобилни продукти също вървят добре, като успяхме да изкачим GPS Voice Navigation го най-добро приложение в платената категория на Windows Marketplace. ☑



Иван Папазов:

Излизаме на нови пазари

Най-добрата ни инвестиция винаги са били хората

Иван Папазов е сред най-успешните мениджъри в България през последните 18 години. Роден е в Пловдив, където завършва средно образование. Дипломира се с отличие в НВУ „Васил Левски“ в град Велико Търново, след което завършва второто си висше образование в Университета по хранителни технологии в Пловдив със специалност „Вино и високоалкохолни напитки“. От 1996 година е изпълнителен директор на „Винпром Пещера“ и управлява офисите на компанията в цялата страна. Под негово ръководство „Винпром Пещера“ се превръща в лидер на българския пазар на вина и високоалкохолни напитки и се налага като предпочитан производител в над 40 държави по целия свят.

ЯНА КОЛЕВА
фото ДИЛЯН МАРКОВ

— **осподин Папазов, кога е най-доброто време за алкохолния бизнес – по време на криза или във времената на икономически растеж?**

- Съвсем разбираемо е по време на икономически растеж да е по-лесно не само за алкохолния, а за всички видове бизнес – при растеж на икономиката и на покупателната способност хората пазаруват повече стоки във всички браншове. Това, което отличава „Винпром Пещера“ от другите компании на пазара е, че не допускаме да бъдем изненадани и по време на криза. Компанията е структурирана така, че ни дава възможност да се развиваме и при икономически растеж, и в по-трудни времена. Самостоятелността да имаме свръхмодерни бази, които отговарят на най-съвременните европейски изисквания, инвестициите ни в човешкия потенциал и собствените ни лозови насаждения ни дават възможност да не бъдем уязвими и да продаваме качествени продукти на конкурентни цени, което ни прави желан партньор и по време на криза.

- Наблюдава ли се сезонност на продажбите на продуктите на „Винпром Пещера“?

- Нормално е да има сезонност на продажбите на определените продукти, обусловена от традицията, културата и бита на българина. Има такива, които целогодишно са във възходящ тренд - като „Пещерска гроздова ракия“. Някои от най-продаваните ни продукти като уиски Black Ram, водка Flirt и водка Alaska, както и вината розе се консумират целогодишно. Червените вина са по-търсени през есенно-зимния сезон, белите – с настъпването на лятото, а едни от най-силните ни марки като мастиката, узото и мента отбелязват традиционен пик на продажбите в летните месеци.

- Работите в условията на ожесточена конкуренция. Какъв е пътят към големите световни пазари и не е ли по-добре няколко производителя да обединят усилията си?

- Наистина работим в условия на силна конкуренция. Смятаме, че тя е най-големият стимул за успех и за растеж, а „Винпром Пещера“ има достатъчно качествени продукти, които конкурират успешно

българските и световните производители на международния пазар, печелят отличия на най-престижните конкурси и се приемат добре от потребителите и у нас, и в чужбина. Вината и високоалкохолните напитки са продуктите, чрез които ние представяме България като символ на качество и традиция на чуждите пазари. Колкото до обединяване на усилията, като членове на Националната лозаро-винарска камара много пъти сме поставяли въпроса и имаме разбирането на ръководството, че за участието на големи търгове е редно водещи български производители да обединят своите усилия. Това е и световната тенденция – да се работи с голяма квота при сключването на сделки за ключови експортни пазари.

- Как стигнахте до китайския пазар и има ли нещо, което да ви се стори парадоксално?

- Миналата година положихме основите на дългосрочно сътрудничество с един от най-големите консуматори и най-бързоразвиващ се винен пазар в света, сключвайки договор за доставка на вино за 5 млн. долара. Китайският пазар е една огромна бизнес възможност и предизвикателство за нас. Смятам, че и за всички български фирми е предизвикателство да стъпят в Китай. Колкото до това дали нещо ни се е сторило парадоксално - не. Водещи при влизането на нов пазар, без значение къде е той, са качеството и цената и смятам това за поредното признание за нашите продукти. А по отношение на културните различия, за които може би питате, също не смятам, че са от значение – само ще ви дам пример, че тази година част от китайските ни партньори chestваха заедно с нас тук традиционния празник Трифон Зарезан и ги направихме съп-



Водим се от максимата „Капитан се става в бурно море“



ричастни с българския дух и нашите традиции.

- Как се влиза в нова ниша и на нов пазар?

- На нова ниша и на нов пазар се влиза със създаването на качествени продукти, които да отговарят на спецификите и очакванията на пазара, както и със съответните маркетингови и търговски подходи, които са различни за всеки един пазар. Много важни за този процес са решенията на мениджъра, екипът, правилният анализ на рисковете и, разбира се, потенциалът на пазара.

- Какъв дял от продукцията на „Винпром Пещера“ реализирате на външните пазари?

- В момента експортираме продукти на „Винпром Пещера“ в над 40 държави по целия свят. Нашата цел е този брой непрекъснато да нараства. Усилията на висшия мениджмънт на компанията са насочени към разработването на нови пазари, където е потенциалът за растеж и развитие на производствения бизнес. Все пак по света има над 7 милиарда население, докато в България сме малко повече от 7 милиона. Съвсем нормално е да виждаме своето развитие в планираната експанзия на световните пазари.

- Какви са спецификите на вътрешния пазар?

- Намалването на населението от близо 10 милиона души преди 25 години до сегашните 7 364 570 според последното преброяване на НСИ, логично води до свиване на пазара и промяна в културата на консумация на алкохол. Намалва употребата на високоалкохолни напитки за сметка на лицензираните производители и грастично се увеличава ръстът на нелегални производители – така наречените „казани“ или един голям сив сектор, който формира до 60% от цялото потребление. Това, естествено, влияе на легалните производители, които плащат заплати, данъци, осигуровки, акцизи и внасят пари в бюджета за сметка на непрекъснато увеличаващ се процент на нелегална консумация. По-лошото обаче е друго – със спада на покупателната способност на населението хората се ориентират към това по-евтино, макар и нелегално производство, рискувайки здравето си.

- Какво разбрахте за психологията и за покупателната способност на българите, гледайки през призмата на продажбите през годините?

- Българският потребител става все по-информиран и с по-високи изисквания, което е нормално и което за нас е изключително важно и е стимул за създаването и предлагането на все по-качествени продукти, които да отговарят на високите очаквания на хората. Съвсем естествено е потребителите да залагат на продукцията на доказани производители на вина и високоалкохолни напитки, защото те застават с името си, с репутацията си, и няма да допуснат некачествени продукти да излязат на пазара и да разрушат всичко, което е градено през годините.

- В месеца на Трифон Зарезан какво ще споделите







за елитните постижения на „Винпром Пещера“?

- Ние се гордеем с постиженията си, които са плод на правилното съчетание на новите технологии със спазването на вековните традиции. Успоредно с това едно от най-големите ни постижения е, че разполагаме с подготвени кадри, които имат възможност да управляват процесите.

- Има ли продукт, който не може да бъде продаден, или всичко е въпрос на цена?

- Да, за нас има продукт, който не може да бъде продаден, и това е нискокачественият продукт. Ако ние самите не сме убедени в качествените и вкусовите характеристики на продукта, никога не бихме го предложили на потребителя, без значение какви са възможностите за реализацията му. Създаваме и продаваме само продукти, които гарантират качество.

- Като производител на какъв диктат ви подлага пазарът?

- Не бих формулирал отношенията ни с потребителите като диктат от едната или другата страна, напротив – точно обратното. С пазара сме в win-win ситуация – ние предлагаме най-доброто на нашите клиенти, а техните високи изисквания ни помагат всеки ден да ставаме все по-добри в това, което правим.

- Във вашата многогодишна практика кога бяха най-лесните времена за бизнес и кога най-тежките?

- Никога не е лесно да правиш бизнес. Естествено, най-трудно е началото, когато още си непознат на пазара, не си спечелил доверието на потребителите и трябва да завоюваш пазарен дял от традиционно доказали се вече производители. Трудно е да убедиш клиентите, че продуктът ти с нищо не отстъпва на конкурентните, а напротив – по-ка-



Независимо от трудностите, средата за бизнес в България е пълна с нови възможности



чествен, модерен и иновативен е. Трудна е и ежедневната работа, за да бъдеш номер едно избор на потребителя, но ние се водим от максимата, че „Капитан се става в бурно море“. И съответно си подготвен за бизнеса, когато вече имаш необходимите бази, машини съоръжения, квалифициран и мотивиран екип и спечелиш и своите лоялни клиенти.

- Коя промяна в законодателството ви костваше най-скъпо?

- Определено има негодбре обмислени законодателни инициативи, които вместо да подпомагат, затрудняват бизнеса. Такива промени водят до излишни инвестиции, които по-малките компании не могат да си позволят и това ги изхвърля от пазара, а за по-големите производители се явяват допълнително финансово бреме, което води до оскъпяване на продукцията – а това оскъпяване го плащат потребителите заради недалновидния начин на мислене на някой бюрократ. Естествено, такива наредби и законодателни промени съвсем нормално срещат мотивирания отказ и на производителите, и на браншовите организации, които ги представят и е съвсем нормално да бъдат променени и да отпадат. Невинаги

усилията на бранша се увенчават с успех, но мога да кажа, че все повече има едномислие между браншовите организации и представителите на изпълнителната и законодателната власт.

- Кога ще гоїде моментът да няма сив сектор?

- Едва ли ще гоїде някога момент да няма сив сектор, но той трябва да бъде в границите, в които е в нормалните икономики по света. Този въпрос трябва да загатете и на гържавните и регулаторни органи. Сивият сектор е нещо, което спъва не само нормалната бизнес среда, но засяга пряко и здравето на потребителите, особено когато става въпрос за алкохолни продукти. Нека да ви обърна внимание на факта, че 60% от пазара на високоалкохолни продукти и вина е в сивия сектор. Заг марката „домашна ракия“ – нещо, което е характерно за бита на българина като отглеждане на собствено лозе и производството на малко количество ракия или вино за собствена консумация, се маскират нелегални производства и се продават промишлени обеми, които достигат до милиони литри годишно. Този алкохол, произведен в мръсни помещения, неотговарящи на никакви стандарти за хигиена, се пласира като „домашна ракия“ в заведенията по планинските и морските курорти. Масичките край пътя с „домашна ракия“ са само видимата част, а невидимата – мръсни съдове и бидони, няма нищо общо с традицията на българина да отгледа лозе и да свари ракия – традиция, която уважаваме и споделяме. Нека само да се запитаме с каква суровина работят така наречените селски казани, след като плодовете и гроздето, от които се вари ракия, се берат в периода август-октомври, а те работят целогодишно? >

- Държавата винаги се е отнасяла с по-голяма гоза недоверие към производителите на алкохол. Само акцизът ли е причина за това?

- Не смятам, че държавата се отнася с недоверие към производителите на алкохол – ние самите сме награждавани неколккратно с престижната награда „Данъкоплатец на годината“ точно за внесени акцизи и данъци. По-скоро това са внушения, които са правени от нереализирани се „специалисти по всичко“, които подлагат на съмнение предприемаческия дух и не се замислят, че той е в основата на успеха на движението на държавата напред.

- Коя е най-добрата ви инвестиция през годините? В какво ще инвестирате през 2014-а?

- Най-добрата ни инвестиция винаги са били хората, които работят във „Винпром Пещера“ - голяма част от служителите на компанията са при нас още от нейното създаване. Колкото до технологиите, инвестираме непрекъснато – наши са най-модерните изба и дестилерия на Балканския полуостров, внедряваме иновации в продуктите и инвестираме в технологичното развитие на компанията. И през 2014-а ще продължаваме в същата посока.

- Как преценявате средата за бизнес в България?

- Независимо от трудностите, я оценявам като среда, пълна с възможности. Компани като нашата са успели, защото са предложили и продължават да предлагат нещо ново и различно, нещо качествено и се управляват от мениджърски екипи, които са съмишленици – водени от една цел, визия, еднaкво разбиране, които гледат в една и съща посока, които заедно създават продуктите, взимат мениджърските решения и ги прилагат на пазара.

- Като предприемач в България кое е това, което най-



Успешен мениджър се става с годините и опита, натрупан в решаването на проблеми и предизвикателства



силно ви убива? А кое ви дава комфорт тук?

- Това, което би убило всеки един бизнес, е наличието на голям сив сектор и тежката нормативна уредба, която да пречи, а не да подпомага бизнеса. А това, че работя тук е плод и на убеждението ми, че камъкът си тежи на мястото. Любовта към страната и хората ни помага в бизнеса и съответно ни дава комфорта да се чувстваме уверени в това, което правим.

- Бихте ли изнесли производство в друг регион или в съседна страна?

- Ние сме българска компания, която инвестира в българското производство и разкриването на нови работни места. Смятам, че България предлага отлични възможности за бизнес и през годините сме го доказали.

- Имате ли любимо питие?

- Да, „Пещерска гроздова“ отлежала.

- Кои е най-големият подарък, който животът ви поднесе?

- Семейството и децата са най-големият подарък, който може да бъде поднесен на всеки един от нас. Старая се успехите в бизнеса да не са за сметка на времето, прекарано с тях. Те са и моят стимул да отделям повече време за любимите си хора.


- Кои житейски уроци не бихте спестили на вашите деца?

- Животът е най-добрият учител и бих искал сами да се справят с трудностите, което ще им помогне да се изградят като завършени личности. Опитвам се да ги възпитам така, че в днешния комерсиализиран свят морални категории като чест, достойнство, приятелство да имат смисъл за тях и да им помогнат да формират техните характери.

- Имате ли мечта, която не успяхте да осъществите?

- Имах желание да следвам история и археология и да работя като археолог. И до ден днешен историята е сред любимите ми науки. Но както често става в живота, мечтите са едно, а реалността – друго. Това, че днес съм успешен мениджър в компанията – лидер в алкохолния бранш в България, компенсирa ученическите ми желания. Днес имам възможност да взимам стратегически решения, да управлявам процеси и да виждам резултатите от своя труд, което ми дава изключително удовлетворение.

- Какъв е „генетичният код“ на успешния предприемач?

- Не мисля, че някой е разгадал „генетичния код“ на успешния предприемач, но ако има такъв, той включва компоненти като стратегическо мислене, визия, решителност, смелост, новаторство, екипност, способността да взима и отстоява своите решения. Важно е също така да не забравя своите първи стъпки, да помни откъде е тръгнал и по какъв път е минал, да помни, че успешен мениджър се става с годините и опита, натрупан в решаването на проблеми и предизвикателства. Комбинацията от такива качества характеризира успешния предприемач – заедно с конкретните резултати, по които измерваме успеха. 





Доминация на акциите

ВЛАДИМИР МАЛЧЕВ,
ИП „Бул Тренд Брокеридж“

Акциите бяха най-атрактивният и доходоносен клас пазарен актив през 2013 година. Това важи в особено голяма степен за фондовите борси в най-развитите страни като САЩ, Германия и Япония. Миналата година беше доста позитивна и за Българска фондова борса, чиито основен борсов индекс SOFIX се повиши с над 42% и се нареди в топ 10 на света. Този голям на пръв поглед ръст се дължи на значителното изостаиване на местния пазар спрямо глобалните тенденции на възстановяване през последните няколко години след дъното от 2009 година. Не малко световни борсови индекси възстановиха напълно загубите си от кризата и дори достигнаха нови рекорди, докато рогната борса, въпреки

ръста си от 2013-а, все още се гвижи със загуба от 75% спрямо абсолютния си максимум от 2007 година, т.е. за да го достигне, е необходимо да се повиши с цели 300%.

Със значителен ръст се отчетоха и други фондови пазари, чиито икономики бяха най-силно засегнати от последователно развитите се глобални финансова, икономическа и дългова криза – Ирландия, Гърция, Исландия, Испания и други. Именно отслабването на напрежението по критичните точки на глобалната икономика и натрупващите се сигнали за усилване на глобалния икономически растеж са причината за позитивизма на фондовите борси. Агресивните монетарни стимули на големите централни банки като Федералния резерв, Европейската централна банка, както и на централните банки на Япония и

БФБ предлага поне двойно по-висока потенциална доходност през тази и следващата година от капиталовите пазари в развитите икономики



Всичко това създава перфектни условия за инвестиращите в по-рискови активи като акциите. В момента е престъпление, разбира се, от икономическа гледна точка, цялото ти богатство да е на депозит или да е инвестирано в нискорискови и нискодоходни държавни дългове. Десетгодишните книжа на страни като Германия и САЩ носят нищожната годишна доходност от 1,76% и 2,85%. Дори българското правителство с цялото недоверие към него и с понижена перспектива по кредитния рейтинг наскоро се финансира краткосрочно срещу годишна лихва от 0,6%.

Разбира се, на развитите пазари не малка част от пътя нагоре понастоящем е извървян и вече се чуват гласове за формирането на балон, но засега не изглежда вероятно възходът да е към своя край. Разбира се, ръстът на американския борсов индекс S&P 500 и на германския DAX от над 170% спрямо дъното от 2009 година светва червената лампа за по-предпазливите борсови играчи, но обикновено бичи пазар не приключва в ситуация като сегашната.

Напълно резонно е да се очаква, че тези основни борсови пазари ще имат още една позитивна година. Това, разбира се, не изключва низходяща корекция в следващите месеци, дори напротив, такава изглежда почти неизбежна, но само за да предостави по-добра възможност за заемане на дълги позиции от по-атрактивни нива. Лихвите ще продължат да бъдат ниски поне още няколко години, тъй като инфлацията продължава да е много ниска в

глобален план, а правителствата са далеч от възможността да си позволят по-високи лихви по дълга си, т.е. централните банкери ще са принудени да продължат да поддържат лихвите ниски. Това дава достатъчно основание на инвеститорите да купуват акции на по-високи пазарни мултипли от историческите средни поради необичайно дългия период на ниски

и през 2014 г.

Англия постепенно започнаха да дават резултат, макар и да не са фундаментално решение на дългосрочните проблеми пред глобалната икономика и правителствата.

Този процес на следкризисно възстановяване съвсем не е приключил, поради което реалните и номиналните лихвени проценти по света ще бъдат запазени на екстремно ниски стойности поне още няколко години, противно на очакванията на мнозина, че тази тенденция едва ли не ще се обърне рязко.

Най-сериозните рискове пред световната икономика и пред европейската в частност вече имат доста по-мек характер, отколкото преди година или две, макар и да не са изчезнали. Банковите баланси при всички положения са с подобро качество, макар че много водещи банки все още се нужда-



Тази година предоставя добри условия за инвестиции в акции

ят от допълнителен капитал или от освобождаване от периферни активи. Дълговата криза в Европа е овладяна, като лихвите на закърсалите правителства спряха да растат главоломно и се върнаха на по-разумни равнища, а някои държави като Ирландия излязоха от спасителните програми и се върнаха на дълговия пазар в добра форма.

лихви и ниска доходност по гържавните дългове. Други фактори, които не потвърждават тезата за балон на акциите, са все още ниските нива на оптимизъм сред масовия индивидуален инвеститор и значителните в исторически план средства, които все още се намират във фондове на паричния пазар, които инвестират при изключително нисък риск и съответната минимална доходност.

Може да се търси известно разграничаване между Европа и САЩ през 2014 година. Заг океана вървят с няколко стъпки напред и Федералният резерв вече започна леко да оттегля монетарните си стимули, а икономиката е в много по-добра форма от европейската. В Евразоната се очаква по-видимо засилване на икономическия растеж, което може да получи допълнителен тласък от нови мерки на ЕЦБ за стимулиране на кредитирането и растежа, каквито няма да са изненада. В тази посока централната банка на валутния съюз определено ще бъде окуражена от ниската, продължаваща да се понижава, инфлация. Допълнителен фактор да отдавам предпочитание на Европа е, че ценовите мултипли на европейските акции са по-ниски от тези в САЩ. Това е и една от



причините да бъдем оптимисти за БФБ през 2014 година.

И ако фондовите пазари на развития свят извървяха дълъг път на възстановяване през последните години, Българска фондова борса едва сега тръзва по този път и на практика предоставя госта по-добри инвестиционни възможности и от гледна точка на риск, и от гледна точка на доходност. Според моя анализ, при сравнително еднакъв риск от загуба на стойност, БФБ предлага поне двойно по-висока потенциална доходност през тази и следващата година от капиталовите пазари в развитите икономики. Най-лесният начин, за да се улови движението на БФБ, обикновено е портфейл от всички или част от 15-те компании, членуващи във водещия борсов индекс SOFIX. Традиционно основни мотори на движението на борсата в София са акциите на „Софарма“, „Първа инвестиционна банка“, „Химимпорт“, „Монбат“, „Централна кооперативна банка“ и други. Покрай сините чипове не бива да се пропускат акциите на някои по-малки компании като „Юрий Гагарин“, „Свилоса“, „Аграрна груп холдинг“, „Проучване и добив на нефт и газ“, „Биовет“, „Стара планина холд“, „Хидравлични елементи и системи“, „Трейс груп холд“ и други, които също показват добро развитие и имат добри перспективи и през тази година. В бичи тренд като сегашния имен-

но компаниите, които показват най-силно положително развитие във финансовите си резултати, ще бъдат най-предпочитани от инвеститорите. За по-умерените инвеститори изборът на акции с потенциал за капиталова печалба, но и с традиции в разпределянето на дивидент, би бил най-добрият избор. Разбира се, трудно може да се очаква БФБ да повтори ръста си от 2013 година, но за мен най-вероятният сценарий е тя отново да се представи по-силно от водещите световни пазари. Положителен импулс капиталовият пазар се очаква да получи и от приватизацията на борсовия оператор и Централния депозитар по-късно през годината.

Интересни инвестиционни възможности ще предоставят и подобни на нас пазари от региона като Сърбия и Македония например, които с все по-ясните си перспективи за присъединяване към ЕС ще стават все по-интересни за инвеститорите. Много интересен пазар е и турският, който претърпя сериозна криза през 2013 година. Той се понижи с 30% от върха си от май 2013 година, което беше съпроводено и с огромно обезценяване на турската лира от над 30% спрямо еврото, което прави загубите за инвеститорите в турски акции още по-граматични. Турската икономика обаче има госта силни страни и при стабилизиране на политическата ситуация



БФБ най-вероятно ще се представи по-силно от водещите световни пазари



Дълги позиции в американски долар, британска лира и новозеландски долар срещу къси в евро, йени и австралийски долар са най-добрите опции за отиграване на възможностите на валутните пазари

фондовата борса в Истанбул може да донесе извънредно добри печалби за инвеститорите.

Сред основните рискове пред пазарите на акции, които могат да предизвикат низходящи корекции през годината, са забавянето на икономическия растеж в Китай и дълговото бреме на Гърция. Първият риск би имал глобален ефект, докато проблемите на Южната ни съседка отново могат да спънат полета на региона. Като чисто наш риск трябва да се отчете политическата нестабилност, потенциалните нови парламентарни избори и възможността за още популистки решения в икономиката.

Какво да очакваме от валутните пазари? За да си отговорим на този въпрос, най-добрият подход е да се опитаме да предвидим действията на централните банки. Централните банки на САЩ, Великобритания и Нова Зеландия са най-близо до действия в посока на затягане на монетарната политика поради постигнатите добри резултати в сферата на икономическия растеж и заетостта. Като цяло очаквам годината да е силна за американския долар, но лирата и новозеландския долар също не са за пренебрегване. От друга страна, нови мерки за разхлабване на монетарната политика и стимулиране на икономиката може да се очакват от централните банки на Евроразона, Япония и Австралия. Така стигаме до извода, че дълги

позиции в американски долар, британска лира и новозеландски долар срещу къси в евро, йени и австралийски долар са най-добрите опции за отиграване на възможностите на валутните пазари през 2014 година.

И накрая бих искал да споделя някои мисли за пазарите на стоки. За тях се казва, че са в третата година от структурен низходящ суперцикъл, който се дължи на увеличените производствени мощности и съответното нарастващо предлагане в резултат на високите цени в годините преди това. Безспорно най-разпознаваемата борсова стока е златото. Миналата година беше особено тежка за инвеститорите в ценния метал – обезценка с 27,5% в доларово изражение. Инвестиционните банки се надпреварват да предричат нови загуби през 2014 година, но моето мнение е, че тази година ще бъде доста по-различна. Да, златото може да направи още един поход към психологическите 1000 долара за тройунция, но това само ще даде възможност за по-дългосрочни покупки от още по-атрактивни нива. Годината определено ще е по-спокойна и ще видим добри движения и в двете посоки, но в крайна сметка златото ще завърши годината над нивото, от

което я започна – 1206 долара за тройунция. Като цяло борсовите стоки имаха слабо представяне през последните няколко години на сериозен възходящ тренд на пазарите на акции, което е необичайно. Заедно с масовия негативизъм към тях, това ми дава основание да смятам, че през тази година за борсовите стоки ще се говори по-често като за подходяща инвестиция. Тук изключвам петрола и производните му, които обичайно поскъпват със засилване на глобалния икономически растеж, но напоследък като че ли има баланс на цените поради бума на шистовите технологии в САЩ. Баланс, който като че ли може да се наруши само от някаква военна или политическа нестабилност в регионите, където се добива най-много от суровината.

Пазарите винаги имат собствено мнение за нещата и никога не може да каже със сигурност какво ще се случи на тях. Затова в крайна сметка най-важно е, когато инвестирате, да го правите според собственото си усещане за риск, т.е. риска, който поемате, трябва задължително да е в комфортната ви зона.

**Забележка – Материалът не е препоръка за инвестиционно решение*



Златото ще завърши годината над нивото, от което я започна. За борсовите стоки ще се говори по-често като за подходяща инвестиция

Как ще дойдат



**Три фактора
гонят капитали от
страната – слабо
правораздаване,
свръхрегулации
и спънки от
администрацията
и недостиг на
квалифицирана
работна ръка***

АНДРЕЙ ГЕОРГИЕВ,
Изпълнителен директор,
Финансова къща „Логос-ТМ”

България предлага най-ниските преки данъци в Европа, най-евтината, твърди се висококвалифицирана и образована, работна ръка, а инвестициите са почти замръзнали, с малки изключения като аутсорсинга например. Защо това е така - това е един от най-често задаваните въпроси на икономисти и представители на управляващите, защото безусловно е ясно едно - ще живеем бедно, ще се стопяваме като нация и ще ни се стоварват всички други негативи, които може да се сетиме, докато не успеем да привлечем в бизнеса свои и чужди инвестиции за такива иновации, които са фактори за по-висока добавена стойност и конкурентоспособност на нашата икономика. Няма друг начин за постигане на подобряване на благосъстоянието на нацията, каквото и да ни говорят политическите популисти.

Добра новина е натрупването на вътрешни спестявания, но това

не е достатъчно, ако те не се реализират в растеж на вътрешните инвестиции. Добра новина е и запазването на финансовата стабилност. Относително стабилните държавни финанси, ниската задлъжнялост на правителството, успешното преминаване през кризата на банковата система са все позитивни фактори, но не са достатъчни.

Лично мое мнение е, че гореизброените предимства на бизнес средата в България го голяма степен се компрометират от три основни проблема. На първо място, това е изключително ниското качество на правораздаването в България. Бавните и тежки процедури, които вървят с години за най-елементарни търговски спорове, а понякога надхвърлят и десетилетие за по-сложни казуси, съчетани с масови и открито корупционни практики в системата, понякога буквално унищожават бизнеси и убиват предприемаческата инициатива. Длъжникът, противно на общото мнение, у нас често е в по-изгодна ситуация и лесно се измъква или отлага с години за дължението си, а паричният поток е жизненоважен за всяка фирма, особено в условията на икономиче-

ска криза. Проблемите с процедурите по несъстоятелност, които включително и силни организации като банките изпитват, също не са за пренебрегване.

Вторият голям проблем през всеки, който се е захванал с бизнес, е държавата, като тук включвам и налаганите от ЕС свръхрегулации в много сектори, без анализ на последствията, без коректно таргетиране на проблема и субектите на проблема. Например, в момента на всякакви малки финансови институции се налагаат скъпи и тежки процедури по Регламент 148 на Европейската комисия само заради това, че преди няколко години световните банкови гиганти стигнаха твърде далеч в алчността си и финансовото инженерство. Техните разюздани практики тогава, стимулирани между другото от стремежа на политиките в САЩ да угодят на електората, доведоха го финансовата и последвалата икономическа криза. И сега всички, включително и малки български фирми, получават скъпоструваща регулация без никаква полезност за финансовата система и потребителите. Свидетели сме на непрекъснати примери за свръхрегулация от ЕС. На мест-

ИНВЕСТИЦИИТЕ

но ниво държавата непрекъснато измисля нови и нови регулации, уж от грижа за електората. Това е много интересен феномен, тъй като в същото време правителството непрекъснато говори за намаляване на ненужни лицензионни и други режими, които утежняват работата на бизнеса. Нещо повече, правителството прави реални стъпки в тази посока, което е за адмириране, като отменя точно такива режими, наложи някога, уж пак от загриженост за някаква група хора. Приемат се отделни норми, цели закони и прогължава да не се оценява ефектът от тях, а те в повечето случаи не носят таргетираната полза, но за сметка на това взорчават живота на бизнеса.

Друг грях на държавата е некоректността в разплащането с бизнеса. Въпреки че настоящото правителство има прогрес в тази посока, не трябва да се забравя, че освен централното правителство, „държава“ са и общините и държавните предприятия, които са далеч от момента да са коректен партньор на бизнеса.

Може би най-голям проблем на бизнес средата, след съдебната система, е администрацията, която често е некомпетентна, особено мудна, неспазваща срокове, политически обвързана, съответно решенията за дадено разрешително зависят от наличието на политическа протекция или не. Администрацията традиционно се формализира за незначителни неща и затормозява работата на бизнеса. Освен това администрацията у нас е огромна, което реално създава дефицит на работна ръка за бизнеса, освен че струва твърде скъпо. Крайно време е в България да се създаде стегната професионална и независима администрация, която да е достатъчно добре платена и да носи отговорност за качеството на работата си. За съжаление, докато за ключовите позиции в админи-

страцията се кандигатства в партийните централи на управляващите партии, качеството на административните услуги ще е ниско, а това ще отказва инвеститорите, защото е свързано с административен корупционен натиск.

Къде е електронното правителство? Много от сегашните млади предприемачи са били още ученици, когато държавата се зае да прави електронно правителство. Служебният кабинет изведе електронното управление като приоритет и дори назначи министър, който да отговаря за това, а сегашният премиер на практика абдикира от темата, като заяви, че то ще струва скъпо и ще отнеме време, поради което не му било сега времето. Преди това премиерът Бойко Борисов беше се зарекъл, че ще копираме опита на Естония и ще имаме електронно правителство до 2 години, но резултат така и не се постигна. Миниатюрни стъпки се правят от отделни администрации, но това е недостатъчно, а често електронните услуги не работят добре. Със сигурност поскъпи са администрацията и времето на бизнеса,

отколкото да се направи електронно правителство.

И накрая, третият основен проблем пред предизвикателството да правиш бизнес в България, е липсата на качествена работна ръка. Качественото образование изисква много по-добро обвързване на обучението с потребностите на пазара на труда. Трябва

вече да се събудим и да спрем да се заблуждаваме, че сме много образована и трудолюбива нация. Все по-голям е процентът на неогре образовани хора, неотговарящи на съвременните изисквания на трудовия пазар. Има един малък дял от работната сила, който е на много високо, конкурентно в глобален план ниво, но в останалата си част работниците не могат да предложат това, което е нужно на съвременния бизнес. Крайно време е образованието и квалификацията да бъдат изведени като топприоритет, не само на гуми, не само като увеличаване на държавните разходи като дял от БВП, а като реформи за постигане на конкретни цели. Или именно - повишаване на средното ниво, включване на тези цели групи от хора, които в момента са извън нормалния трудов пазар, каквито ще бъдат и техните деца, ако не се вземат мерки. Българският бизнес и в момента се принуждава да внася работна ръка, тъй като за определени дейности не може да намери подходящи хора в България, където иначе безработицата е на много високо ниво.

Разбира се, родните предприемачи също имаме своите недостатъци, тъй като нямаме натрупаното в развития свят с десетилетия ноу-хау, но се учим в гвижение. Модерността на даден бизнес също е често явление, което бързо го насища и прави резултата за мнозина негативен. Понякога се хвърляме твърде лесно в дадени начинания,

без внимателно да оценим рисковете и възможните сценарии на развитие, друг път сме склонни на прекалена предпазливост. Без предприемчивост и инвестиции, без добри условия за бизнес няма просперитет, каквото и да говорят все по-настъпващите политици-популисти, защото те не създават продукт, само го разпределят. **И**

*Забележка – Заглавията са на редакцията

Връх или дъно за България в класациите

Страната е в топ 10 по най-бърз интернет и остава номер едно по бедност в Евросъюза

ЯНА КОЛЕВА

Класациите са популярен жанр в цял свят. Като се започне от най-смешните видеоклипове, мине се през най-популярните туристически дестинации и най-влиятелните хора и се стигне до икономическите класации, изготвени по различни критерии. Някои от класациите оценяват кой къде стои според официалните данни и факти, други имат манипулативен характер, трети гонят финансови или рекламни цели, четвърти са просто опит за привличане на вниманието и т. н.

В последните години България се примири, че често е или в гъното на повечето международни класации, или е в

челото на негативните съпоставки между държавите. И на принципа всяко чудо за три дни – четем ги, коментираме ситуацията и евентуалните мерки за преодоляване на проблемите и после всичко си продължава по старому. Властимащите от различните правителства не проявяват кой знае какъв ентузиазъм, за да направят България добро място за живеене. С всеки ген забавяне пробле-

мите се задълбочават и процесите стават трудно обратими.

Къде сме ние

Световният доклад за щастие ни подреди на 144-о място сред 156 страни, проучване на Gallup за трета поредна година показва, че България е първа в света по страдание, а Евростат отчете, че държим първо място по смъртност в Европа. World Giving Index 2013 постави нашата страна на опашката в класацията по благотворителност, а Програмата за международно оценяване на учениците PISA даде твърде лош атестат за българското образование, тъй като половината от деветокла-





Бързият интернет е едно от малкото неща, с които можем да се похвалим

сниците не умеят да анализират данни и да прилагат знанията си в житейски ситуации. Има ли пряка връзка между тези доклади? Някои стигат до следното заключение: Позитивните психолози експериментално установяват, че хората, които даряват и помагат, са по-щастливи. Доказано е, че нещастните са по-уязвими за болести и смърт...

Най-бедни

Откакто България е член на Евросъюза, се коментира, че сме най-бедната страна в общността. На думи не липсваха добри намерения за подобряване на благосъстоянието, за повишаване на доходите и на покупателната способност на населението, за намаляване на безработицата... Но никое правителство така и не се зае сериозно с преодоляване на проблемите. Затова и България остава на челна позиция в европейската класация за бедност, потвърждават го и последните данни на европейската статистическа служба Евростат. В риск от бедност и социално изключване са 49% от хората в България, което е два пъти повече от средните за Евросъюза 25%. На следващите позиции са Румъния,

Латвия и Гърция, а най-малко застрашени от бедност са жителите на Холандия, Чехия, Финландия и Швеция. Според изследването 44% от българите търпят сериозни материални лишения, като по този показател България е на водещо място. В Европа 17% от населението е било заплашено от парична бедност през 2012 г. Най-висок е процентът в Гърция и Румъния (23%), а най-нисък е в Чехия и Дания (10%). И за да няма недоразумения, от Евростат припомнят, че рискът от бедност е относителна мярка и прагът на бедността варира значително от една държава в друга. С други думи, българите могат и с малко да живеят, но гърците с толкова малко – едва ли.

Черна хроника

Статистика, изготвена отново от Евростат, сочи, че България е страната с най-висока смъртност не само в ЕС, но и в Европа според данните за 2012 г. Европейската статистика показва, че смъртността по това време в България е била 15 на хиляда души от населението, докато средната за ЕС е 9,9 на хиляда. И колкото повече младежи и хора в активна възраст отиват да учат и да търсят препитание зад граница, толкова по-граматично ще расте относителният дял на смъртността в нашата страна. Раждаемостта също намалява по същите причини, тя ще се увеличи едва когато България стане по-привлекателно място за живеене.

Здравеопазване

Според друга европейска класация България заема 31-во място от 35 държави на Стария континент в класацията за качеството на здравеопазването, сочи изследване на Европейския здравно-потребителски индекс. След нас са само Полша, Латвия, Румъния и Сърбия. По ниво на детската смъртност България отново е на тревожна позиция - втора след Румъния. Начело сме и в класацията по брой аборти - над 400 на 1000 живородени. Страната ни е последна в класацията и по съотношението на болничните разходи към общи-

те разходи в здравеопазването - с малко под 60 на сто. Според данните обаче, България е сред сравнително добре осигурените с лекари на глава от населението. По този показател сме наравно със страни като Германия, Литва и Швеция. Медиците ни са малко под 400 на всеки 100 000 души. България обаче е една от осемте страни (наред с Албания, Македония, Кипър, Латвия, Малта, Сърбия и Словакия), в които няма въведени електронни рецепти. Най-гобратата от европейските здравни системи за четвърта поредна година е тази на Холандия. Каквито и здравни реформи да се правиха през годините, красноречив атестат за тях са фактите от класацията като тази. Българските медици прогължават да напускат страната, а за качеството на здравеопазването в малките населени места не смеят и да мечтаят.

Пътища

Предишното правителство сигурно преряза километри лента за тържественото пускане на нови участъци, тъй като пътищата и магистралите бяха приоритет за кабинета „Борисов“. Статистиката обаче е останала почти безчувствена към направеното, щом качеството на пътищата у нас отреди на България 129-о място сред 144 държави в света според експертите от Световния икономически форум. Къде сме ние? Веднага след нас са Мадагаскар, Коста Рика, Парагвай, Киргизстан, Босна и Херцеговина, а непосредствено преди България са Буркина Фасо, Колумбия, Венецуела и Непал. Последното място в тази класация е за Молдова. Обичаме да се съизмерваме със страните от региона, затова ще отбележим, че далеч преди нас са Хърватия - 29-о място, Албания - 59-о и Македония - 108-о. Според експертите най-хубави са пътищата във Франция, следват ОАЕ и Сингапур. В първата десетка са още Португалия, Оман, Швейцария, Австрия, Хонконг, Финландия и Германия. САЩ и Китай заемат съответно 20-о и 21-во място. Има оценка и за обща инфраструктура, където България >

е на 115-о място.

Горе-долу

През 2013 г. излязоха актуализирани доклади на водещи международни организации, които наблюдават икономическото развитие на страните. Детайлният преглед на основните индекси показва, че сред най-добре оценените условия у нас са макроикономическата стабилност, нивото на данъците и свободата на търговията. От друга страна, слабите места на България са регулациите за бизнеса, дейността на институциите и нивото на корупцията. Оставаме уязвими и по отношение на иновациите и развитието на бизнеса. От обзора на някои от по-известните индекси и класации става ясно, че България е подобрила позициите си по индекса „Глобална конкурентоспособност”, където заема 57-о място, изкачвайки пет позиции нагоре спрямо доклада от миналата година. Нашата страна се изкачва на 42-ро място през 2013 г. от 49-о по индекса „Най-добри държави за бизнес”. По-благоприятната позиция се дължи на оценката за функциониране на фондовия пазар. В оценката за България по индекс за икономическа

свобода не се наблюдава значителна динамика през последните пет години. За 2013-а България напредва с едно място - от 61-ва на 60-а позиция сред 177 държави. За втора поредна година с по-лошо представяне от нас по този показател сред страните членки на ЕС е само Гърция.

Индекс на щастието

При всичко казано дотук не е изненада, че българите не се смятат за щастливи хора. С единия крак влязохме в т. нар. клуб на богатите, но това не ни направи по-заможни и с по-уредена държава. Съпоставката с „витрината” на Европа ражда нашето недоволство. Според резултатите от втория Световен доклад за щастие, изготвен от ООН, най-щастливите хора в света живеят в северната част на Европа. Проучването е проведено сред 156 страни в периода 2010 - 2012 г. Дания, Норвегия и Швейцария водят класацията. В топ 10 се нареждат още Холандия, Швеция, Канада, Финландия, Австрия, Исландия и Австралия. Изненадата в класацията е Мексико - страната е изместила САЩ от 16-ото място, които се нареждат на 17-а

позиция. България е към дъното на този индекс - на 144-о място. По-щастливи от нас са гори жителите на Афганистан и Камбоджа. На последното 156-о място се нарежда Того. Сред най-нещастните са и жителите на Бенин, Централноафриканската република, Бурунди и Руанда, които заемат следващите места в класацията отзад напред. Съседите ни са далеч по-напред в класацията, като Македония заема 118-о място, Сърбия - 106-о място, а Румъния - 90-о. Турция е на 77-а позиция, а Гърция е 70-а. Ще припомним, че през 70-те години на миналия век царят на Бутан издал декрет, че от онзи момент нататък напредъкът на страната ще се измерва не с традиционните икономически показатели, а с брутно национално щастие. Подобен критерий, приложен към българската икономика и членството на България в ЕС, би дал твърде негативен аместат.

Бърза връзка в нета

Макар да не се радват на челни позиции по ключови икономически показатели или такива за стандарта на живот, Румъния и България все пак заемат челни места в световна класация. Агенция Bloomberg



Застаряването на населението и ниската раждаемост са сред най-сериозните предизвикателства за България

ИНДИКАТОР И МЯСТО (ОТ ОБЩ БРОЙ СТРАНИ)		
Индекс на човешкото развитие	57 ↓ (185) 2013	United Nations Development Programme
Индекс на човешката свобода	42 ↑ (123) 2013	The Fraser Institute
Индекс на икономическата свобода	60 - (185) 2013	The Heritage Foundation and the Wall Street Journal
Икономическата свобода по света	45 ↓ (142) 2012	The Fraser Institute
Индекс за правене на бизнес	66 ↓ (185) 2013	World Bank
Плащане на данъци	91 ↓ (185) 2013	World Bank and Pricewaterhouse Coopers
Индекс на право на собственост	62 ↓ (130) 2012	International Property Rights Index
Индекс на бюджетната прозрачност	14 ↑ (100) 2012	Open Budget Initiative
Индекс на свободата на пресата	87 ↓ (179) 2013	Reporters Without Borders
Индекс на възприемането на корупцията	75 ↑ (176) 2012	Transparency International
Индекс на глобалната конкурентност	62 - (144) 2013	World Economic Forum
Класация на световната конкурентоспособност	57 ↓ (60) 2013	IMD Business School
Индекс за готовност за е-правителство	60 ↓ (184) 2012	United Nations
Индекс на информационните технологии	71 ↓ (144) 2013	World Economic Forum
Индекс на конкурентоспособността в туризма и пътуването	50 ↓ (140) 2012	World Economic Forum

Източник: Институт за пазарна икономика

постави двете страни в топ 10 на държавите с най-бърз интернет. Румъния все пак ни изпреварва по този показател - тя заема 5-о място в ранглистата, докато за България е отредена осма позиция със скорост на интернет от 32,1 МВ/сек. Първите три места в класацията за скорост на интернет връзката са заети от Хонконг (54,1 МВ/сек), Южна Корея и Япония. След това са Латвия, Румъния (37,4 МВ/сек), Белгия, Швейцария. След България са Израел и Сингапур (30,7 МВ/сек).

Туристическа екзотика

Добрите новини не свършват с това. В първите дни от новата година, докато властите в Обединеното кралство трепереха в очакване на българска емигрантска инвазия, британска класация отреди на България място в топ 10 на туристическите дестинации. Според класацията на туристическото издателство „Раф Гайдс“ (Rough Guides) страната ни ще бъде хит през 2014-а заради уникалното културно-историческо наследство, невероятните плажове и изобилието от минерални води. Като екстра се споменават и приятелски настроените хора



По качество на пътищата и инфраструктурата страната ни се нарежда на задни позиции

и ниските цени за предлаганото разнообразие. Твърди се, че България предлага природни красоти и купон като Хърватия, но за сметка на това почивките тук са по-изгодни и все още не е пренаселено с туристи. Челните места в класацията на хитовите дестинации за 2014 г. се заемат от Етиопия, Мадагаскар, Бразилия, Турция, Грузия, Руанда и Япония. След нас са Македония и Филипините. Тази погрешка показва, че на страната

се гледа като на екзотика, комбинирана с ниски цени. Въпросът е дали ще се заемем с преодоляване на негативите, които подобни международни съпоставки ясно очертават, и дали ще съумеем в рекламата за България да включим всички позитиви, които впечатляват чужденците. Ако успеем да се справим с това, едва ли ще продължим да се представяме за чак толкова нещастни и за чак такива страдалци. **И**

Проф. Николай Вълканов:

Собствените енергийни ресурси са фактор за силна икономика

Имаме залежи на шистов газ и уран, но правителството трябва да се възползва от този сериозен резерв

Проф. Николай Вълканов е председател на съвета на директорите на "Минстрой холдинг" и член на президиума на Световния минен конгрес. Председател е на настоятелството на Минно-геоложкия университет. Собственик е на ГОРУБСО-Златоград, а преди близо две години купи фалиралото предприятие ГОРУБСО-Мадан.

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Проф. Вълканов, 2014-а отново е година на избори, този път за евродепутати. Очаквате ли това да окаже влияние върху бизнес климата в страната?

- Самите избори не пречат на бизнеса, но когато се стигне до промяна на изпълнителната власт, както е при парламентарния вот, тогава има отражение. Докато новите хора влязат в крак, минават месеци, а дори и години. Често тези, които идват на власт, отричат всичко, направено от предшествениците им. Това пречи на бизнеса, както и честата смяна на правителствата. Всяко управление има нужда от по-дълъг период, за да се утвърди и да изпълни поетите ангажменти.

- Смятате ли, че това правителство има стратегическа визия за икономическо съживяване?

- В кабинета „Орешарски“ има няколко много добри министри, начело с премиера, който е професионалист – той разбира от финанси, от банки, от бизнес. Имат хубава програма и план за действие, но им трябва време да го изпълняват. Не мога да отрека, че вицепремиерът на икономическото развитие също е на висота. Сред успешните министри са тези на икономиката и на екологията и вярвам, че те ще сумеят да се справят с тежките задачи. Хубавото е, че има ръст в икономиката, макар и малък, и започваме да се отпласкваме от дъното. Правителството се опитва да намери доброто взаимодействие с бизнеса, правят се

чести срещи, на които предприемачи и висш мениджмънт може да споделят проблемите и да настояват за съдействие при преодоляването им. За всеки отрасъл е различно и не може да говорим общо за бизнеса.

- Казвате, че имате добро взаимодействие с министъра на икономиката. Какви надежди му възлагате?

- Министърът на икономиката трябва да работи за икономиката. Понякога от различни страни се настоява за по-високи такси и налози върху бизнеса. Добре е, че той не се поддава лесно. Плоският данък остана и концесионните такси не бяха променени. Беше важно бизнесът да се стабилизира и това правителство удържа на популистките искания на политиките.

- Мотивът е, че за да има по-добра социална политика, бюджетът трябва да увеличи приходната си част...

- Спор няма, че бюджетът трябва да се пълни, но когато се намалява цената на тока, тя пада за всички. По-разумно е вместо електроенергията да поевтинява, социално слабите да бъдат подпомогани.

- Концесионните такси не са ли твърде ниски?

- Концесионните такси са с европейски размер. Рудогобивът, както и добивът на полезни изкопаеми, работят добре. В последните десет години в добивната индустрия бяха инвестирани милиарди и затова тя е на ниво. Нашата руда обаче е с ниско съдържание на метал и това трябва да се отчита. Инвестициите осигуряват работни места, заплати, добри условия на труд, плащат се

осигуровки.

- **Правителството изрази намерения за обратно изкупуване на ключови предприятия, които са приватизирани. Одобрявате ли подобна стъпка?**

- Има желание „Химко“- Враца да се рестартира. Цените на природния газ у нас са толкова високи, че е неизгодно да се произвеждат изкуствени торове. Евантуалното субсидиране би било грешка. Не бива на всяка цена да произвеждаме торове, само защото сме имали традиции, а решението трябва икономически да е обосновано. След като у нас никои частен бизнес не е успял с производството на торове, значи, че не е работа на държавата да се заема с това.

- **Ако никои досега не е успял, не означава, че и занаятчийство няма да се намери начин. Вие например взехте ГОРУБСО-Магдан пред фалит и успяхте да го изправите на крака...**

- Това е различно. Трябва всеки бизнес да почива на пазарна основа. Предишният собственик на ГОРУБСО-Магдан не беше оставял свеж ресурс за развитие на предприятието. Направихме много инвестиции и ситуацията коренно се промени. Сега предприятието е едно от най-добре работещите в България. Когато произвеждаш нещо, то трябва да има пазар, като себестойността на продукцията трябва да е по-ниска от продажната цена. Преди да се хвърли да спасява закъсали предприятия, държавата трябва да направи предварителни калкулации и икономиче-

”

Преди да се хвърли да спасява закъсали предприятия, държавата трябва да направи икономически разчети и да прецени дали си струва

“



ски разчети и да прецени дали си струва. Рискът трябва да е оправдан.

- През годините на прехода се наслушахме на препоръките за максимално оттегляне на държавата от бизнеса. Това отгърпване много улесни българските политици, но не доведе до мечтаня икономически просперитет...

- Държавата си има своята роля в икономиката. Например тя не участва пряко като инвеститор в туризма, но има място в рекламата и в изграждането на инфраструктурата. Спедицията и логистиката са отрасъл, който има над 3 млрд. лв. оборот, но държавата няма намеса в него. Държавата вече не участва в рудодобива, но тя може да пречи, ако създава лоши закони. Ако бизнес климатът е добър, ние увеличаваме работните места и заплатите, правим повече инвестиции и имаме по-голям оборот, плащаме повече данъци. Виждаме как са в лошо състояние БДЖ и военните заводи, които са държавна собственост. Там продължават да наливат пари, но пазарен анализ не се прави.

- **В случая провалът не зависи само от собствеността, а и от мениджмънта...**

- В държавната администрация хората се сменят често, дори да е в ритъма на проблемите, го сменят и идва друг. Същото е с директорите на държавните предприятия. Тях непрекъснато ги сменят.

- **Скорошен пример е опитът за смяна в последния работен ден преди Коледа на управителя на ВиК-Варна, който се е доказал като професионалист, но не е с точната за момента политическа ориентация...**

- В ДКЕВР колко смени по върха станаха само за една година?! В енергетиката непрекъснато текат рокади – в НЕК и в БЕХ, а в „Мини Марица-изток“ директорите се сменят през три месеца, >

без някой да казва защо.

- Според вас България добро място ли е за бизнес и за живеене?

- В последните години неведнъж съм казвал, че България е добро място за бизнес. Тук има добра законова рамка, банковата система е стабилна. Банките разполагат със свободен ресурс и могат да финансират бизнеса.

- Но работят при много високи лихви...

- Лихвите не са ниски, но все пак има ресурс, с който може да се прави бизнес. Разбира се, пари се дават само след внимателна преценка на кредитополучателя. С банков заем спасихме ГОРУБСО - Мадан. Несъмнено е важно при каква лихва ще вземеш кредита, тъй като после трябва да го връщаш. У нас има хубави градове за живеене, инфраструктурата се подобрява. София вече има метро и то продължава да се развива. Имаме в близост и планина, но на нея не може да караме ски, тъй като няколко т. нар. еколози пречат за развитието. Цяла Европа е осеяна с писти и българите може да карат ски зад граница, но не и на Витоша. Еколозите не спират незаконната сеч, но пречат на изграждането на нови писти. България се отоплява с въглища с високо съдържание на сяра, но никои не задава въпроса защо се внася такова гориво. Слабостта на всички правителства дотук е, че лесно се огъват пред онези, които искат само да пречат на развитието. На опозицията по правило ѝ липсва конструктивност и тя обикновено е контра на действията на управляващите. Има въпроси от национална значимост, по които управляващи и опозиция трябва да са единни, само тогава държавата ще е силна.

- Как обаче българската икономика да стане по-силна?

- Искаме висок стандарт на живот, пари в бюджета, добра социална политика, но със скъпите енергоносители това няма как да стане. Европа вече го разбра и тя сменя политиката си към енергоносителите, тъй като вижда какво се случва в Америка. Там цената на природния газ е четири-пет пъти по-ниска. Ние имаме такава суровина, но правителството не иска да промени позицията си за шистовия газ. Нека поне първо да разрешат



”

Има въпроси от национална значимост, по които управляващи и опозиция трябва да са единни, само тогава държавата ще е силна

“

проучването, то трае между три и пет години, а технологиите непрекъснато се подобряват. Шистовият газ е ресурс, който коренно може да подобри облика на нашата страна.

- Как ще гарантирате, че шистовият газ родно производство няма да се окаже на цената на вносният природен газ, че и отгоре?

- Средно годишно България консумира около 3 млрд. куб. м природен газ. Според оценките имаме запаси за около 100 години. Който ще го добива, ще има договор с „Булгаргаз“ за изкупуване при фиксирана цена. Газът ще се продава от националния оператор, не от компанията, която го добива.

- Имате ли виждане как България да стане добро място за живеене, като това да включва и по-високи доходи?

- Въпросът за доходите е много важен. Трябва да се работи за повишаването им. Като работодател аз ги увеличавам, но трябва да има добро производство, което да намира пазар. Ръстът на заплатите трябва да следва ръста на производството.

- Работникът обаче е заложен на условията на труд, които работодателят ще създаде. Ако има условия и организация като на Запад, той няма да работи като на Изток, нали?



”
Шистовият газ е ресурс, който коренно ще подобри облика на нашата страна. Нека поне да проучим залежите
“

чават, не учат, нямат професия, но всяко правителство вместо да търси решение, чака мандатът му да мине. Освен всичко намалява работоспособното население. Според статистиката повече българи работят зад граница, отколкото в страната. Политиците трябва да мислят и върху това.

- Като работодател усещате ли недостиг от работна ръка?

- Работим добре с Минно-геоложкия университет, създаваме добри колективи за разработка на проекти, които ще намерят приложение в дейността ни. Имаме стажантски програми. В Маган например в средното училище се откри наново паралелка по минно дело, която преди десет години беше закрыта. В районите в Родопите, в които работим, рудодобивът е основно препитание. Важно е за работната ръка да се мисли в перспектива – заедно с науката и образованието. В нашия сектор науката е на много високо ниво. Ние правим дори революционни методи за добив на рудата. Техниката на собствен ход върви под земята. В Маган строим 6 км подземен релсов път, който ще кара суровината.

- Ако летите в самолета на една сегалка с премиера и с вице-премиера по икономическото развитие, какво бихте поускали да направят за подобряване на икономическата среда в България?

- С тях пътуваме често, казано в преносния смисъл. Те намират време за разговори с бизнеса и не ни се налага да чакаме да се срещнем в самолета.

- Какво според вас е необходимо да свърши правителството, за да може в края на мандата му мнозинството от бизнеса и от хората на наем-

ния труд да са на мнение, че е успешно?

- Досега нито едно правителство няма втори мандат. Никое от тях нямаше стратегия, свързана с намирането на евтини енергийни ресурси. Катар и Обединените арабски емирства имат завидна индустрия, тъй като разполагат с евтина енергия. Затова и хората там са богати.

- А тук скоро и хора може да не останат...

- Как да станат чудеса? Да вземем селското стопанство, то вече е на нивото на 40-те години на миналия век – няма наука, няма нови технологии.

- Как да променим тази ситуация?

- Не съм специалист по всичко, за да давам съвети как да отглеждаме чушки и домати. Аз мога да кажа как да променим ситуацията в рудодобива. Всеки трябва да е специалист в своята област и да се стреми да е най-добрият. След демократичните промени не взехме най-доброто от предишното време. Имахме модерно селско стопанство с напоителни системи, „Минстрой“ дори има участие в изграждането им. Днес няма напояване, а се чака гали ще вали гъжд, суша или киша ще дойде. Имаше различни научни институти, които подпомагаха икономиката и селското стопанство. Туризмът и селското стопанство при този благоприятен климат може да са водещи.

- Кой ще ни изведе на верния път?

- Трябва ни премиер като Маргарет Тачър, който да удари по масата. Той ще бъде запомнен и портретът му ще стои до Левски и Ботев.

- Защо премиерът Орешарски не удари по масата?

- Управлението, в което участва, е партийно и трябва партиите да му дадат зелена светлина, а те просто се стремят да се харесат на електората си, в което е голямата им грешка. Не искам да влизам в ролята на политик, аз си гледам бизнеса. Конкретно при нас нещата са добре, защото се базираме на знания и наука, на нови технологии. Ние сме коректни със своите работници, плащаме им навреме. Правим инвестиции и през февруари пускаме новия рудник „Върба-Батанци“. ☑

- На Запад не заминават само лекари и IT специалисти, някои избират да берат ягоди или да работят в строителството. Честа практика е да не им платят. Квалифицираните специалисти са ценени и у нас и тук получават високи заплати. За да се оправят нещата в България, трябва да се постъпи мъжки, защото ни трябва евтини енергоресурси, а до момента ни липсва евтино гориво. Въпросът е да имаме собствено производство. Ще припомня и за урана – през 1992 г. неговото производство спря по неизвестни причини и оттогава насам управляващите не отварят гума за това. Имаме ли евтини ресурси, ще има и инвестиции. Продължаваме да говорим за евтина работна ръка, а тя трябва да е квалифицирана. Така стигаме и до демографската ситуация в страната - това е проблем, който като планина се трупа с всяка година и е бомба със закъснител. Ромите се увеличи-

„През 2014 г. се навършват 65 години от установяването на дипломатически отношения между Китай и България. Нашата обща цел е силно да насърчим сътрудничеството в сферата на икономиката и да осъществим общата победа“. С тези думи новият посланик на Народна република Китай Уей Дзинхуа откри приема по повод китайската Лунна нова година. Наричан Чун Дзие, Празникът на пролетта е най-дългият и важен празник в китайския календар. Тази година ще премине под знака

на Коня, който е едно от най-почитаните животни в азиатската държава.

Празненството бе организирано от форум „България-Китай“, а на него присъстваха дипломати, писатели, журналисти, приятели на азиатската страна. Сред тях бяха председателят на Управителния съвет на „Сдружение Форум България — Китай“ и экс вицепрезидент Ангел Марин, както и председателят на съвета на директорите на „Минстрой холдинг“ и член на президиума на Световния минен конгрес

проф. Николай Вълканов, който бе и домакин на тържеството.

„Нашата обща цел е силно да насърчим сътрудничеството в сферата на икономиката и да осъществим общата победа. От основаването си през 2011 година Форум България-Китай активно се посвети на изграждането на един мост за взаимно разбирателство и общуването между двата народа и играе положителна роля в сътрудничеството между двете страни“, обрна се към гостите си посланик Уей Дзинхуа.



Китайски компании искат да строят мост на Дунав

Има голям потенциал за износ на български храни и напитки, казва Н. Пр. Уей Дзинхуа, посланик на Китай в България

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Ваше Превъзходителство, поглеждайки напред в 2014 година какво ни чака в областта на българо-китайските отношения?

- През изминалата година имаше много официални срещи на най-високо равнище между Китай и България. Премиерът Орешарски се срещна с министър-председателя Ли Къцян два пъти в рамките на една година. Председателят на Народното събрание Михаил Миков

Н. Пр. Уей
Дзинхуа



Посланик Уей Дзинхуа с Ангел Марин и проф. Николай Вълканов (в средата)

и президентът Росен Плевнелиев официално посетиха Китай последователно. Ръководителите на двете страни съвместно декларираха установяването на отношенията на всестранно партньорство между Китай и България. Те успяха да постигнат широк консенсус по много въпроси, а това е много важно за развитието на двустранните ни отношения. Те говориха по много конкретни идеи и проекти в сферата на икономическото сътрудничество. В близките няколко месеца двете страни ще организират съвместната комисия за икономическо сътрудничество, на която ще бъдат обсъдени важни теми.

- Какви конкретни проекти ще бъдат обсъдени на този форум?

- Сред тях за обсъждане попадат проекти в сферата на инфраструктурата, земеделието и туризма, а това са области, които имат широка перспектива и за двете страни. Водещи китайски компании проявяват голям интерес към няколко проекта, включително високоскоростната автомагистрала „Черно море“ и тунел „Шипка“.

- Можем ли да очакваме сътрудничество в хранително-вкусовата промишленост, в износа

на български продукти като мляко и вино?


- Големи китайски компании проявяват интерес към внос на типични български продукти като българското вино, розово масло и редица етерични масла, както и, разбира се, типичното българско кисело мляко. Китайски компании желаят сътрудничество и в областта на земеделието и животновъдството, например търговия с агнешко и телешко месо. Най-важната ни задача е добре и ефективно да изразим постигнатите консенсуси на държавните ни ръководители.

- Какви други инфраструктурни проекти може да се реализират съвместно?

- Някои държави от Централна и Източна Европа също проявяват интерес към изграждането на високоскоростна международна жп линия и се надявам България да прояви интерес към този проект. Нашите компании също проявяват интерес към изграждането на нов мост между България и Румъния. Всъщност, ние обсъдихме толкова много проекти за сътрудничество и затова бихме желали да обсъдим най-важните и да ги направим приоритет, който да бъде осъществен. Очакваме с нетърпение

тази конференция, организирана от комисията за търговско и икономическо сътрудничество между двете страни.

- Какви са стъпките за погребяване на икономическите и политическите отношения между България и Китай?

- Трябва да задълбочим взаимното политическо доверие. Двете страни трябва да поддържат диалога на високо равнище, да координират позициите си по двустранните връзки и важни международни въпроси и да се поддържат взаимно по отношение на коренните интереси на другата страна. Трябва да обърнем внимание и на взаимнополезното сътрудничество. Китайската страна стимулира своите предприятия да излязат в чужбина, да разширят инвестициите си в България, да участват в сътрудничеството в земеделието, енергетиката, инфраструктурата и други области. В същото време се надяваме, че българската страна ще предостави благоприятни условия за достъп до пазара, издаването на входни визи, разрешения за работа и други, като създаде либерализирана институционална среда за китайските фирми, инвестиращи в България. 

Българското вино по пътя на коприната

Турският предприемач
Джемял Метин Кълъч
предлага да обедини в
компания за износ в Китай
всички родни производители

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ
НИКОЛАЙ МАРЧЕНКО

Износ от 1 млн. литра българско вино или 1,2 млн. бутилки месечно - огромно количество за родните пазари, но напълно реално за китайския. Подобни параметри на експорт могат да бъдат факт съвсем скоро. За детайлите около мащабната идея за внос на наши вина в Поднебесната империя разказва пред сп. „Икономика“ президентът на СМК Груп Джелил Метин Кълъч, който е убеден в реализирането на проекта.

От 2010 година СМК Груп работи върху няколко големи проекта между Китай, Русия и Турция. Представлява и няколко китайски държавни организации в Турция и съседните ѝ държави. Президентът на компанията Джелил Метин Кълъч предлага общ консорциум с всички български винопроизводители, интересувани се от продажби в Китай.

За целта се планира учредяване на дружество под името Bulgarian Wine Corporation (BWC), което ще бъде регистрирано в България и Китай. Специално за китайския пазар ще се създадат няколко нови марки, чиито собственик ще бъде новосъздаденият консорциум. Предвижда се компанията да има офис в София и склад на морето, вероятно в Бургас или Варна. Идеята е СМК Груп да организира продажбите, доставките и изваждането на необходими лицензи за внос, а винопроизводителите да предоставят количеството продукция.

„Структурата на компанията е много проста. Цялата собственост на акционерното дружество се разпределя по равно между всички участници с еднакъв брой акции и количество продукт, независимо дали те са 50 или 150. Специално за китайския пазар ще се регистрират няколко нови марки, чиито собственик ще бъде новосъздаденият консорциум. СМК Груп също ще участва в консорциума и в мениджмънта му. Въз основа на контактите, които имаме,



фото ВИКТОР ЛЕВИ

Джелил Кълъч

ще поддържаме и увеличаваме ефективността на продажбите. По този начин българското вино ще завоюва добра позиция на китайския и международните пазари”, добавя г-н Кълъч, който вече е информирал писмено всички винопроизводители чрез Изпълнителната агенция по лозата и виното за общи разговори по проекта. Консорциумът би създал нови работни места, би увеличил износа на български стоки. Целта е българското вино да придобие до 1% пазарен дял от пазара на вино в Китай. Потреблението на вино в >

Кълъч говори и за големите инфраструктурни проекти, които Китай има желание да реализира у нас. "Високоскоростната жп линия, която ще минава от Азия до Европа, би била възможност и за бърз и ефективен пренос на продукти от България за Азия". Това ще улесни търговията и бизнеса, категоричен е бизнесменът.

Китай през 2013г. е около 3 млрд. литра вино.

Търсените вина са основно червени - те трябва да представляват около 70% от износа. Още 20% е предвидено да съставляват белите вина и 10% за останалите винени продукти. Планира се те да бъдат продавани в различни търговски обекти в Китай (в основните транспортни центрове - летища, гары и т.н.). Първоначално ще се изнасят 10-15 контейнера месечно, а впоследствие експортът ще достигне 100 контейнера, предвиждат бизнес плановете. В един контейнер се съдържат около 12 000 бутилки. Така износа ще достигне крайната цел - 12 милиона бутилки годишно.


„От българските власти бихме искали само съдействие под формата на желание за срещи с българските винопроизводители за осъществяването на подобен мащабен проект.“, разказва турският бизнесмен, чиято компания е известна и с амбициите си да произведе първия турски автомобил. „Много харесвам българското вино. Когато пътувам за Китай, винаги мои бизнес партньори желаят да им донеса червено вино от тук. Така се роди и идеята за подобен проект“, добавя Кълч, който е представлявал PepsiCo Русия в продължение на 8 години до 2000 г.

„Китайското потребление расте неимоверно. То достига 3 млрд. литра вино годишно за приходната 2013 г. За 2014 г. обаче то може би ще достигне 3,2 млрд. литра. Потреблението на българското вино в Китай обаче би нараснало 15 пъти с подобен консорциум“, убеден е Кълч.

„Имам лична философия за бизнес. Ако не присъстваш на

един пазар (чрез представителство, офиси и гр.), шансовете ти за успех не са големи. Досега български производители продават родна продукция далеч, без да присъстват на пазара. А това не е перспективно. За увеличаване на пазара е нужно присъствие“, обяснява Кълч. „Моят опит показва, че за виното винаги има сериозен потенциал, когато човек има правилните контакти и когато продава на точното място. Трябва и засилен и професионален контрол, с какъвто в СМК Груп разполагаме“, добавя той.


„Независимо от политическата обстановка в страната, един голям консорциум би бил win-win situation за всички участници и за България.“, отговаря Кълч на въпрос дали е наясно с нестабилната ситуация у нас и политическите сътресения през последна-



Ако идеята за износ се реализира, то българското вино би могло да завоюва 1% от пазара в Китай, смята бизнесменът

та година.

„Равното разпределение на дялове би осигурило равнопоставеност във вземането на решенията, а това ще премахне всякаква възможност за нелоялни практики. Следващата работна среща ще бъде през февруари, когато ще бъдат обсъдени потенциални партньори и общи действия с Агенцията по лозата и виното, която вече ни подкрепи. Благодарим и на министър Греков за съдействието при провеждането на първата среща.“, обяснява президентът на СМК Груп.

Реализирането на консорциума би дало рамо не само на винарите у нас, но и на производителите други български стоки. „Това може да е само първата стъпка към по-голямо сътрудничество“, завършва Джелил Метин Кълч. 

Виетнам става все по-атраکتивен за чужди инвестиции



Гасан Насър

ГАСАН НАСЪР, Ханой-София

Виетнам трайно спечели мястото на една от най-атрактивните бизнес дестинации в света. С 10,5 милиарда щатски долара преки чуждестранни инвестиции само за първото полугодие на миналата година страната отбеляза ръст от близо 16% на годишна база. По информация на българското търговско-икономическо представителство в Ханой през 2013 г. са били издадени лицензи за 554 проекта с общ капитал 5.8 милиарда долара. В държавната хазна са влезли допълнително 4.7 милиарда долара от 217 действащи проекта с чужди инвестиции, като най-много задгранични капитали са били вложени в производствения сектор. Основните чужди инвеститори във Виетнам са страните от АСЕАН, Русия, Япония и Южна Корея.

Очакванията на международните наблюдатели са, че икономическият ръст на Виетнам в периода 2014-2015 година ще се движи около 7% годишно.

Основни партньори на Виетнам в Югоизточна Азия са Сингапур, Тайланд и Индонезия. Страната развива активно отношенията си



Столицата Ханой

с Индия, включително в сферата на отбраната, енергетиката, информационните технологии и здравеопазването. С Китай виетнамците работят съвместно по редица инфраструктурни проекти като изграждането на два икономически коридора, свързващи Южен Китай и Северен Виетнам, е предпоставка тези тенденции да продължат.

Ханой разширява и отношенията си с Австралия, която се превръща в главна дестинация за виетнамските студенти. Най-много виетнамски работници пък има в Тайван и Южна Корея, откъдето е и притокът на големи парични потоци във Виетнам. Към момента САЩ се оформят като най-големия пазар на виетнамски стоки - основно морски продукти, облекло и обувки.

Руските бизнес интереси във Виетнам са с акцент върху енергийния сектор.

През 2006 г. по време на визитата на президента Путин „Газпром“ и „Петро Виетнам“ подписаха стратегическо споразумение за сътрудничество. През 2010 г. и президентът Мегведев посети Виетнам, като по време на тази визита бе подписан договор за изграждане на АЕЦ в азиатската страна. Същата година в Брюксел между ЕС и Виетнам бе подписано споразумение за партньорство и сътрудничество. Европейският съюз има през първото шестмесечие на 2013 г. 24 инвестиционни проекта във Виетнам, като и в момента между Ханой и Брюксел продължават преговорите за подписване на Споразумение за свободна търговия. Интересна подробност е, че Виетнам е посредник в преговорите на ЕС с АСЕАН по създаването на Зона за свободна търговия между двете регионални организации. **И**



Мавзолеят на Хо Ши Мин

Д-р Константин Тренчев, президент на КТ „Подкрепа“:

Сега е времето за преразпределение на богатството

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

През февруари се навършват 25 години от създаването на КТ „Подкрепа“. В човешки план това е достатъчно дълъг период за заключения. Затова отчитам, че синдикалната дейност е една грешка в живота ми, от която не мога да се откажа. Когато някога избрах съдбата си, на базата на малкото информация, която тогава имах, направих погрешен извод, че българите искат да са свободни хора. Но вече няма как да върна часовника назад към времето, когато имах блестяща медицинска кариера.

Преходът

Демокрацията се прави от народ, който искрено я желае. Познавам огромен брой хора от различни социални прослойки, които упражняват широк спектър от професии, и се убеждавам, че огромна част от тях искат гарантирана посредственост. Затова социализмът толкова здраво се беше вкоренил в нашето мислене. Свободата е състояние на духа. Новото общество трябва сами да го изградим, идеална система няма, но с борба и лично ангажиране може да създадем по-съвършено обществено устройство. Това е трудно и затова повечето хора предпочитат спокоен живот без много усилия. Преходът е промяна на принципи и на мислене. В България т. нар. преход се разви по уродлив начин и според мен той ще свърши тогава, когато преобладаващата част от населението каже, че сега живее по-добре от преди.

Демографският срив

Както по всичко личи, ще се събъгне предупреждението на Збигнев Бжежински, че колкото време една

Истинските пари в държавата не идват от заеми, а от добре работеща икономика, която никой не се заема да създаде



страна е била в комунизма, толкова дълго ще излиза от него. Боя се обаче, че съвсем скоро няма да има кой „да излиза“. В България хората прогресивно намаляват и това е много обезпокоително. В края на 90-те години на миналия век цифрите бяха страшни. Тогава се вдигна известен шум, после темата се забрави. Сега данните са ужасяващи, пак се вдига шум, но пак няма да се направи нищо съществено. Даже политиките може и да напишат нещо гръмки, но от това нищо няма да произлезе. Какво искаме да накараме хората - да имат по две-три деца? Ако политиките желаят да предприемат смислени мерки, трябва да на-

правят разговор с млади семейства и да ги попитат защо не искат да създават повече деца. Те ще им кажат всичко, което ги потиска и ги кара да не се размножават, ако използваме биологични термини. Тогава ще стане дума и за ниските доходи, и за перспективите, които дава българското образование. Нека не забравяме, че размножаването е както право, така и отговорност. Не бива да се създава поколение от примитиви, а от качествени индивиди, но политиките отказват да погледнат очи в очи проблема, още по-малко да се заемат с решаването му. Недоумявам защо не вземе пример от развитите демокрации,

чиито стандарти се стремим да наподобяваме. В САЩ лошото родителство се наказва от държавата, а тук никой не смее да повдигне този въпрос.

Емиграцията

Мисля, че процесите са преминали отвъд точката на необратимост. Но да приемем, че все още има някакви шансове за промяна, макар че най-качествената, най-динамичната и най-образованата част от населението в голяма степен се изнесе от България. Не виждам основания за притеснението на Запада вълна от наши емигранти да ги залее, тъй като „вълната“ отдавна стигна там. Ако някой отида, ще са малки групи от млади хора, а не от пенсионери. В една езикова гимназия директорката направи анкета за нагласите сред учениците от 11 клас. Резултатът е, че 92% от тях искат да учат на Запад, 80% от които твърдят, че няма да се върнат в България. Това са тъжните реалности за възможното изтичане на младежи с потенциал. Част от проблема се дължи на чувството за безперспективност и обреченост. Няма надежда, че страната може да тръгне по нормален път на развитие.

Раздържавяването

Смяната на системата е много трудна работа. Основното, което трябваше да се промени след 1989 г., беше собствеността. Това можеше да стане чрез нови правила. Но тя се извърши по уродлив и несправедлив начин и средствата за производство се концентрираха в ръцете на избраници. Въпросът е кой написа правилата и кой ги приложи в действие. Това са политиките и те имат имена. Да видим кой придоби собствеността в огромната ѝ част. В офшорната тема не

”

Мислех, че хората се нуждаят от свобода, а се оказва, че търсят гарантирана посредственост

“



фото: СТОЯН ЙОТОВ

си струва да затъваме, там трудно се доказва каквото и да е. Затова да се фокусираме върху светлата част от смяната на собствеността. Като изключим няколко големи западни инвестиции, заводите, фабриките, цеховете, че и банките дори преминаха в ръцете на номенклатурата, на нейните наследници и на служители от ДС. Затова хората останаха с чувството за дълбока несправедливост. Илюзия

”

Не виждам основания за притеснението на Запада вълна от наши емигранти да ги залее, тъй като „вълната“ отдавна стигна там

“

взеха нищо, но и те се разочароваха как техни колеги грабежа с ръце и с крака и се отдръпнаха. Правят се фантастични назначения. Например министърът на търговията няма и ген трудов стаж и това е първото му работно място. От трибуната на Народното събрание той се похвали, че вече знае какво е акредитив. Все едно млад лекар да каже, че вече знае какво са слушалките или инжекцията. За да станеш добър лекар или инженер, трябва поне десет години упорит



е да се надяваме, че нещата може да се върнат назад. В огромната ѝ част тази собственост е разхитена от т. нар. назначени капиталисти, които по законен начин я придобиха. Те не са я взели с окупация или с други силови мерки, а са я получили, като са поели и следприватизационни ангажименти за инвестиции и увеличаване на персонала. Не стига че заводите на практика им бяха подарени, но те не изпълниха договорите, подписани с Агенцията за приватизация. Агенцията за следприватизационен контрол си затваряше очите, срещу което определени нейни служители явно са получавали „скромно“ възнаграждение, което не се води на ведомост. Преди време бях казал на премиера Бойко Борисов, че от следприватизационния контрол може да се вземат пари. Той се заинтригува и след проверка ми каза, че са останали 700-800 млн. лв., за които може да се води съдебен спор, другите по давност са загубени. Давността идва с времето, предполагам, че и тези пари вече са в историята, тъй като от повечето

заводи нищо не остана.

Политиците

Три неща може да съсият една държава - природно бедствие, чужда агресия и вътрешни фактори. Най-силен от вътрешните фактори са политиците, които въртят кормилото на държавното управление в една или друга посока. Тези хора показаха начин на живот, който е пример как да се разврати един народ. Познавам този „елит“ и зная кой откъде изпълзя. Бедата е, че политиката се превърна в цел за мнозина, тъй като това е най-бързият начин да се направят пари. Познавам българските политици от 1989 г. насам, които са били по високите етажи на властта. Ще се затрудня да изброя десетина, които са били на важна обществена позиция, после почтено да са се оттеглили, така че да могат да гледат хората в очите. Сред тях са проф. Николай Василев, който беше министър на образованието, а също и проф. Никола Василев, министър на здравеопазването. Имаше и други, които не

труг. Да станеш добър заварчик, са нужни минимум 3-4 години, а за да станеш депутат или министър, не ти трябва нищо – нито образование, нито житейски опит. Нужно е да имаш връзки и най-вече пари. Този модел отвори хората.

Задкулисието

Темата за задкулисието е загадъчна и мистична. Като цяло по-богати личности имат влияние, те са разбрали, че е най-добре да са в сянка и да влияят на процесите, вместо да носят отговорност и да понасят ударите. По-добре да контролират човека на тази позиция, отколкото те самите да поемат рисковете. В България това явление е разпространено в национален, в регионален мащаб, а и по места. Но с течение на времето едни са сивите кардинали, после палачинката се обърне и други ги изместят. Това са хора без убеждения, за идеология не може да се говори, а само за интереси. Правят се най-неочаквани съюзи и разводи, зад тях

не стои кой знае какво, определящи са парите.

Паразитите

Разпределението вече мина, сега мече преразпределение на богатството. Задулисието е алчно и това поражда напрежение и войни. Политиците като техни слуги са принудени да враждуват явно. И по обратен ред трябва да правим заключения кои воюват, защото те бутат политиците да се карат. Формално политиците държат лостовите на властта, макар груп

Но при нашата прехвалена данъчна система и при евтината работна ръка става така, че чуждестранни инвеститори напускат и се местят в друга страна. Следователно нещо ги плаши. Наскоро също имаше случаи на оттегляне на големи инвеститори. Българите, които имат пари, също се боят да инвестират в родината си. Администрацията и институциите, от които зависи изграждането и пускането в експлоатация на един обект, са мудни и чакат да бъдат „стимулирани“. Тук правилата постоянно се сменят, а бизнесът иска стабилност и

цяло войната е загубена. Създаде се статукво, което в обозримо бъдеще трудно ще се промени. Ако се изразя като лекар, когато се констатира злокачествено заболяване, то е лечимо, ако е в начален стадий. Има ли много метастази, хирургът нищо не може да направи. Ще ми се да вярвам, че България не е в такова състояние. Огромната човешка маса е силно разочарована от ловките измамници и днес само икономически причини могат да изкарат народа на реален протест. Проблемите се създават от хора, но те се решават също от хора. И ако те избират емиграцията или вътрешното отчуждение,



да ги командва. Това няма да свърши добре за никого, включително за кукловодите и за политиците. Просто вече няма ресурси. Ако използвам медицинско сравнение, има зависимост между гостоприемника и паразита. Когато паразитите върху един гостоприемник станат много, той се изтощава и рухва. Гостоприемникът в лицето на българската държава вече не може да се държи на краката си, тъй като паразитите нямат мяра.

Доверието

В България никога няма да спечели политик, който като Чърчил каже на народа си: „Обещавам ви кръв, пот и сълзи.“ Тук винаги ще печелят хора, които свалят звезди, и те ще са любимици, докато хората се убедят, че това няма как да стане. Тогава ще потърсят следващия спасител и месия.

Управляващите, които и да са те, обичат да дават позитивни сигнали за българската икономика.

”
КТ „Подкрепа“, спечели
отделни битки, но
като цяло войната за
справедлив преход е
загубена

предвидимост.

Статуквото

Всички имаме вина за прехода – с това, което сме направили, или с онова, което не сме сторили. Където сме могли, от „КТ „Подкрепа““ сме запъвали крака, за да не позволим да се стигне до пълна разсипия. Печелили сме отделни битки, но като

няма кой да се бори за промяната. Вече липсват каузи, няма обединения около личности. Хората се стараят да съхранят статуквото, тъй като не вярват, че ситуацията може да се подобри.

Системната грешка

Сега политиците се фокусират върху европейските избори и гледат на тях като преброяване на дивите зайци. Те работят краткосрочно и на парче, затова в България няма същински реформи. Истинските пари обаче не идват от заеми, а от добре работеща икономика, която никою не се заема да създаде. У нас има много мераклици да управляват и те са в излизък, там няма дефицит и ако успеем да ги изнесем, държавата само ще спечели. Нещата в България не вървят, защото има системна грешка, но няма кой да я отстрани. Искаме ли нашата държава да е различна, трябва да я променим. **И**

Орлин Алексиев: Общинска банка

Кметството не може да управлява „Топлофикация“, с това трябва да се заеме външен консултант

СИЯНА СЕВОВА

— Орлин Алексиев, как изглежда общинският бюджет на София за 2014 г.?

— Бюджетът е голям и това е хубаво. 1,466 млн. лева е сериозен бюджет. Трябва да отбележим и това, че изпълнението за миналата година е много добро. Над 700 млн. лева е капиталовата програма на общината. В първия бюджет, който приехме, когато аз станах общински съветник, капиталовата програма беше 324 млн. лева, а заварихме 70 млн. лева по това перо. Тоест, сега сумата е десет пъти повече, за една година ще направим неща, които преди са правени за десет. Това е големият плюс на сегашния бюджет.

— Това на добрата събираемост ли се дължи?

— Да, дължи се на добрата събираемост. За миналата година бюджетът също беше по-висок спрямо предходния, и то не на база увеличаване на данъци, а само защото събираемостта беше добра.

— Инвестиционната програма ли е центърът на тазгодишния бюджет?

— Инвестиционната програма е центърът на бюджет 2014, защото тази година продължаваме с метрото, ще правим и много възлови кръстовища. Налага се да се извиним предварително на софиянци за неудобствата в трафика, но със сигурност после ще са доволни, защото ще има ефект.

— Опозицията в Столичния общински съвет често казва, че бюджетът е копи-пейст и няма приоритети. Как ще от-

Орлин Алексиев е председател на комисията по финанси и бюджет на Столичния общински съвет. От 2007 г. е общински съветник в София. Завършил е право и бизнес администрация. Разговаряме с него за финансите на кметството и за рали „Дакар“ — една от големите му страсти. Само преди броени седмици той се завърна от второто си участие в офроуд приключението.

говорите?

— Бюджетът обикновено има едни и същи приоритети. Но това не е слабост, това е постоянство и тъй като целенасочено е взето решение, че приоритет, примерно, е облагорогяването на града, приоритет са детските градини, приоритет е инфраструктурата и т.н. Това означава, че ще се работи по тези приоритети, докато настъпи подобрене. Няма проблем сектор, който да се започне и за една година да бъде решен. Проблемите са се трупали и те не могат да се решат окончателно

нито за една година, нито за един мандат. Трябва трайно да се работи, а ние и точно това правим.

— Какво се случва с 6-те млн. лева лихви, които общината трябваше да изплати на превозвача „Карат С“? И ще може ли някога градският транспорт да излезе от финансовата „черна дупка“, в която се намира от години?

— Смятам, че тази година ще решим проблема с дължимите на „Карат С“ лихви, както и с дълговете, които Градският транспорт е натрупал в годините. Това ще



ФОТО: СТОЛИЧНИ ОТОВО

Ще се продава

стане с една реорганизация на начина на плащане. Освен това се обсъжда вземането на заем, с който ще бъдат разплатени стари задължения. С тези две мерки, надявам се, тази година проблемът ще бъде решен. Да, градският транспорт ще излезе от „черната дупка“. Редно е да се каже също, че тази година София ще има нови модерни трамваи, вече има осем, а са общо двайсет. 126 са новите автобуси, договорът ще бъде подписан скоро. Има доставки и на нови тролей, така че паркът ще се обнови осезателно. Новите превозни средства са и по-икономични, но и столичани ще се возят вече по-удобно, с климатик и т.н. Ще има и нови мотиви за метрото. Заедно с обновяването на парка, подобряваме и схемата на транспорта. Метрото вече играе своята роля, няма го големият трафик, така че смятам най-късно до догодина гражданите ще разполагат с нов и по-удобен транспорт.

- Ще се увеличи ли билетът за градския транспорт?

- Няма решение за билета.

Ще работим по новата схема за разплащане, ще бъде направен и анализ, но засега няма решение да се увеличава.

- А как ще се реши проблемът с дълговете на „Топлофикация-София“?

- Дългът на „Топлофикация“ е натрупан при едно предишно управление. Откакто дружеството е общинско, реално си покрива разходите и не влиза в нови задължения. Но плащайки консумацията година за година, парите отиват в старите задължения. Няма ново натрупване, но проблемът си стои. В общината все повече се налага мнението, че дружеството трябва да се поеме от външен мениджър. Все повече се утвърждава тази идея. Трудно е кметството

да се справи с това управление. С подобно предизвикателство може да се заеме компания с голям международен опит и най-вероятно ще вървим към такава стъпка. Скоро предстои и решение по този въпрос. В момента сондажите между всички политически групи в СОС сочат, че има съгласие. За да се вземе окончателно решение обаче, трябва пак консултант да се произнесе по метода за възлагане. След това вече може да има състезателна процедура и при нея ще се избере най-добрият модел и вариант. Ние в общината се опитахме, но се убедихме, че този въпрос може да се реши от специалисти.

- Като председател на бюджетната комисия в общината, може ли да кажете има ли още нещо за продаване в София?


- Общинска банка (*усмивва се*). На председателски съвет в общината се взе решение банката да бъде включена в приватизационния списък на общината. Възложи се и процедура за продажба, която на практика стартира. В момента се избира консултант, срокът вече изтича. Той реално трябва да ни направи оценка на банката, да предложи метод на продажба. И тогава ще бъде взето решение дали процедурата ще продължи и при какви условия, а общинският съвет трябва да приеме работата на консултанта. От две години Столичната община диктува политиката на банката, защото си върна управлението. Направиха се промени на Надзорния съвет, на Управителния съвет. Имаше и едно дело във ВАС срещу заповедта на съда, с която на практика успяхме да променим устава на банката. Делото е спечелено от БНБ, съответно от Столичната община, но през февруари е насрочено обжалването за петчленен състав. Тъй като няма нови обстоятелства,

няма причина да не го спечелим. Ние, естествено, ще изчакаме резултата, за да продължим нататък, но пак казвам, че според мен няма причина да не го спечелим. Така че, като или ако се продава, презорът ще е чист от спорове и това няма да е проблем за сделката.

- Офруодът е голямата ви слабост. Тази година участвахте за втори път в рали „Дакар“. Как премина това изпитание?

- Тази година беше най-трудният „Дакар“, който някога е правен. Той има 35 издания. Имаше много трудни участъци, теренът беше много сложен. Състезанието беше съкратено с един ден, а километрите - същите. Още първия ден минахме 830 км, всички дни бяха приблизително толкова. Рядко имаше дни с по-голяма цифра, а преживяхме и ден с 913 км. И всичко това с много капани и феш-феш, а попаднеш ли във феш-феш, няма излизане. Общо взето през деня поправяхме колата и карахме през нощта. Като приключихме четвъртия етап и разбрахме, че не можем да стартираме в петия, си дадохме сметка, че не сме спали в продължение на 78 часа, като сме били в пълно натоварване, на границите на човешките възможности.

- Ще участвате ли и догодина?

- Първо трябва да решим проблема с колата, да видим как можем да имаме нова кола, защото тази вече е тотално извън строя. Но ще кажа следното: срещнах един човек през втората нощ, когато ни свърши горивото на 60 км от финала на етапа и закъсахме в един феш-феш. Там бяха закъсали също един камион, имаше и една обрната кола. Та, се заприказвахме с човека от обрнатата кола, помагахме си. Той ме пита – в колко „Дакар“-а си участвал? Аз му казвам, че това ми е вторият и съм завършил на първия. А той казва – това ми е 32 „Дакар“, като 21 пъти съм завършвал. Накрая на разговора, без да се замисля, каза - хайде чао, ще се видим догодина. 





За велосипеда и човешките ресурси

ЯНА КОЛЕВА

Какво ли не попада в електронната поща на един журналист. В имейла пристигна и съобщението за проекта „Актуализиране на учебните програми във факултет „Стопанско управление“ на Лесотехническият университет-София“, реализиран по Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“. В него се казва, че според резултатите от анкетното проучване в сферата на алтернативния туризъм като най-важни за випускниците са познанията за културата и традициите на региона, в който се намира туристическият обект. Работодателите от сектора държат най-много на уменията за предлагане на нови идеи и решения. Иновативността е силно ценено и търсено качество и в трите изследвани сектора - алтернативен туризъм, горско стопанство и дървообработваща и мебелна промишленост. Екипът от експерти работил усилено със

Европейско финансиране получават „празни“ проекти и някой трябва да носи отговорност за това

студенти и преподаватели от факултет „Стопанско управление“ на ЛТУ-София за идентифициране на

потребностите от промяна

Студентите изтъквали проблемите с остарялата информация, която се представя на лекции и семинари, както и липсата на интерактивен подход в учебния процес. Работодателите препоръчали да има повече специализирани предмети и стажове и да се решават повече конкретни казуси с практическа насоченост. Очаква се в резултат на проекта да бъдат създадени твърди механизми за постоянно актуализиране на учебните програми на факултета. Консултативен многостранен

съвет с активното участие на бизнеса ще следи за устойчивост и прилагане на разработените механизми...

Нищо ново под слънцето – за това разминаване между бизнеса и образованието пишем от години. И сигурно щяхме да подгминем тази информация, ако изводите не бяха направени с финансиране по Оперативната програма „Развитие на човешки ресурси“, осигурила безвъзмездна помощ на стойност 209 372 лв. Сумата е впечатляваща за изводи, които са

като преписани от стар вестник

От години бизнесът алармира колко остарели са учебните програми, как българското средно и висше образование не дава практическа подготовка, адекватна на новите икономически реалности. Същевременно продължават да се правят какви ли не кръгли маси, семинари, конференции, финансирани с европейски средства, на които се изнасят данни от проуч-

вания и анкети. Те отекват като глас в пустиня, после порочният цикъл се завърта и пак се хвърлят пари за същите изследвания.

След като не успяха да привлекат държавата като партньор в осъвременяването на българското образование, много от компаниите за своя сметка се заеха да правят академии и да организират различни форми на обучение, за да подготвят погротстващите за включване в работния процес. (Виж темата на броя, посветена на ИТ сектора). Същевременно цялата образователна система продължава да получава пари от бюджета, за да създава кадри отвъд нуждите на реалната икономика. В добавка, не спират да се финансират проекти, които

ГЪЛТАТ НАЛИЧЕН ФИНАНСОВ РЕСУРС

за да установят, че има някакво разминаване между образованието

и бизнеса. И за да се избегнат недоразумения, на каквито станахме свидетели по-край проекта „Бельото като дискурс“, който в края на 2012-а стана емблема на протестите срещу предполагаемите нарушения във фонд „Научни изследвания“, потърсихме ръководството на ОП „Човешки ресурси“, за да отговори на нашите въпроси. Бихме искали да знаем какви са практическите ползи от този проект, безвъзмездно подкрепен с 209 372 лв., и каква промяна на учебните програми ще настъпи в резултат на изпълнението

му. До редакционното приключване на броя не получихме яснота кой носи отговорност, когато солидно финансиране получават проекти, чиято единствена цел е да осигурят доходи на кандидатите, под прикритието на установяване на добре известни истини. От интерес за всеки, който търси „подводници“, за да прокара свой проект, както и за всеки оценител, ще е да знае дали все пак няма санкции за експертите, които селектират проектните предложения и дават финансиране за повторно изобретяване на велосипеда. Факт е, че се създадоха паразитни структури които си осигуряват завиден комфорт чрез усвояване на средства по проекти с твърде съмнителен ефект.

За мнение за изпълнението на ОП „Човешки ресурси“ през нейния първи програмен период потърсихме Деница Николова, член на УС на Българската асоциация на консултантите по европейски програми. Според нея голяма част от проектите по тази оперативна програма наистина са важни, но ефектът от цялостното изпълнение на ОП „Човешки ресурси“ ще се анализира след възлагане на обществена поръчка от страна на управляващия орган. Тази програма включва най-широк кръг от бенефициенти и в това е нейната сложност. Тя финансира централни и местни власти, неправителствени организации, бизнеса като основен участник на пазара на

труд, образователната система в различните ѝ форми. Така например всеки служител на компания имаше право по своя преценка да премине обучение, но липсваха критерии и приоритети в какво направление да са обученията. На работодателя може да е било необходимо инженерът да повиши езиковата си компетентност, но нямаше пречка той да избере да надгражда своите художествени умения. Имаше процедура, която насърчаваше безработни да създават самостоятелна стопанска дей-

ност. Те преминаваха обучения по предприемачество и можеха да получат до 20 хил. лв. Твърба ще се проучва дали е създаден устойчив бизнес чрез подобно финансиране.

Опитът на Деница Николова показва, че много компании се въздържат с пари по ОП „Развитие на човешките ресурси“ да финансират обученията, които те смятат за необходими, най-вече заради

ТЕЖКИТЕ ПРОЦЕДУРИ

и сроковете за изпълнение на такъв проект. Те трябва да чакат да се отвори подходяща процедура, да подготвят проект, спазващ определени ограничения, които често не са изгодни за работодателя, да се изчакат поне шест месеца за оценка на проектните предложения, за подписване на договор, след което работодателят е задължен с конкурс да избира доставчика си. Цялото изпълнение отнема много време. Особено в инженерните и в ИТ

специалностите, както и в други области, където целта е придобиване на умения и международно признат сертификат, цената на обученията е доста над финансовата план по оперативната програма. За съжаление Европейският съюз налага създаването на административна система, която основно проследява изразходването на средствата по бюрократичен път, а не действителните ползи от тяхното т. нар. усвояване. „Управляващите програмата задават общите критерии и винаги се намират хитреци, които формално ги покриват. Въпросът е дали да се подобряват и да се ограничават „празните“ проекти“, коментира Деница Николова.

Започна вторият програмен период, без да има яснота колко средства са потънали в т. нар. „празни проекти“, какви организации са ги получили и кои са оценителите, които са ги одобрили. Говори се за харчене и усвояване на пари по европейските програми, но това е публичен ресурс и всеки има право да знае кой гребче от „мега“. ❏



Твърба ще се прави оценка за ефективността на похарчените средства по ОП „Човешки ресурси“. Факт е обаче, че се създадоха много паразитни организации, които си осигуряват завиден комфорт чрез усвояване на средства по проекти с твърде съмнителен ефект



Икономика на ръба на кадрова криза

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Кривотът е това, което ни се случва, докато кроим други планове – този урок ни завеща именитият музикант Джон Ленън. В България се правят кръгли маси, конференции и семинари, посветени на пазара на труда и предизвикателствата на бъдещето, на недостига на кадри, на образованието, което до голяма степен е „остарялознание“ (според определението на Алвин Тофлър) отвъд потребностите и възможностите на съвременната наука, бизнес и технологии. И докато у нас в общи линии само си говорим, глобализацията и европейският пазар на труда, напълно отворен за българи, продължават да изтеглят зад граница кадри от България. Това все повече ще оголва икономиката откъм работна ръка, както и всички други дейности, които имат нужда от квалифицирани специалисти, а и от неготам квалифицирани хора.

Години наред властимащите опитваха да привлечат инвеститори с евтината работна ръка в страната. Доходите останаха ниски, вместо плавно да вървят нагоре, а сега икономиката започва да бере горчивите плодове на сладкото удоволствие от евтината работна сила, която по същата причина започна да намира по-добри възможности на Запад. Това вече води и до отлив на инвеститори.

Професионалисти

Българите в чужбина не се занимават само с нискоквалифициран труд, нито пък разчитат единствено и само на социални помощи. IT специалисти, медици, учени и преподаватели, музиканти от висока класа, хора със собствен бизнес имат завидна реализация, особено на фона на обичайно ниското заплащане и скромните възможности за професионална изява в България. Наши учени например работят по проекти в Големия адронен колайдер в Европейския

Глобализацията и окончателно отвореният за българи европейски пазар на труда изправят бизнеса пред сериозен проблем с работната сила

център за ядрени изследвания в Швейцария и това ги „спасява“ да попаднат в категорията „феодални старци“ с всички произтичащи от това последици. Наложил се не някой интелектуалец, а популярна фигура като футболната легенда Христо Стоичков през пролетта на 2011 г. по покана на Кристилина Георгиева да убеждава европейците в качествата и професионализма на българските работници. Не ли унизително – зле платени в България, гледани с лошо око навън...

Широко отворени граници

Глобализацията и отвореният европейски пазар са нещо, което вече ни се е случило. Трябва да приемем този факт и като държава да опитаме да намерим своето място в тази ситуация. Не е възможно да забраним на хората да отиват на работа в чужбина, ако тук реализацията не ги удовлетворява, посочва Светлозар Петров, управител на JobTiger. „Технологиите и евтините самолетни билети дадоха принос за глобализацията. Когато в страните, обект на най-честа емиграция, се появи проблем с определени професии, те предлагат облекчени условия за наемане на хора, подхождащо заплащане и

намират решение“, допълва той.

Параноя

В развитите страни професионалистите обикновено са добре приети, особено когато в съответните държави има недостиг на такива кадри. От 1 януари 2014 г. останаха в миналото и последните ограничения за български и румънски работници, наложени от страните членки на ЕС. Още преди отпадането на ембаргото в някои държави се стигна и до параноя, че тъмните балкански субекти ще натезжат на социалните им системи, че безработицата при тях ще скочи благодарение на евтината работна ръка от Източна Европа. Същата тази „евтина работна ръка“ в България е безбожно евтина, което демотивира все повече хора да се мъчат да свържат двата края на родна земя, и купуват еднопосочен билет.

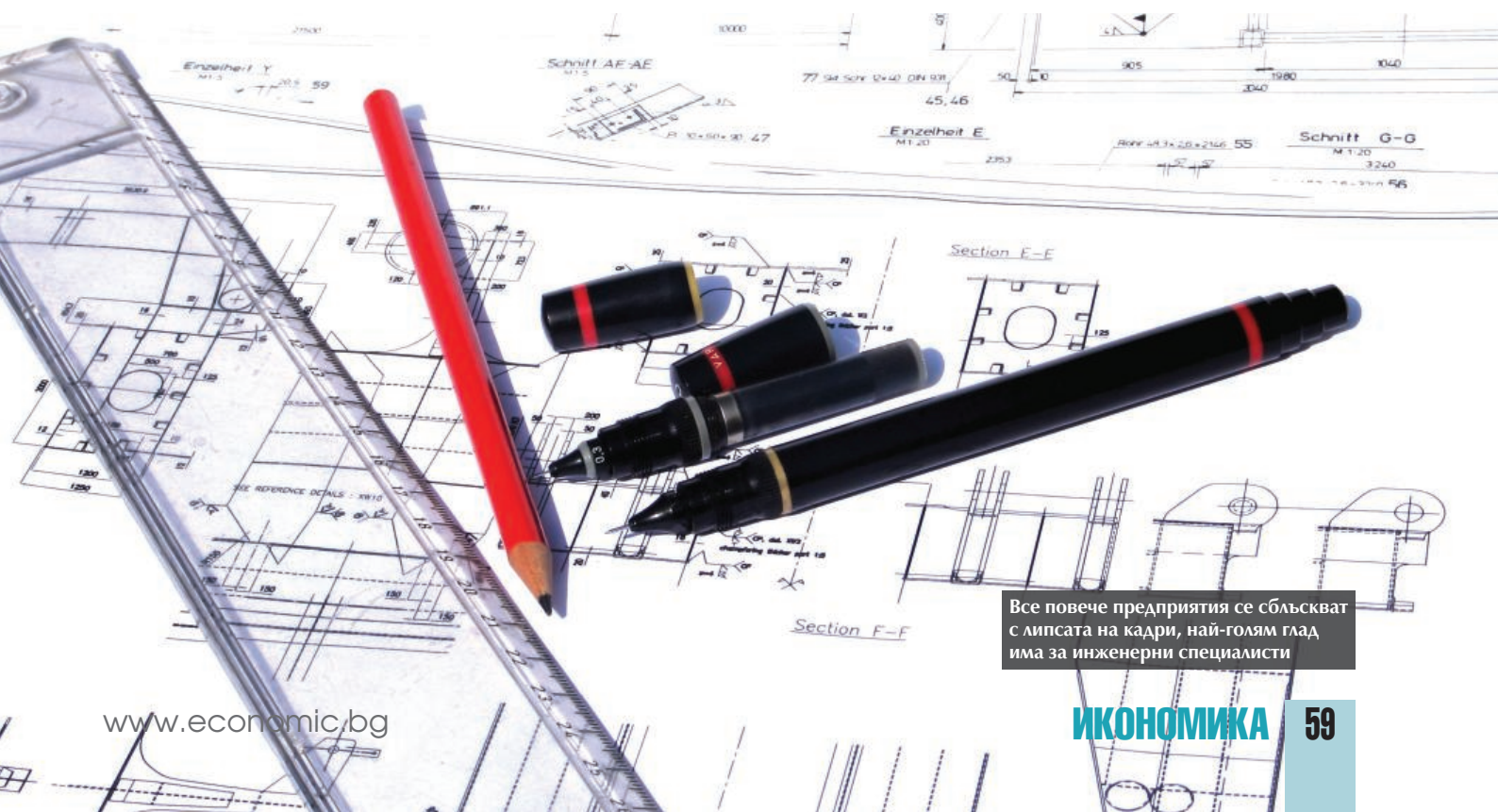
Далече от богатата трапеза

Глобализацията и окончателно отвореният европейски пазар за работната сила все по-остро ще изправя българските работодатели пред кадрова криза, и то не само за висококвалифицирани специалисти, а и за среден и нисък персо-

нал. Единственият „коз“ в борбата за привличане на работна ръка ще са заплатите, условията на труд и съпътстващите социални привилегии. А резерви явно не липсват, щом официалните данни за 2012-а, след като добрите финансисти и счетоводители са си свършили работата, показват, че в България около 300 най-големи компании правят оборот от 54 млрд. лв. и печалба около 3,5 млрд. лв. Спрямо 2011 г. те имат ръст от 6,5% в оборота и 17% в активите. Същевременно около 1200 малки, но динамични фирми, са направили оборот от 20 млрд. лв. и близо 2 млрд. лв. печалба. Ниските доходи обричат на крах икономиката, ако тя разчита само на вътрешния пазар. Светитото потребление кара бизнеса да се задъхва и да губи не само възможности за растеж, но и за оцеляване. А и се убедихме, че макар да сме част от клуба на богатите, те не са готови да пуснат току-така бедния роднина до своята трапеза.

Динамика

Новото предизвикателство е, че компаниите вече не купуват работно време и труд, а знания и умения. Дипломите не са на първо място, твърди Томчо Томов, ръководител на Националния център за



Все повече предприятия се сблъскват с липсата на кадри, най-голям гледима за инженерни специалисти

оценка на компетенциите към БСК. Данните от последното изследване за жизнения цикъл на квалификацията показват, че жизненият цикъл на компетенциите в IT сектора е само 4 години, в инженерните специалности – 7 години, а за финансистите – 9 години.

Особено в годините на кризата много от компаниите спряха да инвестират средства в покачване компетентността и квалификацията на работниците и служителите. Затегнаха крапчето за иновации, модернизация и технологично обновление. Как тогава да има висока производителност на труда? Дежурно оправдание за ниските заплати беше ниската

соочи анкетата от декември м. г., направена от Националния статистически институт. Липсата на достатъчно подходяща работна ръка се нарежда по значимост до основни фактори като финансови проблеми на фирмите, конкурентен внос и слабости в икономическото законодателство. Сред най-търсените професии са инженерите, тъй като никое технологично производство не може да мине без тях. В годините на прехода завършващите средно образование се насочваха към право и икономика в очакване на по-високи доходи. Най-търсени от учениците се оказаха езиковите училища, както и най-престижните математически

отпадането на ограниченията. Които беше склонен да поеме някои рискове, беше свободен да го направи още преди трудовият пазар напълно да се отвори, коментира Светлозар Петров. По негови наблюдения квалифицираните специалисти и досега с лекота намираха работа навън, но те са нужни и тук. Повечето от хората търсят реализация, а не възможност да се възползват от социалните системи на по-богатите държави. Излизането за работа в чужбина е шанс да се придобият нови умения, а работодателите там нямат нищо против да се възползват от този интерес, смята управителят на JobTiger.



От 2014 г. паднаха бариерите за българи, които искат да се реализират на европейския трудов пазар. Това предизвика параноя в западните държави, особено във Великобритания. Но фактите сочат, че повечето наши сънародници отдавна са се насочили към работа в чужбина и не разчитат на социални помощи и нискоквалифициран труд

производителност на персонала. С амортизирани машини и допотопни технологии не е възможно да се постигат резултатите на модерните западни заводи, дори персоналът да е квалифициран. Освен това добрите професионалисти, лишени от възможност да поддържат ниво, или губят квалификация, или намират поле за изява. Те не правят тренировки на сухо, докато чакат евентуалната поява на отговорни инвеститори.

Деформации

Все повече предприятия ще се сблъскват с проблема за липсата на кадри, при това при растящата безработица. На този етап за всяка десета фирма в промишлеността недостигът на работна ръка е спирачка за дейността,

гимназии. Те се превърнаха в трамплин към западните университети. Същевременно професионалните училища едно по едно започнаха да затварят врати поради липсата на интерес, така гнес има остър недостиг на стругари, фрезисти, механици, заварчици, а също на кадри за шивашката, текстилната и хранителната индустрия. Отливът от тези професии се дължи основно на ниското заплащане у нас.

Свободно движение

Основно достижение на членството в ЕС е свободното движение на хора, на стоки и капитали. Така създамата се около отварянето на трудовия пазар ситуация показва, че както старите членки, така и новоприсъединилите се не са готови за момента на

Според него е нормално квалифицираните професионалисти да потърсят щастието си навън. Добрата страна е, че хората не емигрират забинаги, тъй като вече няма пречки да бъдат и по-мобилни. „Много са факторите, които натежават от двете страни на везната при вземането на решение за оставане тук или за заминаване в чужбина и заплатата не е единствен и решаващ показател. Да не пропускаме факта, че и чужденци идват да работят в България”, добавя Петров.

Глобализацията и отвореният европейски пазар също като черешката си имат и костилка и всички – институции, работодатели, предприемачи, хора на наемния труд - трябва да се научат да се съобразяват с този факт.



GLOBAL AUDIT SERVICES Ltd.

Know more. Together.

Одит

Счетоводни услуги

Бизнес консултиране

Данъчни и правни съвети

Адрес: София 1407, ул. „Златен роз“ 12, ет. 3, офис № 1

Тел.: (+3592) 950 64 00 Факс: (+3592) 950 64 02

e-mail: office@globalauditservices.com

www.globalauditservices.com

Вече се навърши година, откакто започнаха протестите през януари 2013 г. срещу високите цени на тока. Оттогава цената на електричеството бе намалена на два пъти, но за всички е ясно, че това не решава проблемите, а е мярка, правена „на парче“ и за временно запушване на пробойни



ФОТО: БГНЕС

Хроника на едногодишната борба с монопола

**И досега не
е ясно от
кого точно
властимащите
ще защитават
потребителите**

ЯНА КОЛЕВА

Като започна една битка с монополите, та цяла година... Но пътят към Ага (за монополите) е осеян с добрите намерения на политиците. Февруарските протести срещу високите цени на тока станаха повод три правителства да обещават, че ще започнат борбата в защита на потребителите. И ако единствено думите „борба“ и „битка“, многократно повторени като заклинание, можеха да убиват, монополите трябваше да са мъртви.

Още през май, след като парламентарните избори бяха проведени, омбудсманът Константин Пенчев констатира, че

**нищо не е
направено**

в борбата с монополи-

те. През юли 2013-а обаче премиерът Пламен Орешарски увери, че до 2-3 месеца ще има реални резултати. В началото на август стана ясно, че веднага след лятната ваканция на парламента ще започне ревизия на лобистки закони, довели до създаване на изкуствени монополи и картелни споразумения. Списъкът с 68 лобистки текстове в закони, приети при управлението на ГЕРБ, е подготвен от депутата от „Коалиция за България“ Корнелия Нинова и е връчен на премиера Орешарски в началото на мандата. Трябва да отчетем, че ако вече година огънят на борбата с монополите не е загаснал, то е защото от време на време Корнелия Нинова хвърля по някоя и друга съчка в него.

Първите сто дни на кабинета неусетно отлетяха и през септември министър-председателят се наложи да признае: „Нищо не направихме в тези сто дни за монополите.“ (Всъщност това твърдение има твърде двояк характер.)

25 млрд. лв. е оборотът в икономиката, където има съмнения за наличие на монополни цени и с минимум 2 млрд. лв. е ощетен българският потребител от тези монополи, смята Йордан Цонев. Но не казва кои са монополите, защото „всички ги знаем“



По стара управленска традиция Орешарски

намери оправданието

В предшествениците си - за цели мандати нищо не било сторено, така че не можело да се очаква да има толкова бързи резултати. В началото на есенния парламентарен сезон депутатът от ДПС и председател на бюджетната комисия Йордан Цонев обяви, че в 11 сектора в икономиката има картелни споразумения и монополно влияние. Той обаче не намери за нужно да ги посочва, тъй като „всички ги знаем”. По негови гуми 25 млрд. лв. е оборотът в икономиката, където има съмнения за наличие на монополни цени, и с минимум 2 млрд. лв. е ощетен българският потребител от тези монополи: „Няма да спрем пред никакви вопли на стопански организации, че се изкривяват пазарните принципи. Тази есен гържавата трябва да покаже на българските граждани, че има регулация и гържавата не абдикира от ролята на защита на потребителите.”

По темата през септември свое включване направи и президентът Росен Плевнелиев: „Борбата с монополите е много важна. Гражданите показаха, че искат да избират сами гостащиците на ток. За съжаление енергийният регулатор се посочва и назначава от правителството. Не, аз не съм човекът, който ще управлява тези процеси, но ви обещавам да не ги забравя”. Малко по-късно, предизвикан от следващо твърдение на президента, че в страната има олигарси, експремиерът Бойко Борисов се произнесе: „Всички говорят за олигарси и монополи, но

НИКОЙ НЕ ГИ НАЗОВАВА

защото ще ги осъдят”.

В края на септември бившият лидер на СДС Мартин Димитров се сети да попита във Фейсбук: „Къде са мерките на правителството срещу монополите?” И сам си отговори, че „мерки няма, има популистки поправки без ефект - запазиха същия състав на регулаторните органи, включително председателя на КЗК,

няма никакви конкретни действия за въвеждане на ясни санкции при монополни практики, не се направи дори опит за създаване на условия за повече конкуренция”.

През октомври по време на двустранна среща представителите на Реформаторския блок и на КНСБ намериха сходни виждания по отношение на борбата с монополите и корупцията, защитата на потребителите и кредитополуча-

телите и защитата на работниците. Всичко обаче остана в паметните записки за разговорите.

С десет удара

за сигурна победа срещу монополите е готово гражданското движение „България без цензура”, гръмко обяви лидерът му Николай Барекوف в края на ноември и сформира нова коалиция „Антимонопол”. Треперете, монополи! >





Почти всеки втори лев българинът пуска в джоба на монополите, сочи кошмарната статистика, направена от зам.-председателя на Центъра за демографска политика проф. Петър Иванов на кръгла маса „Подкрепя на потребителите срещу монополите“. Наг 40% от доходите си хората у нас внасят в монополните гружества под формата на сметки, такси и наказателни лихви. Монополите са деструктивен фактор, те са в симбиоза с корупцията, твърди той. Според икономиста Рада Коджабашева щетите, нанесени от монополите, са непосилни цени, растящи банкови лихви, съдебни искове срещу потребители, евтини неекологични стоки. В резултат на липсата на отпор 6% от населението така е затънало, че се нуждае от спешна помощ от държавата.


Изпълнителният директор на асоциация „Активни потребители“ Богомил Николов констатира в края на 2013-а, че въпросът за борбата с монополите, който беляза протестите през февруари, бе отложен от политиките, но тази тема тепърва ще създава злини на страната. Нужен е консенсус, защото монополите са камък,

който тежи на шията и на гражданите, и на бизнеса: „Февруарският бунт събуди много надежди у нас. Дебатът продължи с много голяма интензивност. През цялата пролет се говореше за борбата с монополите, те трябваше да се превърнат в точка номер едно от политическия ред. Нищо от това не се случи.“ По преценка на Богомил Николов в секторите, в които има конкуренция, започваме да заприличваме на западния свят. Но там, където конкуренцията е по някакъв начин зависима от държавата, резултатите са плачевни. Монополите тежат на всеки един от нас. Ясно е, че политиките ще се правят на разсеяни, докато номерът минава. Въпросът е докога. Стигне ли се до някаква по-дълбока финансова криза, тя ще бъде в много голяма степен предизвикана точно от монополите, предупреждава Николов.

Както традицията повелява, новата 2014 година също започна с политически обещания битката с монополите да продължи. Тези проблеми не са от вчера, а за тях се говори от години, и имаше какви ли не протести. През този месец се навършва една година, откакто народът се надигна

срещу високите сметки за тока. А всъщност кабинетът „Борисов“ плати с предсрочното слизане от власт липсата на адекватни мерки срещу монополите по време на своя мандат. Кои обаче са монополите, с които управляващите (ще) воюват, така и не стана ясно.

Цената на тока бе на два пъти намалена

но едва ли и най-наивният ще приеме това за окончателна победа над монопола. Крайно време е властимащите да идентифицират „врага“, който твърдят, че е на тяхната мушка. Защото цялата им антимонополна риторика се превърна във фарс като от „Криворазбраната цивилизация“: Де го? Ей го! Муш! Вх, уби ма! И докато управляващите се наумуват що е то монопол и има ли той изобщо почва у нас, в страната избухнаха протести срещу забавената изкупна кампания и ниските изкупни цени на тютюна. Заговори се за картел. Ако иска да си пише актив пред управляващите, за които тютюнът е синоним на електорат, КЗК ще е по-активна от всеки друг път... 



10%

гражданска отговорност

гарантирано
добра цена

www.bulins.com

Доц. д-р Христо
Бозуков, председател на
Селскостопанската академия:



**Зърнените и
техническите
култури формират
половината от
приходите на
селското стопанство**

Изнасяме все повече непреработена продукция

След влизането на България в ЕС под влияние на Общата селскостопанска политика производствената структура в селското стопанство силно се промени. Вече има ясно очертани тенденции в развитието на отрасъла. Откроява се превесът на растениевъдството над животновъдството и се очаква в

рамките на тази година съотношението га е 70 към 30.

И през тази година секторите „Зърнени култури“ и „Технически култури“ ще имат доминиращото място, като заедно ще формират около 80 % от стойността на крайната продукция от растениевъдството и около половината от стойността на продукция-

та на цялото българско селско стопанство. Възможностите за подобряване на стопанските и финансовите резултати на зърнопроизводството ще се запазят и дори ще се разширяват. Площите със слънчоглед у нас достигнаха ниво между 700 и 800 хил. ха и изискванията за спазване на сеитбооборота няма да позволят да се запази тенденцията на нарастването им. Затова усилията трябва да са насочени към подобряване на агротехниката и повишаване на средните добиви и на качеството.

Не се очаква съществена промяна и в очертаната негативна тенденция на спад в площите и производството на плодове и зеленчуци, което се дължи на незначителното равнище на подпомагане, ниското ниво на сгружаване, както и на проблемите с реализацията на продукцията. Спадът в зеленчукопроизводството се дължи главно на намаляване на откритите площи. Има намаление и на площите при почти всички овощни видове, същевременно се увеличава възрастта на насажденията. Производствените резултати в лозарството ще останат ниски. През последните години се наблюдава грастично намаление на лозовите масиви, като в същото време има увеличение на неподдържаните лозя извън лозарските стопанства, както и влошаване на възрастовата структура на лозята.

Животновъдство

Поради ниската осигуреност със земя, подкрепата за ферме-

Производството на зърно стана доминиращо в нашето селско стопанство





Спадът в зеленчукопроизводството е тревожен

рите на база единица площ силно ощетява животновъдните стопанства. Млечният сектор през последното десетилетие продължава да се свива, като това основно се отнася до броя на млечните животни и производството на мляко. Въпреки протичащата концентрация, преобладаващото производство остава предимно дребно и разпокъсано.

Развитието на свиневъдството у нас показва макар и все още слаби, но негативни тенденции – продължава намалението както на броя на стопанствата, така и на броя на животните. Причините за това са свързани с високите цени на фуражите, разрешения безмитен внос, липсата на интеграция по вертикала на свързаните със свиневъдството дейности и сектори в икономиката. Промяна се структурата на свиневъдните стопанства, като се увеличава дялът на големите ферми, поради по-големите им възможности да отговорят на изискванията за безопасност и качество на продуктите, за хуманно отношение към животните, на санитарно-хигиенните изисквания и на изискванията за опазване на околната среда.

Намалението на броя на птиците и производството на яйца е по-малко, което се дължи на запазване до голяма степен на промишления характер на птицевъдството. Положително въздействие върху сектора има и общата организация на пазара на птиче

Предизвикателства

Българското земеделие ще продължи да изпитва засиления конкурентен натиск в условията на единния европейски пазар. Основните предизвикателства са свързани главно с:

- ✓ Модернизация на селскостопанското производство, която да позволи по-добро използване и запазване на естествените ресурси като земя и биоразнообразие;
- ✓ Подкрепа за преобразуване на част от малките стопанства в пазарноориентирани ферми;
- ✓ Подкрепа за консолидацията на стопанствата на млади фермери;
- ✓ Диверсификация на стопанската дейност преди всичко в малките земеделски стопанства;
- ✓ Подкрепа на инвестиции за посрещане на последиците от климатичните промени;
- ✓ Развитие на селскостопанската инфраструктура – напояване, подобряване на земите, борба с ерозията. Това ще спомогне за нарастване на производителността и запазване на природните ресурси;
- ✓ Създаване на групи на производители с цел икономия от мащаба и приспособяване към пазарните изисквания;
- ✓ Подкрепа на инвестициите в преработката, пазарната реализация и продуктово развитие на селскостопански и горски продукти;
- ✓ Стимулиране на вертикалната интегра-

ция между земеделските производители на суровини и преработвателните предприятия;

- ✓ Насърчаване на експорта към трети страни. По-пълно използване на европейските фондове за реклама на традиционни продукти на тези пазари;
- ✓ Прилагането на по-гъвкава национална политика за субсидиране на земеделието в условията на Общата селскостопанска политика на ЕС в новия програмен период (2014-2020 г.).

Перспективите са свързани с по-пълно използване на ресурсния потенциал и с оползотворяване на сравнителните предимства на българското земеделие – благоприятни почвено-климатични условия, относително добра осигуреност със земеделска земя, слабо замърсяване на земеделските терени, традиции и опит, производство на продукти със специфични местни характеристики и добри вкусови качества.





месо и яйца – мито върху вноса им от трети страни и експортни субсидии върху износа.

Растеж

Произведената през отделните години обща селскостопанска продукция за периода след 2007 г. е с тенденция към увеличение. Нивото на брутната добавена стойност по базисни цени също нараства, но с по-нисък ръст от стойността на крайната продукция. Наблюдава се неравномерно, но все пак забележимо намаление на нетната добавена стойност, главно като следствие от нарастването на междинното потребление и потреблението на основен капитал (амортизациите). Българското земеделие през последните години се обновява с нови машини и оборудване, които, от една страна, увеличават производството и намаляват производствените разходи, но, от друга, качват постоянните разходи за амортизация.

Търговията със селскостопански стоки е от голямо значение за икономиката на страната поради високия ѝ дял във външотърговския оборот и при формирането на търговския баланс. Делът на аграрния внос и износ до 2007 г. е относително постоянен, но в годините на членство в ЕС нараства. В последните години в изно-

са на селскостопански стоки все по-голям дял заемат непреработените продукти, като три групи дават 50% от селскостопанския износ - зърнено-житни култури, семена от маслодайни растения и мляк. В износа на страната преобладават непреработените продукти само от три стокови групи, което прави експорта силно зависим от конюнктурата на световните пазари.

Селското стопанство е отрасъл, който през последните години (с изключение на 2007 г.) формира положително външотърговско салдо. И през тази година то остава основен сектор за българската икономика и ще играе важна роля по отношение на заетостта, за осигуряване на прехрана, за снабдяването със суровини на свързани с него вторични производства и във външотърговския оборот.


Перспективи

Развитието на сектор „Плодове и зеленчуци“ е тясно свързано с решаване на проблемите с нелегалния внос, диференцирано подпомагане на екстензивни и интензивни култури; сериозна намеса от страна на гържавата за поне частично възстановяване на разрушената хидромелиоративна система. При изготвянето на

национална инвестиционна политика може да се даде приоритет на изграждане на нови овощни градини.

Има реална възможност да се създадат нови лозови масиви с пазарно ориентирани винени сортове. Наред със спецификата на рогните сортове, които притежават неповторимост и автентичност, само вина с гарантиран контрол на качеството имат шанс да намерят добро място на международните пазари. Загължително е въвеждането на системи за управление на качеството. Неизползвана възможност от българските винопроизводители е производството на значителни по обем качествени вина със Защитено географско указание и Защитено наименование за произход.

Не липсват и перспективи за разширяване на площите с плодове и зеленчуци.

Животновъдният подотрасъл има потенциал да се развива при условие, че финансовата подкрепа продължи по линия на националните доплащания. Може да се използват схемите за специфично подпомагане за животни. Добра идея е нотифицирането на нова гържавна помощ за реализирането на доброволно поети ангажменти за хуманно отношение към животните. 

* Тя е меркантилна



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

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



* Пристрастена към печалба

Нихат Кабил:

Младите фермери са застраховка „Живот“ за земеделието



ФОТО СТОЯН ИОТОВ

Нихат Кабил години наред беше свързан с управлението на българското земеделие. От 2001 г. бе зам.-министър, а от февруари 2005 - министър на земеделието и горите в правителството на Симеон Сакскобургготски. Той остана на

този пост и в избрания през август 2005-а кабинет на Сергей Станишев до април 2008 г. През 2010 г. беше обвинен за заменките на земи и гори, но през миналата година прокуратурата свали обвиненията с мотив „липса на престъпление“.

Ножицата широко се отваря – българските плодове и зеленчуци стават екзотика и се превръщаме в зърнен придатък на външни пазари

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Земеделието е сложна система и нейното управление не е никак лесно. Изисква се да държиш под контрол текущите процеси, но и да не изпускаш хоризонта. В България или се работи на парче и се „гасят пожари“, или се играе под музиката на Европейския съюз, което е много удобно оправдание. Регламентите на ЕС обаче дават възможност всяка страна, отчитайки своите национални специфики, да намери най-доброто им приложение. Това е изкуство, което тепърва ще учим.

От всички посткомунистически страни България направи най-безумната аграрна реформа. Ясно беше, че трябва да вървим към пазарна икономика и да минем през реституция и приватизация, но защо възстановяването на собствеността върху земята, което само по себе си е правилен акт, трябваше да мине през физическото унищожаване на този огромен по размери капиталов фонд в инфраструктура, бази, хранилища, предприятия, цехове, модерни животновъдни ферми и племенни стопанства? Те даваха добра продукция, разбира се, под знака на плановата социалистическа икономика. Освободихме се от „планова и социалистическа“, но на тяхно място не създадохме нищо по-добро като аграрна икономика.

Общият европейски пазар и общата селскостопанска политика е система, която налага рестрикции. Но това е и пазар с половин мили-

арг потребители, на които може да се търсят ниши, но трябва да се следват общите правила на поведение. Крайно време е да си признаем, че се присъединихме към Общата селскостопанска политика (ОСП) на ЕС напълно неподготвени. И как да се подготвим, като до последния момент над страната ни висеше трета предпазна клауза - по „Земеделие“, и ако не бяхме я предотвратили с много усилия, имаше реална опасност от отлагане на членството ни...

В геополитически план общността имаше нужда от България като нов член и ние буквално „шурмувахме“ Евросъюза, без обаче да изработим ясно виждане как да извлечем максимални ползи от присъединяването.

На финансирането от европейските агрофондове все още се гледа като на подарък. Първият програмен период вече е зад гърба ни, но все още

липсва задълбочен анализ за ефективността

от усвояването на средствата. Най-но сме, че ни е зададена матрица, от която не може да избягаме. Но нека не сме като кон с капаци, а да изчислим какъв е ефектът върху сектора от всяко инвестирано евро от Програмата за развитие на селските райони и от Оперативната програма за рибарство и аквакултури.

През новия програмен период са увеличени средствата за програмата „Млад фермер“, облекчени са и схемите, по които младите земеделски производители ще участват. Фермерството на Стария континент старее и затова не само у нас, но и в целия Европейски съюз се заделят все повече пари за подобно насърчаване. В България в близките години се очертава изключително тежка ситуация. Ако имаме стремежа да решим проблема със застаряването на работната ръка в земеделието, следва с финансовите ресурси от ЕС да поощряваме инвестициите в подобряването на средата за живот в селските райони. Но под „среда за живот“ един смята, че трябва да има бърз интернет достъп, друг е на мнение, че е необходимо да има добра инфраструктура с водоснабдяване и канализация, места за отпочиване, но и възможности за работа и за образование, при добре уредено здравеопазване. От всичко това напред ще зависи жизнеността на селските райони. Днес младите хора не намират реализация на село и са принудени да бягат в града или в чужбина. Друга ще е ситуацията, ако те видят за себе си перспектива във фермерството и ако получават



Най-силната част на нашето земеделие е потенциалът, който имаме като природа, почви, климат, води с възможности за напояване.

Нека не го пилеем



помощ в създаването на свое стопанство, а после и инвестиционна подкрепа за обновяване на фермата, за вкарване достижениата на науката пряко в дейността им и за въвеждане на иновации. В държавен приоритет трябва да се издигнат

стимулите за младите хора

не просто да остават в селските райони, а и да създават модерно земеделие при съвременен начин на живот. Едва ли европейските страни ще са съгласни да се хвърля такъв огромен ресурс в тези политики, ако залогът не е толкова голям. На карта е бъдещето на Стария континент, защото младите хора се насочват към високите технологии и към модерни специалности, а селските райони оголяват. В такъв случай няма да има кой да произвежда храна. Младите фермери са застраховката „Живот“ за земеделието!

Учили сме на градинарство цяла Европа, а днес слагаме основно вносни аналози на трапезата си. И ако напра-

вим цялостен анализ на българското земеделие, ще видим, че най-силната част на нашето селско стопанство е потенциалът, който имаме като природа, почви, климат, богатство на води с възможности за напояване, въпреки че напоителните системи са разбити.

Най-голямата ни слабост в краткосрочен план е човешкият ресурс в селските райони. Гордели сме се с уникалния вкус на нашите плодове и зеленчуци, а сега не може да ги произвеждаме в достатъчно количество, тъй като почти не останаха хора, които да се занимават с това. Ако в някои села все още има работна ръка, това по-скоро е изключение, което потвърждава правилото. Получава се ситуация, в която предстои фундаментален сблъсък на две тези. Едната е, че като част от ЕС трябва да създаваме по-добра среда в селските райони и жизнеспособно и иновативно „зелено“ земеделие. А другата е човекът на село - с неговия живот, проблеми, разбираня, възможности за реализация или дори за елементарно оцеляване. В Рогопите виждаме колко труден за решаване е проблемът на хората, чиито поминък е тютюнопроизводството. Европейската политика ни задължава да инвестираме през всеки седемгодишен период определен финансов ресурс за подобряване качеството на живот и за създаване на конкурентно производство. Но тази политика

не се интересува от отделния човек

а ние като национални особености имаме проблем точно с конкретния индивид.

Все по-ускорено влизаме в период, в който по темата селско и горско стопанство, производство на храни и на друга земеделска продукция, партийните подходи неминуемо ще трябва да отстъпят пред грижата за бъдещето. Период, в който реформите трябва да са още по-дълбоки и категорично в посока на преодоляване на структурните дисбаланси, а не

както досега – за по-голям комфорт на следващите избори. Ако някой направи дълбинен анализ на икономическата ситуация, на дисбалансите, на демографската криза, на социалната среда, на упадъка в селското стопанство, ще ни се изправят косите. Имаме кратък хоризонт от десетина години, за да планираме и осъществим позитивна промяна, която да позволи да сменим курса на движение към пропастта. Трябва да се намери решение

С цената на компромиса

иначе непрекъснато ще сме в капана на някой следващ програмен период, от чиято матрица, зададена от Брюксел, няма да има мърдане. Нашата страна е член на Европейския съюз и след един цял програмен период трябва да имаме поведение на пълноправен партньор, а не на страна в процес на присъединяване. Трябва да търсим и да намираме нашите възможности за развитие при всички права и задължения, които са ни дадени като равнопоставен член. България обаче няма отговор на въпроса каква държава иска да бъде и каква икономика да развива. Ако ще сме страна със силно земеделие и производство на храни, трябва да започнем промяната из основи.

Земята е основен капитал а нямаме адекватен закон за земята. Не сме си поставили никакви конкретни цели за развитието на земеделието и всичко върви стихийно, но в границите на европейската рамка и в зависимост от субсидиите. Например, може да си поставим като цел за определен период от време да увеличим два пъти добивите и поголовието от животни, защото няма нищо по-вкусно от това, което е родила нашата земя, най-вкусно е месото и млякото

на животни, които са пасли рогна трева и са пили вода от нашите реки. Ако това е цел, трябва да видим къде сме в селекцията на растения и животни, кои са хората, които ще правят това двукратно увеличение, каква е ситуацията в образованието, свързано с подготовката на кадри. Професионалните училища трябва да са на съвременно ниво и образованието да е в крак с технологиите и иновациите.

За селското стопанство трябва да се постигне национален компромис, а той се получава когато всички са максимално доволни в недоволството си. Навремето държавите, които създават Европейската икономическа общност, за да излекуват раните от войната и да преодолеят глада и разрухата в следвоенна Европа, полагат основите на ОСП. Тези страни и досега успяват да намират компромис в общата политика на съюза, а ние не можем да постигнем национален консенсус по тези важни за държавата въпроси, защото не го търсим. Проблемите все повече се задълбочават и

На повърхността изплуват последствията

на грамата в земеделието. Вървим по един вече отпъпан път: Всеки, който гоиде на власт, обвинява предшествениците си за състоянието на държавата и от него започва новото лятоброене. Но когато му свърши мандатът и той се нарежда в редицата на предшествениците, които „нищо добро не са направили“. Идва следващият и единствената разлика е, че само планината от проблеми се е увеличила. Ето защо е време е за рестарт в селското стопанство, който да реши фундаменталните

проблеми, свързани с поземлените отношения и собствеността върху земята, климатичните промени, възстановяването на системите за напояване и отводняване, демографския срив, бягството на младите от селските райони, липсата на работна ръка в земеделието. Защото отказът от решаването на тези болезнени въпроси допълнително ще насочва фермерите към зърнопроизводството. Ножицата широко се отваря, а ние роптаем, че внасяме плодове и зеленчуци от чужбина, при положение че имаме чудесна земя. Нещата не са фатално изпуснати и все още има полезен ход.

В открито производство например ще сме свидетели на още по-граматични ситуации, ако във фокуса на нашите бъдещи политики не сложим човека, който е останал да живее и да работи на село.

Ние сме пазар за Европейския съюз, както сме отворени за стоките от цял свят.

Проблемът не е, че сме отворен пазар, а че не изнасяме нашата продукция на пазарите в целия свят. А можем да произвеждаме. Два пъти сме били световен износител номер едно на десертно грозде. В рамките на Европейския съюз няма икономически граници, но ние като че ли все още не сме го разбрали. Времето лети и каквото направим за селското стопанство в следващите десетина години, това ще е. Земята е огромен капитал, нека не го пилеем и да не превръщаме българските плодове и зеленчуци в екзотика. Има два варианта - или ще имаме балансирано и стабилно селско стопанство, или ще се превърнем в придатък на световните пазари за агросуровини. Все още не е късно държавата да се върне в мача и да определим посока, както и по-високи цели за развитието. **И**



”

Време е да проследим какъв е ефектът върху агросектора от всяко инвестирано евро по оперативните програми

“

FALL-WINTER '2013/14

PARADISE CENTER

бул. "Черни връх" 100, София

www.cacharel.bg

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

cacharel

Държавата влиза в ролята на арбитър между българските производители и големите търговски вериги

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Все повече хора предпочитат да пазаруват в големите вериги – там има голям избор на стоки и винаги има някакви промоции и намаления. Колко е хубаво да влезеш в магазина и да получиш 10% отстъпка от стойността на цялата покупка, или 15% на всички домакински стоки, или пък 20% от всички книги, които сложиш в кошницата. Това никой квартална бакалия не може да си го позволи. Затова големите вериги се превърнаха в предпочитано място за седмичното пазаруване на фамилията и все повече хора обичат хипермаркетите, само българските производители – не!

Година наред държавата посрещаше с радост представителите на различни чуждестранни търговски вериги, даваше им сертификати клас А дори, общините им предлагаха терени и

преференции

като инвеститори, които ще отворят нови работни места. Така в България бе изградена цяла мрежа от търговски вериги. Българите свикнаха да пазаруват в тях, поради което госта квартални магазинчета не устояха на конкуренцията и затвориха. Стигна се до крайност основната част от търговския оборот в малка България да минава през многото чуждестранни хипермаркети. Повечето български производители се оказаха слаби и неподготвени за „високата летва“ и останаха извън тази все по-добре организирана търговия. Те започнаха да надигат глас срещу непосилните условия, които веригите им поставят, и срещу високите финансови прегради, които не могат да прескочат, за да влязат със своите стоки в хипермаркетите.

Бурната експанзия на веригите продължава и основното посла-



Вълшебната рецепта на евтиното



Безспорно търговските вериги са удобство за потребителите



ние е „ниски цени, по-ниски цени, най-ниски цени“. През годините станахме свидетели на какви ли не търговски практики. Имаше магазини, които обещаваха, че ако другаде намерите по-евтино, ще ви върнат парите за продукта. При отварянето на нова верига в първите дни имаше невъздано ниски цени на някои продукти. Това привлича клиенти и на пръв поглед шансът е на страната на потребителите. Но дали консуматорите на евтините стоки са истинските печеливши, ако продуктът е само подобие със съмнителни качества. Ефектът на веригите е, че те натискат производителите да им доставят все по-евтини стоки. В отговор производителите са принудени да намерят „вълшебната рецепта на евтиното“. Така например палмовото масло и сухото мляко заместиха истинското прясно мляко. Разликата между

евтиното и скъпото е в съдържанието, убедиха се потребителите. Въпреки това те не спират да търсят изгодното и много-много не се заглеждат в етикета.

Колкото и да опитвах да усвоя технологията на евтиното производство, повечето български производители не успяват

да устоят на конкуренцията

на вносните стоки, заедно с производството на които стоят огромни капитални, налети за завладяване на пазара, а също и значително по-щедрите субсидии, получавани от по-старите и от по-големите страни членки. Затова вече пием вино от цял свят на цената на българското, ядем домати и картофи, които са внос от близо и далеч, слагаме на трапезата холандско сирене, купуваме изгодно германски колбаси. Азиатските тигри пък удариха конкуренцията с копиране и развитие на технологиите, със силния протекционизъм, а не с присъединяване в „Клуба на богатите“.

Как да се помогне на българските производители и на дребните търговци да не влязат в червената книга на изчезващите видове? Уикенди без хипермаркети бе идея, представена като неосъществима соло акция. Предложението беше да се насърчи търговията в малките магазини за храни, като се забрани на големите търговски вериги да работят в събота и неделя. То дойде през лятото на 2013-а от депутата от „Коалиция за България“ Спас Панчев. Той обясни идеята с желанието да се намери механизъм за равнопоставеност между българските производители и търговци и големите вериги, но тя срещна силна съпротива и отпадна от дневния ред.

От Съюз „Произведено в България“ коментират, че всяка година се изисква да се увеличават отстъпките, които производителите дават на търговските вериги, като основанието за това е недостатъчната рентабилност за хипермаркетите. Те се грижат за своята рентабилност, но кой

ще се грижи за рентабилността на българския производител, който не може безкрайно да увеличава отстъпката. Къде е този край, никой не знае.

Изследване на „Галъп интернешънъл“ показва, че българинът има нагласа

да купува български стоки

- предимно храни. Не е толкова убеден обаче в качествата на нашите промишлени стоки. Българското го голяма степен се свързва с масата и храната. Над 90% от хората предпочитат български хляб и млечни продукти. Около 40-45% от анкетираните са готови да купуват родна косметика, обувки и облекла, а в съвсем малка степен се избират стоки, които са промишлени. Следователно трябва да се намери вариант, чрез който да се отговори на това търсене. Добра възможност е просто във веригите да влязат повече български стоки. Но как? Съюз „Произведено в България“ успя да постигне договореност с една от големите вериги и бе подписан документ за добри бизнес практики към българските производители. С този казус се зае и депутатът от „Коалиция за България“ Румен Гечев: „Веригите трябва да са така добри да спазват българските закони. Те трябва да предлагат същите условия за българските производители и доставчици, каквито предоставят на вносителите. Не става въпрос да се води битка с тях, а за настояване

да хармонизират своята политика

със законите на България, с условията за вносителите и за българските производители.“ Оказва се, че повечето от хипермаркетите не плащат данък печалба в България, а ако плащат, той е символичен. Твърдят, че разходите им са големи и от това, което показват на счетоводните баланси, излиза, че понякога разходите им са по-големи от приходите. Това е

абсурдно. Те идват у нас, за да печелят. Същевременно твърдят, че са на загуба, а продължават да разширяват дейността си. Има нещо гнило и българската гържава не бива повече да стои безучастна, настоява Гечев. Според него законите за конкуренцията и за защита на потребителите трябва да се променят, нужно е да се постигне джентълменска договореност между Министерството на икономиката и търговските вериги. Проблемите трябва да се решават с добро и със законови промени.

„Искаме да направим средата по-конкурентна и да изравним условията за българските и за чуждестранните производители. У нас идват и хипермаркети, стимулират от техните гържави. Те получават субсидии за изграждането на вериги зад граница, тъй като те трасират пътя за производителите и вносителите от съответните страни. Има идея да се гадат квоти за българските производители, но това не е приемливо, тъй като противоречи на европейските изисквания”, обяснява Румен


Гечев. Очаква се Националната агенция по приходите да започне проверки на търговските вериги, за да направи внимателен анализ на техните приходи и разходи и да установи дали има злоупотреби. Корпорациите обикновено се опитват да изнасят печалбата си в страни, където тя да бъде облагана с най-ниски данъци, друг трик е по-голямата част от печалбата да се представя като разходи. Ще се настоява за намаляване на таксите за българските производители, също така при разплащанията те трябва да са третирани при аналогични условия с чуждите гоставчици. Но какво значи „аналогични условия” при

Пълната непрозрачност

която веригите налагат. Всичко се крие зад търговска тайна и тя е добре охранявана както от самите търговци, така и от гоставчиците, които се чувстват потърпевши. Според търговците въпросите за входните такси, за отстъпките, които те трябва да плащат, както и за всички допълнителни разходи, които производителите

трябва да правят, не са предвидени за обсъждане в публичното пространство, защото засягали вътрешнофирмена информация.

Макар и предприети госта късно, вече има някакъв ефект от усилията на гържавата да не допусне веригите да предлагат изцяло вносни стоки. След като институциите се фокусираха върху решаването на проблема, от Министерството на икономиката и енергетиката съобщиха, че някои от големите търговски вериги са премахнали т. нар. входни такси за продукти на български производители, които да се предлагат в тяхната мрежа.

Концентрацията дава възможност да се диктуват условията. Затова на Запад още преди години, когато констатираме нелепани търговски практики, въвеждат регулации за търговските вериги и гържавата влиза в ролята на арбитър между производители и търговци. Ето защо е по-добре и у нас да се въведе ясен регламент, отколкото като поляците да призоваваме към бойкот на британска търговска верига. 



Българските производители трудно прескачат „високата летва“ на търговските вериги

Страхът от съкращение най-стресов фактор

Железничарите проявяват желание за повишаване на квалификацията, сочи проучване „Психосоциалните фактори на работното място и стресът” в НКЖИ

Днес редица изследователи определят стреса като „болестта на XXI век”. Европейската агенция за безопасност и здраве посочва, че стресът е вторият по големина проблем, свързан със здравето на работното място, засягащ 28% от работещите европейци. Компаниите се интересуват все повече от влиянието на стреса, тъй като той е в пряка зависимост с финансовите резултати, производителността, отсъствията, текучеството, дисциплинарните проблеми, грешките и инцидентите. Изучаването на психосоциалните фактори на работната среда се извеждат като приоритет за овладяване и ограничаване на проявлениеята на стреса.

Основните стресогенни фактори - стресори, свързани с трудовите задачи, са претоварване, недостатъчно използване на компетентността на работещия, неопределеност на работата, липса на контрол, условията на труд, межличностните отношения, тормоз на работното място, промени в организацията на труда. Индивидуални източници на професионалния стрес са характеристиките на самите работещи и техните поведенчески модели.

Погодряване на устойчивостта на работещите към стрес е от съществено значение за икономи-



През януари психологът Петя Найденова изнесе поредица презентации, за да представи резултатите от изследването пред служителите

ческият успех на една организация. То включва програми за управление на стреса и за придобиване на познания и на умения за неговата превенция.

В тази връзка, по инициатива на Петя Найденова – психолог на Национална компания „Железопътна инфраструктура”, в края на 2013 г. беше проведена анонимна анкета на 1516 служители във връзка с изследване на тема „Психосоциалните фактори на работното място и стресът”, което анализира психоемоционалния и здравния статус на служителите.

Резултатите от направеното анкетно проучване показват, че като цяло в системата на НКЖИ са създадени добри условия на труд. Много добро впечатление прави проявеното желание за повишаване на квалификацията. Като неблагоприятни организационни и психоемоционални фактори анкетиранияте

оценяват изпълнение на задачи, несвързани с длъжността, изпълнение на задачи в съкратени срокове, използването на остаряла техника и най-вече несъответствието между вложен труд и възнаграждение.


Други изводи говорят за една изключителна отгаденост на железничарската професия, за високо усещане на удовлетвореност, макар и финансовият еквивалент за вложения труд силно да се разминава с очакванията им.

В отговорите на анкетиранияте се проявява и една много важна особеност на психосоматичния климат в НКЖИ.

Работещите в по-високите възрастови групи показват по-висок относителен дял на чувството за стрес, жените повече от мъжете.

За всички страхът от съкращение е най-честият стресогенен фактор.

Не бива да се подценява и влиянието на индивидуалните личностни особености, както и квалификацията за изпълняваната длъжност, върху възприемането на условията на труд и оценката им като източник на стрес. Но тези резултати показват необходимост от превантивни информативни мерки и тренинги за справяне със съответните стресови натоварвания.

През месец януари т.г. психологът Петя Найденова изнесе поредица презентации, за да представи резултатите от изследването пред служителите. Срещите минаха при повишен интерес и активни дискусии. 



Системата ще осигури комуникация между корабите и бреговите служби

Общата стойност на проекта VTMS е над 39 милиона лева

Проектът „Информационна система за управление на трафика на плавателни съдове (VTMS) - фаза 3“

Проектът се финансира със средства на ЕС чрез Оперативна програма „Транспорт“ 2007-2013 г. по Приоритетна ос IV на ОПТ „Подобряване на условията за корабоплаване по морските и вътрешните водни пътища“.

Бенефициент по проекта е Държавно предприятие „Пристанищна инфраструктура“.



Схема на информационната система

Система ще следи



Генералният директор на ДППИ Мирослав Петров (вторият отляво), министърът на транспорта Данаил Папазов и кметът на Бургас Димитър Николов при представянето на проекта

VTMS (Vessel Traffic Monitoring & Information System) е комуникационна система, която интегрира автоматизирани процеси за мониторинг на корабите във Варненския и Бургаския залив, за частично видео и термовизионно наблюдение на критичните участъци в акваториите на двете основни черноморски пристанища, подсистема за метеоинформация, система за радиокомуникация и визуализация. Оперативният контрол се осъществява от висококвалифицирани специалисти, които осигуряват 24-часовото обслужване на корабния трафик. В края на 2014 г. те ще рабо-

тят в двата нови брегови центъра, чието изграждане започна в началото на тази година. На 13.12.2013 г. бе сключен договор с консорциум „ТРАНСЛИНК“, който ще извършва доставката и монтажа на оборудване за проекта „Информационна система за управление на трафика на плавателните съдове (VTMS) – фаза 3“, който ДП „Пристанищна инфраструктура“ изпълнява.

Предстои да бъде доизградена мрежа от УКВ приемо предаватели с цифрово дистанционно управление, което ще осигури постоянно следене на морските радиочестоти и гласова комуникация с плавателните съдове.

корабния трафик



Чрез системата RDF по излъчвания радиосигнал ще може с голяма точност да се определя местоположението на бедстващ плавателен съд.

Автоматичната идентификационна система осигурява връзка с преминаващите кораби и поддържа актуални данни за координатите, курса и скоростта, националността, екипажа, товара, размерите на кораба и др. данни, които са от значение както за националните, така и за европейските институции. На практика системата осигурява електронното управление в сектора на корабоплаването.

Предстои да бъде изграден и

Национален център за електронен документооборот в морския транспорт, който на практика ще приложи препоръките относно въвеждането на обслужване по принципа „едно гише“ (Maritime Single Window) и ще даде възможност за намаляване на бюрокрацията и повишаване ефективността на транспортните процеси.

Като инфраструктура, информационната система за управление на корабния трафик се състои от специализирани съоръжения (16 бр.), на които е монтирана сложна апаратура, гарантираща непрекъснатата връзка на плавателните средства с бреговите центрове за информация и управление на трафика.


Функциите на VTMS:

- наблюдение на корабоплаването с цел координиране действията на корабите, плаващи в морските пространства на Република България, с оглед избягване възникването на ситуации, които могат да доведат до аварии, сблъскване, засягане и потъване на кораби;
- управление на корабния трафик във VTS зоните на Република България;
- засилено наблюдение на кораби, които представляват опасност за корабоплаването, сигурността на човешкия живот на море и околната среда;
- събиране, съхраняване и предоставяне на информация, придобита чрез системата за докладване в морските пространства на Република България, на други български и чужди компетентни органи и заинтересовани лица;
- събиране, съхраняване и предоставяне на информация за метеорологичната обстановка в пристанищата и подходящите канали;



Мрежа от предаватели ще поддържа системата

- разпространяване на информация за морска безопасност;
- осигуряване на комуникация между корабите и бреговите служби;
- осъществяване на обмен на данни с европейските системи за морска безопасност и сигурност.

Общата стойност на проекта е над 39 млн. лв., осигурени от ЕФРР и държавния бюджет чрез ОП „Транспорт“. С изграждането на системата България става първата държава в Черноморския регион, която изцяло е въвела съвременните изисквания за контрол и управление на трафика на плавателни съдове. 



СТЕНИТЕ ГОВОРЯТ

Когато се уверил, че аудио-видео системите са „черешката на тортата“ в дома и офиса, Александър Нейчев открил своята ниша за бизнес

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Попитали собственика на „Алекс Аудио Видео“ колко скъпа е най-скъпата къща, в която е правил инсталация. С техниката или без техниката – отвърнал той и уточнил, че тя може два пъти да качи цената на дома.

Идея, проект, реализация и поддръжка са четири ключови гumi, които описват дейността на Александър Нейчев. И като гаранция за качеството на комплексните аудио и видео услуги в названието на компанията си „Алекс Аудио Видео“ вложил и своето име.

Как се става предприемач? „Лесно - твърди той. - Няма прагове за започването на бизнес. Само решаващ, че стартираш, определяш нишата, в която да работиш, и

всичко се завърта.

Първата стъпка

е трудна, но когато имаш необходимите знания, умения и натрупан опит, не е никак страшно. Днес успешен бизнес може да се прави дори само с един лаптоп и телефон.“ Според него мотивът „Искам да печеля много“ не може да движи който и да е бизнес, въпросът е какво ще гадеш на клиента, а не какво очакваш да получиш от него.

Историята на успеха на Алекс е като по учебник. Започнал да се занимава с продажби във Варна





МИНСТРОЙ ХОЛДИНГ АД

лидер в добива на оловно-цинкови руди

Фирма „Минстрой“ е основана с постановление № П-37 на Министерски съвет от 1952 г. като специализирана минно-строителна организация за ускорено изграждане и въвеждане в експлоатация на суровинните и енергийни мощности в страната.



В своята 60-годишна история компанията изгражда:

- всички минно-енергийни предприятия в страната;
- над 150 бр. рудници;
- над 20 бр. фабрики за подготовка, преработка и обогатяване на добиваните суровини;
- над 250 съоръжения за добив на въглища;
- автомагистралните тунели „Траянови врата“ и „Витиня“;

Дело на холдинга са още:

- подземната инфраструктура на ж.к. „Обеля“ и ж.к. „Дружба“;
- основните проходими топлопреносни колектори в София;
- първия метроучастък от ж.к. „Обеля“ до ж.к. „Люлин“;
- трамвайният тунел под бул. „Драган Цанков“;
- над 1 000 км. магистрални петролопровода и газопроводи;
- над 100 помпени станции, резервоари и мощности за нефтопродукти;
- над 600 км. хидротунели, водопроводни и канализационни системи;



„Минстрой Холдинг“ АД:

- управлява и експлоатира рудници за добив на олово, цинк и сребро в родопския добивен регион;
- финансира, изгради и управлява собствени мощности за добив на електроенергия от възобновяеми енергийни източници, главно фотоволтаични системи и малки водоелектрически системи за над 20 MW;





С аудио-видео системите домотъ оживява

и бързо натрупал солиден опит в предлагането на телеком услуги. По икономически съображения преди шест години със семейството си решил да се премести в София. В търсене на работа попаднал на обява, свързана с неговото хоби – музиката. В избора между това да се занимава с дограми или с озвучаване,

поел риска

и заложил на любимото си занимание. Така влязъл в тази нова за него бизнес сфера, която била нова и за основателя на наскоро регистрираната компания. Бил първият ѝ служител, но пет години по-късно тя имала 10 души персонал и отлични продажби. Изкарал различни онлайн курсове и получил доста сертификати за технологични умения, необходими във всекидневната му работа. Постепенно достигнал ниво, на което преценил, че е по-добре да създаде собствена компания.

Александър Нейчев е човек, за когото може да се каже, че е намерил себе си в бизнеса. Той е на „ти“ с техниката и технологиите. Още



от малък има безпогрешен усет за това и дори като ученик озвучавал концертите на всички училища в неговия роден град Търговище. В техникума получил умения за техник и технолог на алкохолни и безалкохолни напитки. Още по онова време се запознал с автоматизацията на производството, тъй като карал производствена практика в няколко завода. Така натрупал опит в поддръжката на машини. После завършил счетоводство и контрол, но преценил, че е по-добре да не става неговия професия. Усетил, че има

силна интуиция

за работа с най-различна техника и превърнал това в свое конкурентно предимство. Откакто се занимава с аудио и видео инсталации, се стреми да е на гребена на технологиите и да ги познава, още преди да са стъпили на българска земя.

В ДНК-то на всеки бизнес е правилно да определиш своята целева аудитория. Алекс трябвало да избере дали да предлага техника от масовия сегмент, или да се насочи към по-заможната прослойка, >

REXA

DESIGN



НИДО МЕБЕЛНИ КЪЩИ

НИДО МЕБЕЛНИ КЪЩИ: София 1756, бул. Андрей Ляпчев 1; тел.: 02 421 96 45, 02 421 96 46
НИДО: София 1558, бул. Мария Луиза 2, ЦУМ - партер; тел.: 02 9260487
www.nido.bg; office@nido.bg



Качество и комфорт

която се интересува от последните новости, търси скъпа техника, има високи изисквания, но е и относително малка като обхват. Избрал бутиковия вариант. Сега всичко, което клиентът си пожелае като лукс, може да бъде изпълнено - скрито аудио озвучаване, салон за домашно кино, музика в банята, водостойчив телевизор, огледало, което се превръща в екран за телевизор, тонколони за двора по формата на камък или на снежен човек... Цялата тази техника въкъщи може да се управлява през смартфона или през iPad.

„В България има глад за комплексни и качествени услуги.

Нашата работа е да добавяме стойност в качеството на живот на клиентите. Едно е да имаш къща, на която да служиш, и съвсем друго – тя да ти служи на теб. Какъвто и да е интериорният дизайн в едно жилище, черешката на тортата е мултимедията, тъй като тя създава настроението в дома”, обяснява Алекс. Като добър професионалист той уверява, че най-важното е да се определи какъв е начинът на живот на клиента и спрямо него да се прецени каква ще е най-подходящата аудио и видео техника, която да се инсталира.

Ако слушате само музика, може да се окаже, че системата за домашно кино е напълно излишна. Затова по-добре да се помисли за хубава стерео система. В комуникацията с клиента се раждат идеите какъвто точно да се инсталира в неговия дом. Алекс предупреждава, че е добре да помислите за озвучаването и за домашното кино още при проектирането на жилището. Тогава добрият аудио и видео интегратор ще направи подходящ проект за необходимото окабеляване, за да не се налага после домът да бъде опасан от кабели.

Наскорю Алекс

отказал две предложения за работа

във Великобритания. Едната от възможностите била да стане проект мениджър на интеграторска компания срещу 80 хил. паунда стартова годишна заплата. Решил да докаже, че може да направи успешна кариера в България.

„Ако бизнесът ти е за лесни пари, може да се намери претенгент, който да ти го отнеме,

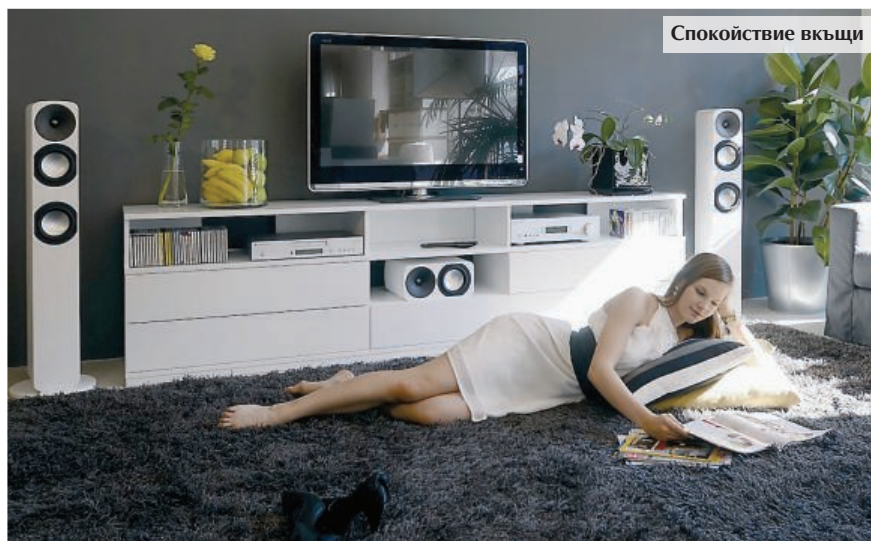


Технологиите са начин на живот

но когато е необходимо да имаш солидни познания и да го работиш всеки ден, никой не ще да е на твое място”, казва Алекс. Фирмите продават техника, а той предлага удобство и комфорт. Ако го изберете за инсталатор на аудио и видео апаратурата във вашия дом или офис, той се ангажира със сервизното обслужване. Непостоянното напрежение на тока създава проблеми и понякога се налага уредите да се ремонтират. Алекс ще спести неприятния момент с намиране на правилния сервиз, демонтаж, носене и отново монтиране. И няма да разберете как уредът отново ще работи. Негов клиент станал човек, който си купил телевизор за 18 хил. лв. и опитал сам да го инсталира, но натегнал болт и телевизорът рухнал. Спасил от монтаж, но се наложило два пъти да плати самото устройство. В своята практика Алекс има набор от примери, които илюстрират поговорката „Скъпи на триците, евтини на брашното”. Затова съветва потребителите на скъпа аудио и видео техника да се доверяват само на професионалисти. Но дали не са „солени” услугите на човек, отказал 80 хил. паунда стартова заплата във Великобритания? Напълно поносими са за хора, които ценят добре свършената работа, уверява младият предприемач. **И**



Изисканост и удобство



Спокойствие въкъщи

Врати с характер



Домът е по-сигурен с iDoor на „Солид 55“, която можем да контролираме от телефона си

Когато избираме врата за дома си, изискванията ни неимоверно са големи и искаме тя да е едновременно сигурна, солидна, с многоточково заключване и не на последно място – да изглежда красиво.

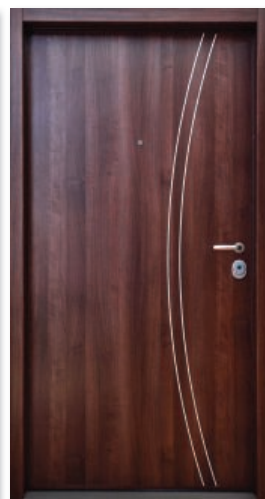
Съчетанието на всички тези изисквания не е невъзможно и дори има своето име – най-новата разработка на „Солид 55“ – iDoor 2.1 НН. На първо място моделите впечатляват с дизайна си - покритието от естествен технически фурнир и елегантната декоративна каса внасят усещане за топлинота и уют. Но не това е най-сериозното им преимущество. iDoor 2.1 НН е със скрити панци, невидими от вътрешната и външната страна на вратата. И най-важното - отличава се с изключителната си степен на сигурност, без по никакъв начин това да затруднява ползвателите. Вратата има основно невидимо електромеханично заключване в 7 точки, позволява управление с безконтактна карта и има вграден модул Active Security, който включва сирена и вибрационен датчик. Сигурността се допълва и от функцията EasyGo, която заключва автоматично електромеханичната брава след излизане.

По-сигурното, а и едновременно забавно за любителите на новите технологии е, че вратата може да

се управлява през мобилен телефон с приложение, достъпно за устройства с двете най-разпространени операционни системи - Android и iOS. Приложението позволява отключване и заключване на вратата от дистанция през телефона, функционално управление, получаване на известия чрез sms и изграждане на визуална обратна връзка. Чрез приложението потребителите могат да добавят и телефони на други хора, които да управляват вратата. Така, ако имате погранични гости, може да им позволите с техните телефони да си отворят и да ви изчакат у вас, вместо да стоят пред вратата.

Чрез услугата Solid MobileKEY пък може да се получи аларма за неправомерно влизане или известие, когато някой друг отключи вратата – например децата, прибрали се от училище.

Накратко – умната врата пази дома ви и позволява да сте спокойни, когато сте навън по работа или за по-дълго на почивка.





една фирмена социална страница. Следователно, увеличавайки тази група дори с 1%, би имало сериозно влияние върху бизнес резултатите и успешното онлайн присъствие до голяма степен зависи от активирането и съхраняването на отношенията именно с този топсегмент от фенове. За съжаление обаче повечето марки не знаят кои са тези потребители и нямат план как да увеличат броя им и да работят по-активно с тях. Според ръково-

дителя на EngageSciences целта на компанията е да предложи решение на този проблем, позволявайки на марките лесно да идентифицират най-ценните си фенове, да ги ангажират и награждават за действията им.

Как можем да ангажираме своята аудитория?

Създаването на съдържание в канали като Facebook, Pinterest, Instagram и Flickr е само първата стъпка към „активирането“ на потребителите в тези социални мрежи. От ключово значение е също да стимулираме феновете само да генерират такова съдържание (снимки, текстове, идеи), след което да филтрираме най-доброто и да го публикуваме във фирмените сайтове, мобилни приложения, както и в рекламните мрежи. Организирайки различни кампании за изграждане и обогатяване на база от фенове в социалните мрежи от своя страна позволява на маркетинг отделите да открият кои са техните потребители и да създадат техни профили. Това е първата стъпка към последващото им ангажиране чрез по-целенасочени маркетингови действия.

Игровизацията, известна още като гемификация (gamification), е безценен набор от инструменти за създаване на лоялност сред феновете в социалните мрежи. Въвеждането на игрови механики в маркетинга включва използването на баджове, точки, класации, нива на достъп или отправяне на различни предизвикателства към феновете. Те могат да бъдат стимулирани както да разкажат за компанията на приятелите си, така и да споделят

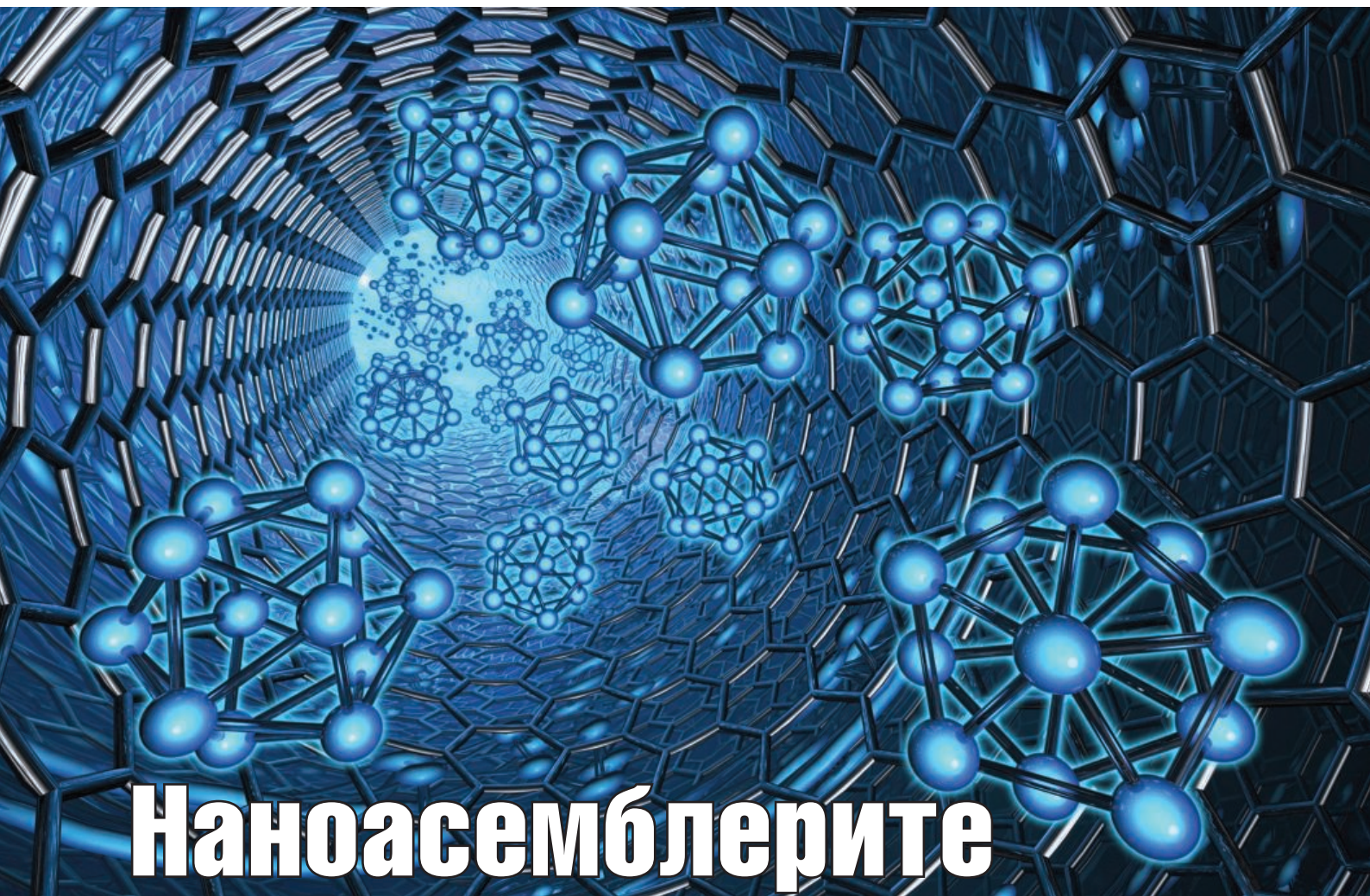
информация на стената си, да създават интересно съдържание, да дават идеи по различни казуси, свързани с марката или просто да лайкват постингите на нейната Facebook стена. Най-хубавото съдържание, създадено от феновете в социалните мрежи, трябва да бъде използвано и в другите фирмени онлайн канали, съветва Ричард Джоунс. Според него статистиката показва, че популярността на марките се увеличава, когато те използват „социално“ съдържание в своите сайтове и групи онлайн активи. Времето, прекарано от потребителите на страницата, нараства с 300%, а кликовете – с 60 процента.

Организирането на оригинални кампании

В социалните медии е друг начин за привличане на нови фенове. От EngageSciences дават пример със своя кампания, организирана за музикалната услуга Spotify във връзка с провеждането на 55-ите музикални награди „Грами“. Феновете на Spotify са стимулирани да прогнозираят кои изпълнители ще спечелят призове, а голямата награда в играта е посещение на самата церемония. Кампанията е организирана изключително чрез социалните мрежи, а резултатът е общо 37 000 отделни взаимодействия, направени чрез нея, като 92% от участниците са новопривлечени фенове на Spotify.

След като бъдат открити най-активните фенове на марката, техните „гласове“ трябва да намерят място в самото сърце на фирменото маркетингово съдържание – на сайтовете, мобилните приложения, в социалните канали или събитията, организирани от фирмата. Важно е също тази група от фенове да получи възнаграждение за своята активност и преди всичко – да усети, че е високо ценена. Откриването и съхраняването на отношенията с най-активните фенове на една марка се превръща в ключов фактор за успеха на онлайн маркетинговите стратегии, особено във време, когато онлайн гигантите Google и Facebook променят агресивно правилата си и в сектора става все по-трудно да се печелят фенове по „лесни“ начини като закупуването на лайкове, създаването на тематични Facebook страници със стотици хиляди фенове или сателитни сайтове с еднотипно съдържание и огромен брой ключови думи в линковете. **И**

Ричард Джоунс от EngageSciences работата с най-активната група фенове в социалните мрежи би имала сериозно влияние върху бизнес резултатите и успешното онлайн присъствие на компанията



Наноасемблерите следващата голяма стъпка

Съществува една концептуална технология, която според някои учени и футуролози ще ни помогне да се справим с липсата на ресурси и енергийната криза, ще обезсмисли консуматорското общество и ще промени начина, по който функционира цялата икономика

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

Когато през април 2008 г. американски учени от Националния институт по стандарти и технологии обявяват, че са създали много ранен прототип на наноасемблер, медиите не обръщат особено внимание на новината. Отразяването ѝ е доста по-слабо от, да кажем, информацията за новата прическа на Парис Хилтън или за подготовката на отборите в предстоящото тогава Европейско първенство по футбол. Откритието на американския екип обаче е повече от значимо и в по-далечен план то би могло да предизвика промени, които да променят изцяло живота на всички ни.

Наноасемблерите представляват все още несъществуваща

концептуална технология, която е част от по-широкия сегмент на нанотехнологиите. По същество наноасемблер или нанобот представлява

машина с големината на молекула

която ще бъде способна да създава или променя предметите, обработвайки материята атом по атом. Милioni такива миниатюрни роботи биха могли за кратко време да изградят предмети като облекло, домакински пособия, електронни устройства и всичко друго, което използваме в ежедневието ни. Или поне в това се опитват да ни убедят някои футуролози и изследователи, занимаващи се с този перспективен сегмент. В по-далечно бъдеще развитието на наноасемблерите би могло да доведе до

свят, в който всички необходими на хората предмети, включително превозните средства и жилищата ще се създават сами за броени минути, а след това ще могат да променят своя цвят или форма, според предпочитанията на своите собственици. Болестите пък ще останат в миналото, тъй като в телата ни ще има армии от наноботи, които ще откриват заразите или туморните образувания и ще ги отстраняват още преди да станат опасни.

И макар откритието на американските учени, ръководени от Джейсън Горман, за което стана въпрос по-горе, да е много далеч от разработката на пълноценен наноасемблер, то е важна стъпка и е първият по-сериозен пробив, откакто през последните три десетилетия учените работят в тази посока. За първи път концепцията за миниатюрни машини с големината на атом, които ще променят материята около нас, се появява в книгата „Машини на съзиданието“ (The Engines of Creation) на инженера Ерик Дрекслер и именно той първи поставя пред научния свят предизвикателството да бъде създаден микроскопичен робот, способен да манипулира околния свят атом по атом. Идеята на Дрекслер е такъв молекулярен асемблер да може да създаде преди всичко пълноценно копие на самия себе си. Именно с функцията на самовъзпроизвеждането е свързан потенциалът на такива футуристични машини. На практика дори един-единствен наноасемблер би бил достатъчен за създаването на каквото и да е изделие, ако той може преди това да направи точно свое копие, после двата асемблера да създадат две свои копия и така, увеличавайки експоненциално своя брой – за броени секунди да станат достатъчно, за да изградят от атоми крайния продукт. А след това вече отпадат всякакви ограничения за изработката на каквото и да било.

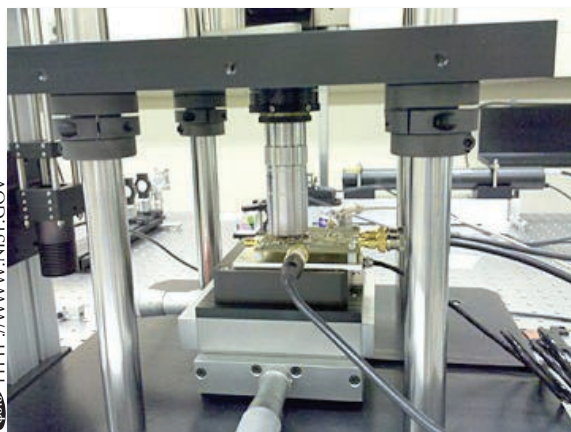
„Наноасемблирането поставя изключителни предизвикателства” - посочва Джейсън Горман, но според него перспективата да създадем технология, която

може да конструира почти всичко от отделни атоми и молекули, си струва усилията. През последните три десетилетия онези специалисти, които успяват да осъзнаят потенциала на подобна технология, работят за нейното създаване.

Двата най-широко разпространени подхода днес са „отгоре – надолу” чрез използването на атомно-силов микроскоп (AFM – atomic force microscope) и „отдолу – нагоре” чрез предизвикването на подходящи химически процеси, които да доведат до създаването на молекулярен асемблер. Засега обаче нито един метод не успява да доведе до появата на пълноценен нанобот, който да

Може да се възпроизвежда

създавайки други свои копия. Екипът на Горман в подразделението за интелигентни системи към Националния институт по



Микроскоп с наноскала, на който се прави тест на MEMS

стандартни и технологии на САЩ (NIST) възприема изцяло нов подход, който по думите на самия учен е довел до създаването на нещо като „прото-прототип” на наноасемблер. Според него проблемът с използването на атомно-силов микроскоп е, че с него могат да се манипулират атоми и да се получават нови структури, които обаче впоследствие не могат да бъдат променени. Това означава, че няма как да бъдат създадени машини, които на свой ред след това да обработват други атоми.

Вместо това екипът на Горман е изобретил система от четири устройства, наречени MEMS (microelectromechanical

system), намиращи се върху чип, на който ще бъдат поставяни изходните материали. Към този механизъм са прикрепени наносонди, чието едновременно използване позволява да бъдат създавани комплексни структури с големината на молекула, включително и наноасемблери. Засега технологията е в много първоначален етап на развитие, но очакванията на екипа са в по-далечно бъдеще тя да може да произвежда молекулярни асемблери на цени от порядъка на няколко долара. Разбира се, до момента, в който подобни асемблери ще могат да произвеждат предмети със сложна структура, ще минат десетилетия, но първата стъпка по този път вече е направена. На този етап екипът на Горман предпочита да представя откритието си на учени и инженери, които да го използват за нови разработки в сферата на нанотехнологиите. Което

означава, че учените от сектора ще се сдобият с достъпна платформа, която ще реши много от практическите проблеми в тяхната работа и ще им позволи да надграждат, създавайки пълноценни наноасемблери.

Тоест, въпреки че все още са далеч от ползреността на широката общественост, нанотехнологиите много скоро могат да постигнат пробив, който да ги превърне в следващата голяма вълна на иновациите. Нови компании и цели нови подсегменти ще се появяват от нищото и за кратко ще променят облика на икономиката и обществения живот, също както гиганти от ИТ сектора като Microsoft, Apple и Google промениха до неузнаваемост обществото през последните десетилетия и се наредиха сред най-мощните корпорации в световен мащаб. И въпреки че мнозина тепърва се ориентират в информационната епоха, все повече анализатори вече прогнозираят нейния скорешен край и замяната ѝ с т.нар. хибридна епоха, в която компютърните науки ще бъдат само един от бързо развиващите се браншове, заедно с биотехнологиите, нанотехнологиите, 3D принтирането и роботиката. 



Гигантският телескоп SKA

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

Знаете ли, че по-голямата част от материята във Вселената всъщност представлява загадъчна субстанция, която не може да бъде видяна с каквито и да е функциониращи днес телескопи и за съществуването ѝ можем да съдим единствено по гравитационното влияние, което тя оказва на видимата материя в Космоса. Наречена госта наоколо от учените „тъмна материя“, тя, както и генерираната от нея „тъмна енергия“, представляват една от най-големите загадки пред съвременната наука. Загадка, чието разгаждане ще бъде една от целите на може би най-мощния астрономически проект, създаван някога от човечеството – радиотелескопът от следващо поколение Square Kilometre Array (SKA).

Начинанието представлява международен проект, в който участват десет страни членки – Австралия, Канада, Чили, Германия, Италия, Нова Зеландия, Южна Африка, Швеция, Холандия и Великобритания. Асоцииран член е индийският Национален център по радио астрофизика. Проектът се администрира от SKA Organization – независима нестопанска организация, а централата му е в британския град Манчестър. Square Kilometre Array ще направи революция в начина, по който изследваме Вселената, използвайки качествено нов подход за своето създаване, който ще го превърне в най-големия радиотелескоп в света. За разлика от оптичните телескопи, които създават картини от далечни обекти във Вселената, събирайки светлина, радиотелескопите постигат същата цел, използвайки радиовълните, пристигащи от Космоса. Някои от най-големите

такива съоръжения са намиращият се в Южна Африка HartRAO, китайските проекти Sheshan и Miyun, както и Australia Telescope Compact Array, разположен близо до Нов Южен Уелс, Австралия. Новият проект ще „сложи в гъоба си“ всички тях, предлагайки 50 пъти по-висока чувствителност от който и да е съществуващ радиотелескоп и над 10 000 пъти по-висока скорост на наблюдение на небето. Причината за огромната разлика в показателите е в качествено новия подход, който ще използва екипът на Square Kilometre Array.

Проектът ще се простира на територия с дължина 3000 километра в Австралия, Нова Зеландия и Южна Африка, както и в други африкански страни. Както става ясно от уебсайта на SKA, телескопът на практика ще

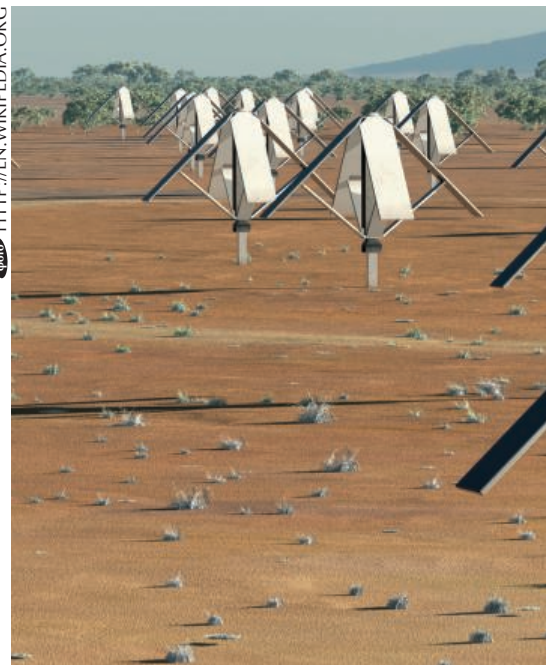
обединява стотици хиляди радиоприемници

в три уникални конфигурации, което ще позволи наблюдението на Космоса с безпрецедентна точност и под много по-голям ъгъл от всяко

друго подобно съоръжение. Освен това той ще има много широко поле за наблюдение (FOV – Field-of-view) и ще оперира в много по-широк спектър от честоти. Радиоприемниците ще бъдат разположени около своеобразни централни ядра, които ще се намират в Южна Африка и Австралия. Останалите ще бъдат разпръснати в редица други страни от Суб-Сахарска Африка. Изборът на този регион е продиктуван от факта, че от там гледката към Млечния път е най-добра, а радиоинтерференцията е най-малка. Комбинирайки сигналите, получавани от хиляди малки антени, проектът ще може да симулира един единствен гигантски радиотелескоп, способен да приема радио вълни от Космоса с изключителна чувствителност и резолюция. При нужда обаче той ще може да бъде разделен на по-малки автономни части, позволявайки на повече на брой научни екипи да работят независимо един от друг. Наред с другите предимства той ще разполага с редица иновативни технологии като Focal Plane Arrays, благодарение на

Square Kilometre Array ще изникне в полетата на Южна Африка и Австралия, предлагайки на научния свят безпрецедентна възможност за разгаждане тайните на Вселената със своята обща зона на приемане на радиовълни от близо един милион кв.м

HTTP://EN.WIKIPEDIA.ORG





Проект на централното ядро на Square Kilometre Array

разбулва ТЪМНАТА МАТЕРИЯ

което ще бъде увеличена значително скоростта на наблюдение и ще може множество потребители да наблюдават различни части от небето едновременно.

Очаква се изграждането на безпрецедентния проект да започне през 2016 г. и да продължи до 2019 година. Ако всичко се развива по план, той ще е напълно работещ през 2024 година. Очакванията на неговите създатели са, когато това стане, той изцяло


да промени представата ни за астрономия

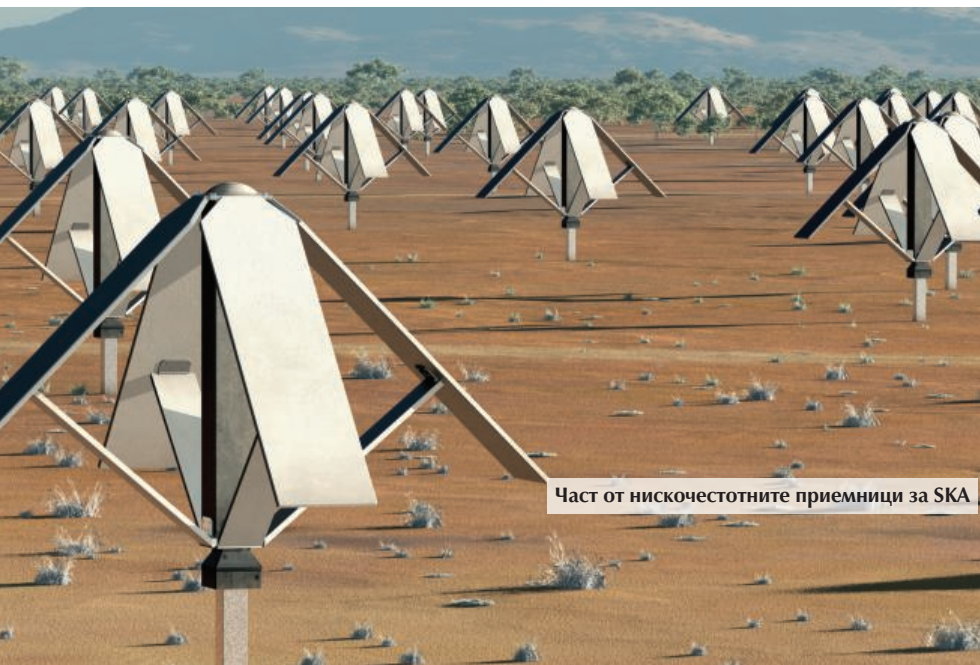
Със своята цялостна зона на покритие от около един милион квадратни метра, SKA ще бъде способен да наблюдава небето над 10 000 пъти по-бързо, отколкото всички други телескопи и ще продължи традицията радиоастрономията да предоставя изображения с възможно най-високата резолюция сред всички методи за изследване на Космоса.

Освен огромно значение за науката, проектът има и сериозни икономически измерения. С бюджет

от 1.5 млрд. евро той ще стимулира редица високотехнологични индустрии в страните участнички. Това включва както производители на трите типа радиоприемници, които ще бъдат използвани в него, така и разработчици на специфично ИТ оборудване и софтуер. Според официалния уебсайт, поддържащата компютърна мрежа ще трябва да е с капацитет по-голям от днешния интернет трафик в целия свят, а всеки ген телескопът ще генерира данни, достатъчни за запълването на 15 милиона iPod музикални плеъра с 64GB дискове. За да бъде обработена тази информация, хиляди инженери, учени, астрономи и специалисти в други области ще трябва да работят в безпрецедентно партньорство, а проектът ще бъде най-сложното начинание в историята от гледна точка на системната интеграция. Компютърният капацитет за обработка на данните ще е около три пъти по-голям, отколкото е този на най-мощния суперкомпютър през 2013 г. и ще е еквивалентен на изчислителната мощ на около 100 милиона персо-

нални компютъра. Това означава, че Square Kilometre Array ще използва около трилион пъти по-голям компютърен капацитет от този, който е бил необходим за изпращане на човек на Луната – събитие, което мнозина сочат за най-голямото научно постижение.

Според учените, работещи по проекта, всяко евро, инвестирано в него, ще си струва, тъй като революционният радиотелескоп ще промени изцяло начина, по който изследваме Вселената. Очаква се SKA да даде отговор на широк спектър от въпроси в сферата на астрофизиката, фундаменталната физика и космологията, сред които такива важни проблеми като естеството на черните дупки и пулсарите, на предсказаните от Алберт Айнщайн гравитационни вълни, както и на космическите магнитни полета. Освен това телескопът ще бъде използван за тестване на Общата теория на относителността на Айнщайн, както и за картографиране на повече от милиард галактики. Той ще помогне на човечеството да „надгикне“ в т.нар. тъмна епоха от историята на Вселената между времето около 300 000 години след Големия Взрив и милиард години по-късно. Сред приоритетите в използването на проекта ще бъде дори засичането на изключително слаби електромагнитни сигнали, които биха могли да имат изкуствен произход, както и откриването на планети, годни за живот. На практика Square Kilometre Array ще има амбициозната задача да отговори на някои от най-значимите астрономически въпроси, нареждайки се до най-мощните научни проекти от ранга на Големия адронен колайдер и превръщайки човечеството в истинска космическа цивилизация. 



Част от нискочестотните приемници за SKA

H6

ИНТЕЛИГЕНТНИЯТ SUV



Новият модел на Great Wall залага на сигурността и комфорта

АНТОН КОВАЧЕВ

Новият H6 е един от най-практичните и интелигентни избори, които бихте могли да направите за автомобил, подходящ за места с по-трудна проходимост. Моделът ще дебютира на пазара ни през март, планира ловешкият производител „Литекс Моторс“. За разлика от другите автомобили на Great Wall, по този компанията е направила

някои значителни промени в екстериора и интериора, които биха грабнали и най-капризните клиенти на такъв тип SUV автомобили.

Стайлинг

Новият H6 съчетава в себе си модерен, хармоничен и непрехоен дизайн. Автомобилът изцяло прави впечатление с външния си вид, който създава усещане за мощ и сила. Налице са и актуализираният преден край с голяма хром решетка,

хромирани странични елементи и пръстените на фаровете, заедно с алуминиевите джанти, които подчертават елегантността на колата.

Размерът и широчината имат значение – моделът е достатъчно голям, за да осигури пространството, което е необходимо за всеки един от пътниците и техния комфорт, благодарение на свободното задвижване на предните и задните седалки, също така е



ТЕХНИЧЕСКИ ДАННИ

Дължина	4640мм
Широчина	1825 мм
Височина	1690мм
Междуосие	2680мм
Мин. пътен просвет	185мм
Преден/заден ъгъл на захог	26/22°
Обем на багажника	808-2010 л.
Обем на резервоара	58 л.

удобен за движение в забързаната градска среда.

Огромният и мултифункционален багажник предоставя по-голямо удобство при пренасянето на повече багаж. Той е проектиран с подвижна твърда преграда, щора и куки за по-добро укрепване на багажа. За хора, които пътуват много, има и допълнително улеснение за удвояване на багажното пространство чрез сгъването на задните седалки. Независимо дали ще се разхождате извън или в града, новият Н6 без никакви затруднения ще превози детската количка, велосипед или каквото и да е друго необходимо.

Каране и усещане

Управлението на колата се извършва с лекота. Новата технология за задвижване SmEa (Smart and Easy) Technology предлага автоматично интелигентно 4x4


задвижване, ESP, Hill hold control – асистент за потегляне при наклон, безключов достъп и стартиране на двигателя, Start – Stop система, TPMS система, показваща налягането в гумите на автомобила, индикатор за смяна на скорости, парктроник с камера, бордови компютър, елстъкла и огледала, DLR дневни светлини и много други. Ако изберете по-високо ниво на оборудване на автомобила, бихте получили още много други системи, които биха били полезни за шофирането и удобството при возене.

Автомобилът разполага със 143 к.с. дизелов двигател, отговарящ изцяло на изискванията, които повечето хора като нас биха желали да притежават. Двигателят е силен, тих и икономичен.

Сигурност

Новият Н6 игва със сигурнос-

тта, която се очаква от такъв висок клас SUV автомобили, включително многобройните въздушни възглавници, разположени в интериора на целия автомобил, автоматичното заключване на вратите, автоматичното 4x4 задвижване, заключването на вратите при потегляне и най-вече прекъсване на притока на гориво в случай на автомобилна катастрофа.

Great Wall H6 е отличен с 5 звезди на C-NCAP тест за безопасност в Китай, като качеството му е подчертано и от редица награди, включително и отличието „Модел на годината“ за 2012 г. в Китай. Можем да заключим, че Н6 е интелигентен SUV, който превъзхожда други модели в сегмента със своите характеристики, при това на атрактивна цена до 45 260 лева с ДДС и възможност за ганъчен кредит. 



Дизелов редови 4-цилиндров common-rail с вихрови колектори, 7-точково впръскване под 1850 бара налягане, турбокомпресор с променлива геометрия и междинен охладител.

Обем на двигателя	1996 куб.см
Максимална мощност	143к.с.
Максимален въртящ момент	310 Нм
Скоростна кутия	6-ст механична
Ускорение 0-100 км/ч	11,4 сек
Максимална скорост	180км/ч
Среден разход	6,8 л/100км
CO2 Вредни емисии	175 г/км



Златистата опаковка на бонбоните е толкова прочута, колкото са те самите

Шоколадово съвършенство от Godiva



Основаната в Белгия компания вече десетилетия наред е на върха в своята категория. Изисканите ѝ във всяко отношение творения, приготвяни по уникални рецепти, са познати и обичани по целия свят



Първият магазин в Брюксел

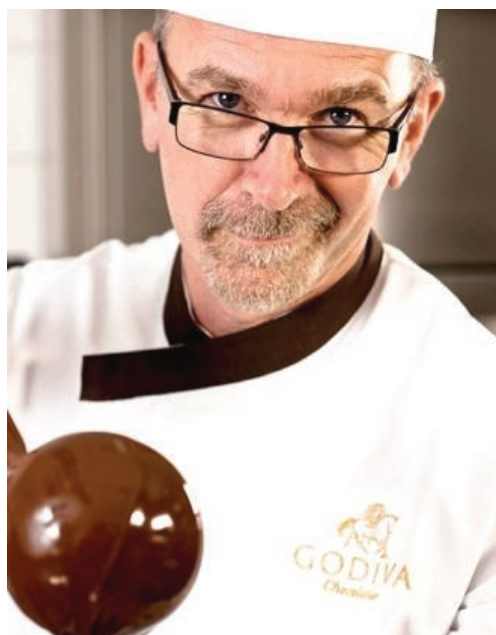
БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

След откриването на първия метод за направата на твърд шоколад в края на XVIII век много от производителите му са се опитвали да наложат продуктите си като най-висококачествените в света. Титлата в тази категория от десетилетия гържи белгийската компания Godiva (Годайва). Прочути с еднакво изискания си вид и вкус, продуктите ѝ трудно могат да бъдат сбъркани с други. Продават се в нейните над 450 бутика в повече от 80 страни по света, както и в специализирани магазини. От почти легендарните ѝ трюфели и ръчно правени бонбони с уникална форма до шоколадовите ѝ бисквити и напитки, марката е синоним на съвършенството и новаторството в духа на белгийската традиция.

Да си купиш бонбони Godiva от някой от луксозните бутици на компанията е изживяване, подобно на купуването на скъпо бижу. Шоколадът се избира от специална стъклена витрина и след като се претегли, се поставя в изискана златиста кутия. Подобно на синята на бижутерската ком-

пания Tiffany & Co, тя отдавна се е превърнала в символ на лукса.

Красивите опаковки на продуктите заедно с първокачествените им съставки и изтънчения им външен вид са трите основни принципа, на които компанията залага още от основаването си. Придържането ѝ към тях е толкова строго, колкото секретността, в която пази рецептите си. И черният, и млечният, и белият шоколад



Главният шоколатиер на Godiva - Тиери Мюре

Godiva се приготвят по уникален начин от някои от най-големите майстори в света и с ненадминато внимание към детайла.

Всичко започва в Брюксел през 1926 г. Тогава един от местните майстори на шоколад на име Пиер Друп си прави собствена работилница, в която започва да приготвя модерните по онова време белгийски пралини – бонбони с течен пълнеж. Снабдява с тях големите сладкарници в града, а да ги прави му помагат съпругата му и четирите им деца – Пиер-младши, Жозеф, Франсоа и Ивон. Освен с направата и декорацията на бонбоните, те се занимават също с опаковането и гоставката им.

През 1937 г. семейството претърпява тежка загуба. Пиер-старши умира внезапно, а няколко месеца по-късно си отива и съпругата му. С помощта на свой роднина, четирите им деца, които по онова време са все още тийнейджъри, храбро продължават да развиват семейния бизнес.

Малко след края на Втората световна война контрола върху него поема Жозеф. Освен че е най-добрият шоколатиер в семейството, той притежава и най-остър бизнес нюх. Създал уникална рецепта за шоколад с несравнима гладкост, Жозеф решава да отво-



Бонбоните и другите изделия се правят почти изцяло ръчно

ри собствен магазин, в който да предлага творението си под формата на бонбони с разнообразни изискани форми. След като не успява да измисли сам подходящо име, се обръща към жена си за идеи. Тя му предлага да кръсти магазина Годайва – като легендарната лейди, яздила гола из улиците на английския град Ковънтри в началото на XI век като протест срещу наложените от съпруга ѝ високи данъци на местното население.

Разположен на централния площад в Брюксел, магазинът на Жозеф мигновено постига огромен успех. През следващото десетилетие той отваря още няколко в други белгийски градове. Под негово ръководство марката Godiva се

превръща в лидер в производството на първокласни шоколадови изделия в страната. Наред с управлението на бързо разрастващата се компания Жозеф не спира да участва активно в разработването на нови продукти. Най-прочутото му творение е бонбонът Comtesse с пълнеж от шоколадов крем, сътворен в чест на самата лейди Годайва.

През 1958 г. Жозеф слага началото на международната експанзия на компанията, отваряйки шоколадов бутик в центъра на Париж. Следват Лондон, Берлин, Рим и други големи европейски столици, а през 1966 г. Godiva стъпва и на американска почва. Първоначално продуктите ѝ се предлагат в няколко луксозни универсални магазина в САЩ, но след като през 1967 г. Campbell Soup Company я купува, започва масово откриване на бутици из страната. Още на следващата година там вече функционира и фабрика за производството на шоколадовите продукти по ексклузивните белгийски рецепти.

На азиатския пазар Godiva стъпва през 1972 г. с откриването на първия си бутик в Япония. Първият в Турция пък отваря врати през септември 2010 г. в сърцето на Истанбул. Разположен в модерния жилищен и търговски квартал Нишанташъ, магазинът е значително постижение в разширяването на компанията в глобален мащаб и символизира стратегическото ѝ навлизане на нови пазари. **И**



Основателят на компанията Жозеф Драп



Шоколадовият бутик в Ню Йорк

Факти

- ✓ През март 2008 г. Campbell Soup Company продава Godiva на турския холдинг Yildiz – най-големия производител на хранителни продукти в страната, за 850 млн. долара.
- ✓ За разлика от други големи производители на шоколадови изделия, залагачи в голяма степен на изкуствени оцветители и добавки, Godiva се гордее с това, че използва висококачествени естествени съставки. Какаовите зърна се добавят директно от фермерите, които ги произвеждат, като уговорката е да са само първокласни. Пълнежите на бонбоните съдържат краве масло и бита сметана, а плодовете за продуктите вместо да се замразяват, се сушат по специален начин, който запазва свежестта им.
- ✓ Освен в бутиците и в другите специализирани магазини, в Северна Америка продуктите на компанията могат да се поръчват по пощата посредством специално изготвяните от нея сезонни каталози, както и по телефона и онлайн.
- ✓ За всички по-значими празници като Коледа, Свети Валентин, Великден и Деня на майката Godiva пуска сезонни и лимитирани серии бонбони в специални опаковки.
- ✓ Компанията подкрепя активно природосъобразните земеделски практики и програми в страните производителки на какао в Западна Африка. Посредством членството си в Световната какаова фондация тя подпомага финансово хората, работещи в плантацията в тази част на континента, и се грижи за образованието на децата им. Програмата „Лейди Годайва“ на компанията пък е насочена към „подпомагане и спонсориране на каузите на вдъхновяващи жени по света“.
- ✓ Лондон, Шанхай и Пекин разполагат и с кафенета Godiva, в които освен познатите изделия на компанията, се предлагат единствени по рода си шоколадови напитки и сладкиши.
- ✓ През 2013 г. приходите от продажбите на продуктите Godiva са били в размер на близо 800 млн. долара.



Специална опаковка за Свети Валентин



Златното момче от земята на кивито

Греъм Харт е изхвърлен от гимназията на 16 и се посвещава на идеята да закупува евтини и неефективни предприятия и да ги препродава с огромни печалби. Това го превръща в най-богатия човек в Нова Зеландия

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Има голяма вероятност да използвате ежедневно няколко от продуктите, произведени от най-богатия човек в Нова Зеландия. Редица неща като торбички за боклук и опаковки за храна и най-популярните по света безалкохолни напитки са произведени от компанията за дялово участие Rank Group, която се контролира от човек на име Греъм Харт. Благодарение на Rank Group и разнообразния набор от активи, новозеландецът притежава състояние от 8,7 млрд. щатски долара и това го прави номер едно по размер на състоянието в страната на кивито.

С течение на годините Rank Group изгражда империя от потребителските продукти чрез придобиване на компании за опаковки на храни и напитки. По-голямата част от богатството на Харт обаче идва от собствеността му в

Reynolds Group, известна с торбичките си за боклук.

Житейската история на новозеландеца със сигурност е завладяваща – от годините, когато е изхвърлен от гимназията, до израстването като магнат със състояние от милиарди.

Греъм Харт е роден в Оукланд, Нова Зеландия, през 1955 година. Баща му е бил рентгенолог. Греъм е изхвърлен от училище, когато е на 16 години, и започва работа като автомеханик и шофьор на камион. През 1976 г. той основава Hart Printing Company. Наема двама служители, които да работят, докато той се отдава на ново академично приключение. Приет е в Университета на Отаго, където завършва магистратура по бизнес администрация. Харт е един от малкото кандидати без бакалавърска степен (той е дори без диплома за средно образование).

Дипломната работа на Греъм представлява поглед в бъдещето и излага плановете му за Rank Group. Той представя идеите си за намиране на евтини, лесни за управление и неефективни предприятия, произвеждащи продукти за ежедневна употреба. Харт описва подробно как да бъдат намалени разходите в компаниите, да се консолидират различните операции, а след това или да направи компанията публична, или да я продаде с печалба. Това се превръща и в план, който по-късно той стъпка по стъпка стриктно реализира, за да израсне до милиардер.

След колежа Харт веднага закупува и слива четири фирми за



Суперяхтата „Одисей“

гоставки по различни мероприятия. Това създава монопол на пазара за доставки в този сектор в Оукланд. Той продава компанията на печалба и реинвестира приходите си във фирма за облекло. По същото време основава Rank Group и продава голям брой нейни активи на новозеландската фондова борса. Когато обаче борсата се срива през 1987 г., той използва момента и изкупува Rank Group обратно.

Харт бързо набира скорост, след като изкупува Държавната печатна служба на Нова Зеландия през 1989 г. за половината от счетоводната ѝ стойност, или само 12 млн. долара. След това продължава с придобиването на най-голямата верига книжарници в страната за 42 милиона щатски долара през 1990 г., а след това взема и други вериги в Австралия. С годините Греъм ги консолидира и препродава на печалба.

Следващата компания, попаднала на мерника на Греъм Харт, е производителят на хранителни продукти и подправки Burns Philp. Новозеландецът изкупува дял от 20 на сто за близо 200 милиона долара през 1997 година. Първоначално това изглежда като една от най-големите грешки за Греъм, след като Burns Philp показва незадоволителни резултати. Инвестициите на Харт впоследствие намаляват до една десета от първоначалната си стойност. В крайна сметка обаче дружеството приема офертата за поглъщане на австралийската хранителна компания Goodman Fielder за 2 млрд. щатски долара. Харт удвоява печалбите си и продава всичките си дялове през 2005 година.

От 2002 до 2012 година Харт, чрез Rank Group, придобива общо 12 компании с комбинирана стойност от 14 милиарда щатски долара. Тези дружества включват Graham Packaging, което се занимава с опаковките на Coca-Cola, PepsiCo, Kraft, Heinz и Procter & Gamble. Rank Group притежава и UCI и Autoparts Holdings, които правят и продават части за автомобили. Сред придобивките му е и Penzoi.

Ливъридж изкупуванията са неприятен бизнес, особено когато сте на страната на превзетата компания, а дори повече, когато сте част от екипа на Греъм Харт. За разлика от други



С дъщеря си Гретхен Хоуксби



Съпругата на Греъм Робин Харт и дъщеря им Гретхен



Греъм Харт на събитие на фондацията на дъщеря му „Старшип“

фирми, специализирани в подобни сделки, Харт не споделя с останалите доходността на дружеството и не позволява на всеки член от екипа му да получи дял в погълнати-

те компании. Тази „учтивост“ се простира и към семейството му - Харт отказва отстъпка от цената на учебници за гъщеря си, макар и книжарницата, която ги продава, да е част от неговата верига.

Като всеки милиардер, Харт има свои самолет, джет, яхта и рибарска лодка. Името му нашумява през 2007 година, когато спаси трима души и куче от горяща лодка. Яхтата му „Одисей“ е оценявана на над 100 млн. долара. Също така е собственик на „малка“ плажна къща на малкото островче Уайхеке в Нова Зеландия за 14 млн. долара, както и на 40-акров имот в Аспен. След като забогатява, Харт купува и дом в Нова Зеландия на стойност 2 млн. щатски долара през 1995 година. Към имотите си той проявява същия хъс, с който придобива дружества, и ги превръща в печеливши инвестиции. Години на обстойни ремонти вдигат стойността на същата тази къща до 30 млн. долара.

Милиардерът не обича светлините на прожекторите и затова предпочите да стои извън медийното внимание. Доста трудно може да бъде видян на публични събития и личният му живот е недостъпен за новинарите.

За разлика от гъщеря му, Гретхен Хоуксби, която развива доста публична благотворителна дейност. Дамата е председател на фондация „Старшип“, която набира средства за детски болници. Омъжена е за бизнесмена Дънкан Хоуксби, чието семейство притежава редица медии, винарски бизнес, издателства, транспортни и логистични. Двамата имат

4 деца. Гретхен с охота разказва пред медиите за детството си и от интервютата ѝ става ясно, че в началните си години е прекарвала доста малко време с работещия си баща. Когато тя е на 12, той записва магистърската си програма и се мести в друг град. Майка ѝ Робин също работи доста, така че през повечето време е отглеждана от баба си. Когато е на 18, се ражда и брат ѝ Хари. За да наваксат, семейството на Гретхен се нанася да живее в

съседен имот с този на нейните родители и по това, което споделят пред медиите, явно живеят като в приказка. **И**

Масайоши Сон (вдясно) продължава да печели от технологии, макар че е човекът, загубил най-много пари в историята



ФОТО: УИКИПЕДИЯ

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Описъкът с хора, загубили невероятна сума пари за отрицателно време, е безкраен. Сред тях присъстват имената на звездите Ким Бейсинджър и Майк Тайнсън. Макар и с не толкова известен герой обаче, историята около първото място в класацията е повече от забележителна.

Японецът Масайоши Сон е основател и изпълнителен директор на японския телекомуникационен конгломерат SoftBank. През 2000 г., когато интернет балонът бе сериозно набъбнал, състоянието на Масайоши се оценява на 76 милиарда щ. долара. Тогава обаче балонът се пука. Всъщност, по-точната дума е „избухва“. Акциите на SoftBank се сриват, а японецът преживява най-голямата единична загуба в историята на човечеството, разказва www.celebritynetworth.com.

Империята

Масайоши Сон се мести заедно със семейството си от Япония в Калифорния на 16-годишна възраст. Едва говорещ английски, той все пак успява да се адаптира и завършва Калифорнийския университет в Бъркли със степени в областта на икономиката и компю-

Масайоши Сон фиаско за \$76 млрд.

Японецът е загубил най-много пари в историята на човечеството, но знае как да се завърне на върха

търните науки. Едно от първите му бизнес начинания е внос на аркадните игри Space Invaders. Скоро след като навършва 24, Масайоши основава SoftBank в Токио. В рамките на една година компанията разработва различни компютърни програми. В стремежа да разгърне потенциала си, Масайоши прекарва следващото десетилетие в трансформирането на SoftBank в медийна и телекомуникационна империя. До средата на

90-те години SoftBank вече е работеща брокерска фирма и гоставчик номер 1 на сателитна телевизия в Япония. Отгоре на всичко успява да убеди Yahoo да му позволи индивидуално да стартира най-голямата японска търсачка - Yahoo! Japan.

След като SoftBank излиза на борсата през 1995 г., Масайоши Сон става милиардер само за една нощ. През следващите 5 г. той използва ресурсите си, за да разшири бизнес империята си с много бързи темпове на фона на набъбващия „dotcom“ балон. През 1999 г. SoftBank е вече една от най-големите компании за интернет технологии в света. Чрез нея Масайоши Сон успява да закупи и

големи дялове в десетки бързо развиващи се компании като E*Trade, Alibaba и Nippon Credit Bank. За известно време инвестициите изглеждат повече от блестящо и пазарната капитализация на SoftBank нараства бързо до рекордните 180 милиарда щ. долара. Като собственик на 42% от собствения капитал на SoftBank, състоянието на Масайоши набъбва до невероятните 76 милиарда щ. долара в началото на 2000 г. Два месеца по-късно, на 10 март 2000 г., NASDAQ Composite (включващ почти всички интернет компании) достига 5048 долара, или повече от два пъти стойността си в сравнение с година по-рано.

Балонът се пука

В този момент има повече от 300 публично търгувани интернет дружества на NASDAQ с комбинирана стойност от 1,3 трилиона долара, които на практика не са съществували три години преди това. Два месеца по-късно, през май 2000 г., Nasdaq Composite се понижава до 3300 долара. На 28 септември 2001 г. (малко след атаката срещу кулите близнаци в САЩ) NASDAQ спада до 1500 долара. Още една година по-късно стойността му стига 1200 долара. Това е близо 76% спад за две много болезнени години.

Компания като SoftBank, с толкова голяма експозиция в интернет сектора, логично усеща трудните времена. Всяка една инвестиция, подкрепена от Масайоши през последните пет години, е опустошена. Само за пример - инвестициите на SoftBank за 400 млн. долара в E*Trade губят стойност до 22 млн. долара. Пазарната капитализация на SoftBank спада със зашеметяващите 98% от 180 млрд. до едва 2,5 млрд. долара. С този съкрушителен спад идва и жестоката реалност за Масайоши. Състоянието от 76 млрд. долара се топи до 1,1 милиарда. Личната загуба е в размер на 74,9 млрд. щатски долара!

След загубата

Вярно е, че Масайоши на прак-



тика все още е милиардер и може би не трябва да му съчувствате прекалено много. Но по гумите на великия комедиант и режисьор Крис Рок, „ако Бил Гейтс се събуди утре с парите на Опра, той би скочил от прозореца и би си прерязал гърлото по пътя наголу, крещейки „не мога да си платя дори горивото за самолета“.

Все пак, с течение на времето SoftBank бавно започва да се възстановява и да трупа мощ. Днес тя е третата по големина интернет компания в Япония, благодарение основно на придобиването на гиганта за мобилни телефони Sprint. Към средата на 2013 г. Масайоши притежава 22% от SoftBank и има лично богатство от 11,8 млрд. долара. Това е достатъчно, за да го направи втория най-богат човек в Япония и 86-и в света.

За бъдещето

През 2010 г. милиардерът обяви план за следващите 300 години. Като начало той възнамерява да направи инвестиции в 5000 компании до 2040 година, за да гадне база на неродените му наследници, над която те да нагараждат. Планът

на Сон оприличава бизнеса на Дарвиновата теория за оцеляване на видовете и прогнозира, че 99,98% от компаниите ще престанат да съществуват в настоящата си форма през идните 30 години. Той обещава обаче базираната в Токио SoftBank да оцелее. „Събрах ви тук, за да говорим за 30-годишна визия, но въпреки че разказвам приказки и вероятно тази ще е последната, тя може да е и 300-годишна“, заяви Сон, когато презентира плана си през 2010 – „Като основател, аз изиграх ролята си на създател на ДНК-то на SoftBank“.

Бизнесменът е известен и с филантропската си дейност. През 2011 г., след аварията в АЕЦ „Фукушима“, той стартира мащабен бизнес със соларна енергия и се обяви за „Япония, захранвана от слънцето“. Тогава гари 10 млрд. йени (120 млн. долара) и цялата си заплата го геня на пенсионирането си за пострадалите от бедствието.

Днес Масайоши живее в триетажно имение в Токио на стойност 50 млн. долара. То разполага със самостоятелно голф игрище, на което може да контролира температурните и атмосферните условия. Дори Бил Гейтс остава безмълвен при посещението си в имението.

През 2012 г. Масайоши плати 117 милиона за къща в Woodside, Калифорния, близо до Силициевата долина. Също така притежава професионален японски бейзбол отбор с името SoftBank Hawks.

Може и да не разполага с чутовните 76 милиарда, но изглежда знае как да оцелява.



SoftBank отново трупа мощ и е третата по големина интернет компания в Япония



БИОНСЕ

красавица за \$350 милиона

R'n'B дивата печели от всичко, до което се докосне

АНА НЕДКОВА

16 награди „Грами“, пет албума под номер 1 в класацията на „Билборд“, 17-а по влияние жена в света и едната половина от най-добре печелещата двойка в САЩ. Макар че повечето анализатори приписват феноменалния успех на 32-годишната Бионсе Жизел Ноулс на наистина нечовешкия ѝ талант. Нейните доходи, имоти и вложения се оценяват на 350 милиона долара през 2013 г. Забележителна сума, но все още твърде далече от „стойността“ на съпруга ѝ Джей Зи, който финансистите оценяват на 500 милиона долара.

Queen Bee (красавица Би – от англ.), както я наричат всички – от първата дама Мишел Обама, през музикалните критици и феновете, обаче е бизнес дама до мозъка на костите си и е прецизна в граденето на своята империя също толкова, колкото и в извиквите на петоктавовия си глас, който малцина могат да събържат.

Историята на успеха ѝ започва още на 19, когато Бионсе е част от групата „Дестини с Чайлд“, където пее с братовчедка си Кели Роулънг и приятелките си ЛаТоя и ЛаТавия. Менеджър е бащата на Бионсе, който самата тя определя като „този, който я е научил на почти всичко за бизнеса“. Платинената певица обаче не се поколебава да го уволни като свой менеджер през 2008 г., защото смята, че той не прави всичко в неин интерес, но за сметка на това отклонява прекалено много средства към собствената си сметка.

За Бионсе формулата за успех включва „Никога не се страхувай да бъдеш секси и да провокираш. Никога не се намесвай в скандали“. За над 15 години на върха в шоубизнеса изпълнителката успя да се задържи настрана от нервни срывове, скандални раздели, кокаинов оргии и алкохолна зависимост. Както подобава на кралица, през 2009 г. тя сключва истински династически брак. Избранникът е R'n'B моголът Джей Зи. Тръгнал от улиците на Бронкс, с баща алкохолик, 40-годишният рапър е не само един от най-успешните изпълнители и продуценти, но и собственик на бейзбол отбор, ресторанти и един от най-популярните нощни клубове в Ню Йорк – „40“. Господин Картър има своя линия спортно облекло – Posawear.

Миналата година Би и Джей оглавиха листата за най-добре печелеща двойка в шоубизнеса със заработени 95 милиона долара. Нищо чудно: за един свой концерт г-жа Картър прибира 2 милиона, от които обаче плаща и на огромния си екип. В сметката

Следващото поколение: дете за милиони

Отново в контраст с другите известни двойки, Бионсе и Джей Зи отказаха да продадат правата за снимките на новородената си дъщеричка Блу Айви. Като достойна наследница на най-богатата двойка на света, момиченцето започна да прави пари само няколко часа след като дойде на бял свят. Разбира се, междувременно успя не само да заработи, но и да запише рекорд като най-млад изпълнител, попаднал в престижната класация на „Билборд“. Малката защити семейната традиция, като изгука няколко пъти в сингъла „Glory“, който гордият баща посвети на раждането ѝ. „Last time the miscarriage was so tragic/We thought you'd disappeared?but, nah, baby/ You're magic“ („Последния път абортът беше толкова трагичен, че помислихме, че си изчезнало, но не, бебе, ти си вълшебно“, изпя развълнуваният рапър и така обяви на света, че в розовия свят на двойката всъщност е скрита загуба на дете. Откровенията вдигнаха продажбите максимално, а само няколко месеца по-късно и Бионсе избра да разкаже за този период и да покаже дъщеря си в свой филм, излъчен с огромен успех по HBO. Името на звездното бебе вече е патентовано, така че никой да няма право да го използва за никаква стока.



Прочутите родители пазят Блу Айви от медиите. В началото на януари 2014 г. детето навърши 2 годинки и Бионсе пуна няколко кадъра от тържеството, но скривайки лицето на малката

и всеки ден влизат нови и нови пари – от продажба на стари албуми и песни. Бионсе има и своя линия дрехи – House of Dereon, както и линия парфюми. На няколко десетки милиони долара се изчисляват приходите ѝ от реклами за „Пенси“ и шведския моден гигант H&M, който миналата година изостави супермоделът Жизел Бюндхен като рекламно лице в полза на Кралица Би, която тежи поне 2 пъти повече, но никога не се срамува да показва пищните си извивки в разголено облекло. Начинът, по който звездата описва тялото си – „bootylicious“, вече е официална част от Оксфордския речник на английския език (думата няма точен превод на български, но описва жена с приятно закръглено гупе – бел.рег.).

Въпреки имиджа си на безупречна съпруга и майка, Бионсе не се страхува да сипе масло в огъня, когато се налага. Последният ѝ албум, който носи нейното име, е най-гоброто доказателство. За разлика от мощните рекламни кампании, които колегите ѝ го един реализират, един петък тя просто обяви, че е готова с новия си албум, че и с 14 клипа към него. Новината за новата тава на певицата, която не беше записвала от някол-

ко години, буквално взриви музикалния свят. Песните ѝ се предлагаша ексклузивно само в iTunes, а дамата успя да си осигури рекламен шум, само като пуна 30-секундни откъси от парчетата в YouTube. Случайно или не, тя избра най-провокативните текстове и сцени. За разлика от обичайните лирични песни, в новия албум изобилстват гумички, които певицата си

признава, че трудно пее пред майка си. Обяснението: „Исках отново да се почувствам секси след раждането“ (Най-богатата двойка в света имат момиченце на 2 г. – Блу Айви Картър).

В песните си Бионсе и Джей Зи разкриват на граго сърце и лични детайли, за които иначе упорито мълчат пред пресата.

Близо 50 милиона гледания в све-

товната мрежа е навъртял дуетът на двамата Drunk in Love, в който певицата описва как се напива в клуб, прави секс цяла нощ със съпруга си и накрая двамата се събуждат в кухнята. Джей Зи пък отваря още по-широко вратата, разказвайки как съпругата му е залитнала и е съсипала любимото му произведение на Анди Уорхол. Съпругата му „Връща удара“ с може би най-пикантното парче в албума – Partition, където пее „Driver/lift up the partition, please/ You don't need to see/ You're on her knees“ („Шофьор, вдигни презградата, моля те/ Не трябва да виждаш/ Йонсе на колене“ - бел.рег.). Резултатът: абсолютен рекорд за най-продаван женски албум – 200 милиона продадени песни, и то преди сигурата изобщо да са стигнали до които и да е музикален магазин на света. [✓]



Бионсе и Джей Зи са най-добре печелещата двойка в шоубизнеса



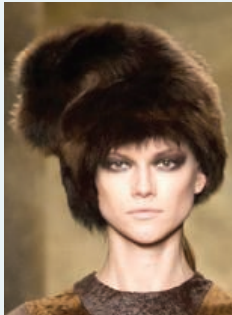
ПЛЕТЕНИ

Топли, удобни и главозамайващо разнообразни по отношение на моделите и цветовете си, те намират място във всеки стил, като се изключи официалният.

Особено актуални са обемните варианти, падащи назад, и тези тип каскет.

ОТ КОЖА С КОСЪМ

Заради луксозния си елегантен вид шапките от козина моментално стават акцент в тоалета – независимо от модела и размера си. Противно на общоприетото схващане, превръщането им в част от ежедневието е съвсем лесно, тъй като се съчетават отлично с почти всякакви облекла. Хит този сезон са ушанките, които са доста практични, защото покриват и ушите.



БАРЕТИ

Тяхната сила не е в предпазването на главата от студа – основната им функция е да придават изтънченост на тоалета. Най-сигурният начин за това е носенето им настрана, а най-хитовият принт при тях в момента – леопардовият.



ФЕДОРА

За огромната популярност на тази мека шапка със сплескано дъно през последните няколко години си има съвсем логично обяснение – тя стои добре

почти на всеки, комбинира се перфектно с всякакви облекла и може да се носи навсякъде.

ЖЕНСТВЕНИ

Изисканите шапки тип клош и романтичните с широка периферия са еднакво актуални през настоящата зима. И двата модела се носят с вталени връхни дрехи, като в много случаи са декорирани с панделки, цветя, пера, дори брошки.

СТИВЪН ДЖОУНС

ЗВЕЗДНИЯТ ШАПКАР

Британският дизайнер се ползва с репутацията на един от най-значимите в своята област. Атрактивните му и често екстравагантни творения редовно придружават колекциите на много от топимената в модната индустрия и от повече от 30 години красят десетки прочути лица

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

Шапките могат да трансформират човека. Карат ни да се чувстваме добре, от което имаме нужда. Искаме си да мисля, че хората изпитват удоволствие от носенето на моите модели – като от шоколада или от парфюм, а не ги възприемат само като могов аксесоар. Шапката трябва да бъде другар, да се сприятеля с лицето.”

Думите са на британеца Стивън Джоунс, признат за един от най-значимите шапкари в света от края на XX и началото на XXI век. Неговите стилни, екстравагантни, иновативни и атрактивни творения са се сприятелявали с госта известни лица. В началото на 80-те сред първите му звездни клиенти се нареждат Джордж Майкъл и Даяна Рос, а в момента списъкът е внушителен. С изработени по поръчка шапки на Джоунс по турнетата и във видеоклиповете си са се появявали Магона, „Ролинг Стоунс”, Селин Дион, Барбра Стрейзънд, „Ю Ту”, Кайли Миноуг, „Спаус Гърлс”, Роби Уилямс, Пинк, Мейси Грей, „Теук Дет”, Кристина Агилера, Ъшър и много други.

На големия екран пък са го правили Кейт Бланшет в „Елизабет: Златният век”, Огри Тоту в

„Кого преди Шанел”, Киъра Найтли в „Изкупление”, Феи Дънауей в „Супергърл”, Лора Дърн в „Джурасик Парк” и Глен Клоуз в „101 галматинци”. Услугите на шапкаря са търсили също десетки световноизвестни компании при подготовката на рекламите и промоциите си. През последните 30 години той е работил и с много от най-големите имена в модната индустрия, създавайки смайващо разнообразни шапки за модните ревюта – от ултрашикозни, през буржоазно елегантни до подчертано авангардни.



Принцеса Даяна през 1983 г. с шапка на Джоунс

Най-българолюбното модно сътрудничество на Джоунс е това с Джон Галиано, с когото работи от 1993 г. Правил е шапки за абсолютно всичките му колекции за Givenchy, Dior и собствената му линия. Сред другите дизайнери и модни къщи, комбинирали облеклата си с неговите

творения, са Карл Лагерфелд, Марк Джейкъбс, Дона Карън, Burberry, Hermes, Роберто Кавали, Balenciaga, Lanvin, Джил Сандер, Guy Laroche, Емануел Унгаро, Джанбатиста Вали и много други.

Началото на кариерата на Джоунс съвпада с най-възлунващия и наситен на събития период в модната история. Средата на 80-те години на миналия век е почти митично време без правила, в което се сбъдват най-смелите дизайнерски мечти, а споделената



Стивън Джоунс

страст по модерното, красивото и новаторското формира славни творчески тандеми.

Роден през 1957 г. в английското графство Чешър, Стивън дължи интереса и страстта си към изкуството на своята майка. Тя го води по галерии и музеи в Лондон и други големи градове още от съвсем малък, а после го записва в артучилище. Съдбовният миг, в който той решава да се захване с мода, настъпва именно по време на изложба. Годината е 1975-а, а мястото – лондонският музей „Виктория и Алберт“, където тогава са изложени облекла от периода 1900-1939 г.


Без да губи време, Стивън кандидатства моден дизайн в

престижното училище по изкуства „Сейнт Мартинс“. Приемат го веднага - единственото момче, допуснато до тази специалност през въпросната година. За да развие шивашките си умения, които са почти нулеви, следващото лято Стивън започва стаж в цеха на престижната лондонска модна къща Lachasse. Веднъж погрешка влиза в намиращото се в съседство шапкарско ателие. Моментално и безвъзвратно запленил от случващото се пред очите му, той поисква да го преместят там. През следващите три години, паралелно с обучението си в университета, усвоява тънкостите на шапкарското изкуство.

След дипломирането си през

пролетта на 1979 г. Стивън става постоянно присъствие в легендарния нощен клуб Blitz, прочул се със свръхекстравагантния стил на обличане на редовните си клиенти – музиканти, дизайнери, модни редактори и хора на изкуството. По онова време живее с Бой Джордж и артиста Грейсън Пери и непрекъснато се състезава с тях по носене на възможно най-скандални облекла. Първите му клиенти са именно посетители на Blitz, за които с удоволствие създава шапки – коя от коя по-причудливи.

През пролетта на 1980 г. собственикът на клуба – музикантът Стив Стрейндж, финансира отварянето на първия салон на Джоунс в мазето на съседна сграда. Успехът му е моментален и гигантски. Две години по-късно дизайнерът за пръв път показва творенията си в Париж на специално ревю, а след още две Жан Пол Готие го кани да направи шапките за следващата му колекция. По онова време в дългия списък с редовни клиенти на Джоунс вече фигурира принцеса Даяна, а сътворени от него модели се продават в луксозния универсален магазин Bloomingdale's в Ню Йорк.

Днес, след повече от 30 години в модата и хиляди сътворени шапки, дизайнерът казва, че всеки път когато се захваща с нова, се чувства сякаш го прави за първи път. А на въпроса откъде черпи вдъхновение отговаря така: „Просто живея живота си и го превръщам в шапка.“ 



Шапките, които Кейт Бланшет носи във филма „Елизабет: Златният век“, са изработени от дизайнера



„Живи легенди“ излиза на екран на 14 февруари

Ники Илиев:

Да се прави кино

в България е трудно



фото СТОЯН ЙОТОВ

На **14** февруари е премиерата на новия филм на режисьора - „Живи легенди“

БОЖИДАРА ИВАНОВА

Идеята за филма „Живи легенди“ се роди, след като излезе първият ни филм „Чужденецът“. Това, че хората го приеха много добре на малкото прожекции, на които присъствахме, както и това, че казваха,

че са заредени много позитивно, ме накара да направя нов филм, който да е в подобен жанр. Аз исках да поправа грешките си от първия филм, защото вече знам по-добре какво да правя. Въртеше ми се идеята за това как хората се променят от тийнейджъри до по-зряла възраст и как някои хора

На 14 февруари е премиерата на най-новия филм на Ники Илиев – „Живи легенди“. В главната роля на банкера Павел се възплъщава катифеният глас на родната поп музика Орлин Павлов. Сред актьорския състав блестят още познати имена от предишния хитов филм на Ники Илиев – „Чужденецът“, както и от родната сцена – Любомир Ковачев, Стефан Щерев, Яна Маринова, Георги Кадурич, Саня Борисова. Изненадата за зрителите е италианската звезда Микеле Плачидо, познат като коравото ченге Корадо Катани от сериала „Октопод“. Списание „Икономика“ и сайтовете Economis.bg и Kmeta.bg също имат кратка роля във филма.



се чувстват остарели преждевременно. А всъщност това въобще не е така и не е късно да правят това, което искат, и да следват мечтите си. Спомням си, че преди 2-3 години бях на среща със съученици - 10 години след абитуриентския си бал, и видях хората, с които съм израснал. Сякаш времето беше отрязано и те изглеждаха много различно. Така започва разказа си за историята на филма Ники Илиев.

Сюжетът на лентата е за група приятели, които се срещат 15 години след абитуриентския си бал. Те са били много близки като ученици, но след като са завършили, животът ги е разделил. Всички те са от Балчик и поради проблем на един от тях (героят на Орлин Павлов) се събират отново. Именно тогава откриват, че са много различни, че отдавна не са приятели и че голяма част от тях не са последвали мечтите си. Повторната им сбирка им дава втори шанс да направят нещата, за които не са имали смелост. Те се събуждат за много неща и всичко става по един забавен начин, въпреки драматичната линия.

В „Живи легенди“ участва италианската звезда Микеле Плачидо. В „Чужденецът“ също имаше чуждестранна звезда – Кристоф Ламбер. Сякаш тогава беше малко по-лесно, защото Ламбер говори



Сцени от филма

английски, докато Микеле Плачидо говори италиански и имаше човек, който превежда. Лесно беше от гледна точка на това, че човекът е много голям професионалист

и това се вижда пред камерата, категоричен е за избора си Илиев.

Орлин Павлов също се справи страхотно. Ролята на неговия герой е писана специално за него. >



Микеле Плачидо е чуждестранната звезда в родната лента

Още докато се зараждаше идеята, аз исках много харизматичен актьор, който да повлече и други хора в идеите си. Не се сетих за по-подходящ човек от Орлин Павлов, защото той носи много детска енергия и има чар и харизма. Той се хвърли с голямо желание и се надявам хората да го оценят. Орлин се справи отлично с ролята си, още повече, че той играе две роли и героят му претърпява много сериозни трансформации, не крие задоволството си като режисьор Нику.

Той е категоричен, че е трудно да се прави кино в България, защото пазарът е малък, държавата отделя малко пари и в повечето случаи те отиват за странични направления. Трябва да се съобразяваш с много неща като по-малко снимачни дни, тъй като всеки един ден е по-скъп. Повече хора се налага да вършат повече неща по време на снимки, за да не се плаща допълнително.

Много неща искам да се променят в българското кино, но това не е толкова лесно. Според мен начинът на финансиране в българското кино е доста остарял и резултатите са налице. През миналата година филмите, режисирани от Националния филмов център, са много малко гледани. Трябва да се обръща повече внимание на зрителския интерес и

тук нямам предвид да се правят повече комерсиални филми. По някакъв начин трябва да се обръща внимание на българските зрители.

Системата обаче е много опорочена, дават се много пари за един филм. Имаме примери с нашия филм и други частни филми, които са направени с доста по-малко пари. Държавата дава поне 1 млн. лв. за един филм, докато ние направихме „Чужденецът“ за 250 хил. лв. Така че може и с по-малко средства и по този начин ще работят повече режисьори, а не тесен кръг от хора, споделя вижданията си за индустрията Илиев.

Както за всяка друга инициатива, и за филми инвестиции се намират много трудно. Помогна ни фактът, че „Чужденецът“ се прие добре и хората го харесаха. Освен че мина по кината, след това бе излъчен няколко пъти по телевизията и имаше доста висок рейтинг. Общо взето ние търсим активно спонсори, показваме предишния ни филм, разказваме идеята на този, като споменаваме актьорите, които ще снимаме, споделя трудностите на професията младият режисьор. Предлагаме и продуктово позициониране, някакъв вид реклама в сцени, когато сценарият го позволява. Малко по малко от различни места постепенно се събира някаква сума, с която се започва. След като се заснеме фил-

мът, трябва да се намерят нови суми, но този процес продължава. Истината е, че никак не е лесно и това коства доста лишения. Но ако човек има голямо желание и иска да го направи, се получава.

Започнахме да се готвим за филма през декември 2012 г. Снимките започнаха в средата на май 2013. Някъде около 5-6 месеца беше работа по сценария, подготовка за намиране на актьори, локации, костюми, декори и т.н. и същевременно с това ходене по спонсори и търсене на пари. Малко по малко сумите се събираха. Аз бях решил да го направя и си казах, че колкото пари се съберат до май, толкова. Ако трябва, ще снимаме половината, но за щастие успяхме да намерим средства и го снимаме наведнъж.

Посланието, което носи филмът, е за втория шанс и затова, че никога не е късно човек да следва мечтите си. Акцентира се и върху приятелството и върху това да бъдеш верен на себе си. Аз мисля, че хората, които гледат филма, ще си извадят техните послания. Точно така стана и с „Чужденецът“. Аз не бих искал да казвам всичко предварително. Смятам, че „Живи легенди“ се води от героите и има сериозно послание, което е представено по забавен начин, завършва Нику Илиев.

Орлин Павлов: Гледам всички български филми

Когато ми предложиха да участвам в „Живи легенди“, много се изненадах. Много беше забавно, защото Нику каза: Имам идея за филм и виждам теб в една от главните роли. Бях много развълнуван, защото за първи път щях да играя нещо погодно и дори бях малко притеснен. Нику ми спомена каква е ролята и госта си пасваше с моя типаж и с това, което според мен можех да направя. Аз веднага се съгласих да участвам, беше много интересно.

Голямо предизвикателство е да играеш във филм, не в сериал. Въобще мисля, че да снимаш кино е голямо предизвикателство, особено в пълнометражен филм с Нику Илиев и хора, които познавам. Освен че са много добри мои приятели, те са и много добри актьори. Екипът беше чудесен. Имахме и кастинг, на който пробвахме разни неща. Честно казано, Нику от самото начало беше сигурен, че аз трябва да играя тази роля, но аз исках да се убедя все пак.

Да бъдеш актьор е трудно. Същност зависи колко си подготвен. В интерес на истината е трудно и да си актьор в театъра, да си актьор пред камера. Аз отдавна не съм играл в театъра, но напоследък ми се случва да е пред камерата.

В началото започнах леко помудно, Нику ми даде време, като видя, че не мога веднага да се впусна. Но с негова помощ успях да се разчупя и да вляза още повече в ролята си. Тъй като във филма се налага да играя две роли, по-трудната за мен беше тази да бъда сериозен. Трябваше да вляза в ролята на сериозен мъж, работещ в банка, и в същото време да бъда плейбой. Ролята, която на мен ми допадна най-много, е тази, в която се вдетинявам. Тя се доближава повече до моята същност. Истината е, че и двете роли са трудни, но нямам търпение да видя целия филм



Орлин Павлов като банкера Павел

Ако има подходящ за мен образ, с удоволствие бих снимал отново, признава изпълнителят на главната роля в „Живи легенди“

с музиката и всичко останало.

С Нику Илиев се работи госталесно. Той е участвал в писането на сценария, знае всеки един момент и има идея как ще се снима. Общо взето имаше точна идея, трябваше само да ме насочи. Все пак всичко е един пъзел. Снимките продължиха около два месеца, като снимахме всеки ден. Има кадри из София, Балчик, Шабла, близо до Варна. Нику и Саня снимаха и в Монако с голямата звезда на филма Микеле Плачидо. Бях изненадан от това, че той е толкова добър

комедиен актьор. В България не е известен с такива роли, аз съм го гледал като ченге.

В българското кино започна да се снима и това е важна крачка. Харесвам българските филми и гледам всички. Не съм специалист и не мога да дам обективна оценка за българското кино като цяло. Всеки път е различно. Някой път харесваш сцена, друг път – актьори, зависи. В бъдеще, ако има подходящи проекти и роля, която ми допада и мога да се видя в нея, с удоволствие бих се включил отново, стига да имам достатъчно време да се подготвя. Не мога да кажа кое е по-трудно – да бъдеш актьор или певец. На мен лично ми е по-лесно да пея. Да бъдеш певец също изисква много подготовка, но в киното се влага много и се изисква време, докато нещата се получат. **И**

Живописно пътуване с Георги Маринов

В творческата свобода художникът намира вярната посока



ЯНА КОЛЕВА

Работата на художника е изключително трудна. Това е самотна професия. Затова всеки успех, колкото и да е малък той, за хората на изкуството е наистина празник. Така стъпка по стъпка всеки автор се доближава до съвършенството, разказва Георги Маринов.

Завършил е Художественото училище за приложни изкуства в Троян, после и специалност скулптура в Националната художествена академия. Програмата включвала изучаването на живопис и неусетно четката се превърнала в негов начин на

изразяване. Първата му самостоятелна изложба е от серия пластики и графични рисунки, наречена „Пътуване“. Оттогава той бавно напредва в това дълго пътуване.

Изобразителното изкуство във всичките му форми може да се възприеме само за един миг. И ако в този миг зрителят не бъде запленил от нещо, което да го докосне, той просто сваля поглед и продължава напред, твърди Георги Маринов. И за този „миг“ художникът работи усърдно.

В един момент съгбата го среща с Антонио Василев - страстен колекционер и учредител на Съюза на колекцио-





нерите в България, собственик на столичната галерия „Българи“. Той му поверява управлението на галерията и му помага за осъществяването на неговите творчески намерения, като галерията е най-дългосрочният им съвместен проект.

Георги Маринов има няколко самостоятелни изложби през годините, както и участия в редица колективни изложби. През лятото на миналата година, когато в този сезон животът обичайно е по-оживен край морето, заедно със Стефан Чурчулиев направиха съвместна изложба в Общинския музей в гр. Царево. „При Георги сюжетната характеристика носи духа на една духовно преживяна природа. Времето наистина е болно, хаосът и суетата изпълват пространството с тревожно напрежение. Двамата чувствителни живописци ни предлагат не бягство от времето, а спасение в пътя с неговите красиви и духовно извисени пластически познания. Да им се доверим! От света на изкуството истинският художник говори с езика на човешката Вярa”, отбеляза по повод изложбата акад. Светлин Русев.

„Роден в Троян и живеещ отгав-

на в столицата, Георги Маринов е от тези художници, които запазват детското усещане за принадлежност към природата и оттук щастие да съжителстват в хармония с нея. Той не е забравил и традиционния бит, подчинен на природния кръговрат, тясно свързан с календарния цикъл. Тази сюжетност и алегоричност се изразява в повтарящата се кръгова организация на композициите в картините му, около която се развива човешкият живот от зачатие и раждането до венчавката и смъртта. Радостта, такава каквато тя съществува в детските спомени, е пленяващото послание на тези картини, нещо, което все повече се изсипва между пръстите ни като пясък и малките остатъци от него ги отвлеча буйният водовъртеж на времето”, пише за него изкуствоведът проф. Аксиния Джурова, когато преди години представя изложбата му „Отломки от времето“. Животът на художника понякога изглежда странен. Но и той, като всеки друг човек, има своите емоции, спадове, а също и успехи. Външната форма на тази емоционалност често излиза от общоприетото, но в тази си свобода творческата натура по-лесно намира своя път... И





Ренесанс на

Изкуството и науката, археологията и етнографията може да носят пари, слава, популярност или престиж

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Ако представата ви за музей е като за прашно и неприветливо място, в което почти никои не влиза, а той само тегне на бюджета на държава-та или на общината, значи, че отдавна не сте били в някой от големите музеи, за които често се оказва невъзможно да си купите билет поради високия интерес на туристите. В такъв случай е време да обновите информацията си. Ако пък сте колекционер, предприемач или музеен ръководител, в този материал може да откриете нови идеи и възможности.

Добре известен факт е, че Лувърът е

най-посещаваният

музей в света. През 2013 г. негови гости са били 9,2 милиона души, което обаче е по-малко в сравнение с 2012-а, когато е отбелязан абсолютен рекорд от 9,7 милиона

посетители. Силният интерес през 2012-а се обяснява с откриването на новия департамент, посветен на ислямското изкуство, и с 2 изложби, посветени на големи художници на Ренесанса - Леонардо да Винчи и Рафаело. През миналата година чуждестранните туристи са 70% от посетителите на Лувъра, като най-многобройни са американците, китайците и бразилците. Любопитна подробност е, че почти половината от всички посетители са на възраст под 30 години. Най-радостната тенденция е увеличаването на броя на учениците, които са били в Лувъра, и според статистиката през 2013-а 700 хил. младежи са видели Джокондата. Политиката спрямо учащите се е сред приоритетите на музея, а той е пример каква

притегателна сила

за хора от цял свят може да имат славата, шедьоврите на изобразителното изкуство и добре подбра-



МУЗЕИТЕ

Лувърът в Париж е най-посещаваният музей в света

ните колекции.

Музеят също е бизнес и изисква добро управление, както и находчивост за привличане на повече посетители. По-голямата посещаемост означава и по-голям престиж, но съответно и повече приходи. Големите национални музеи може да се мерят само с именитите музеи в цял свят по своя блясък и безценни експонати. Наблюдава се обаче своеобразен ренесанс на музеите, като частни колекционери, предприемачи или хора със завидно финансово състояние инвестират в подобно начинание, повечето от които с комерсиална цел.

В Китай в момента има

строителен бум

на музеи и то с темп и мащаби, доскоро непознати. През 1949 г., когато комунистическата партия идва на власт, Китай има само 25 музея. Голяма част от тях са унищожени по време на Културната революция през периода

1966-1976 г., а колекциите им са разпръснати. Бързото развитие и урбанизацията, които са част от политиката на Дън Сяопин за „реформа и отваряне“ на страната след 1978 г., водят и до бум в създаването на музеи. Сега всяка столица на провинция изгражда нов музей или модернизира някой от тези, които съществуват на територията ѝ. Всичко това се разглежда като добър начин за разширяване на културната програма, дори и сградата да няма какво значимо да предложи за дълъг период от време. Богатите китайски колекционери се надпреварват да инвестират в частни музеи, за да покажат съкровищата, с които са се сдобили. Според петгодишния план за развитието на Китай, до 2015 г. в страната ще има 3500 музея. Тази цел беше постигната три години по-рано от поставения срок и в края на 2012 г. общият брой музеи достигна 3866, като само за една година е отворен

рекордният брой от 451 музея. За разлика от Китай, в САЩ през десетилетието преди финансовата криза през 2008 г. са създавани по 20 до 40 музея годишно.

В Русия вече има редица частни музеи. Един от тях е музеят, събрал колекция на произведенията на бижутера Карл Фаберже и майстори от неговата школа, отворен в края на миналата година в Шуваловския дворец в Санкт Петербург. Сбирката принадлежи на фонда „Връзка между времената“ (Связь времен) на олигарха Виктор Векселберг. Соченият от „Форбс“ за 52-ри по богатство в света и четвърти в Русия, Векселберг оглавява руския аналог на Силициевата долина „Сколково“. През 2004 г. чрез „Сотбис“ фондът му закупува колекция от произведения на

майсторите на фирмата „Фаберже“

събирана половин век от медииня >

магнат Малкълм Форбс. Идеята на създателите на музея е културното наследство на страната да бъде запазено, популяризирано и изучено, а градът да се сдобие с още една забележителност. Само през миналата година в Санкт Петербург отвориха врати няколко частни музея, между които Музей на телефона

(представящ част от колекцията на телекомуникационния магнат Витали Езопов) и Музей на ветрилата. Със скандал бе съпроводено откриването на Музея на властта, който работи само три седмици, тъй като повечето от експонатите му - живописни платна, между които портрет на Путин и Мегведев по дамско бельо, бяха конфискувани малко след откриването заради убедеността на полицията и прокуратурата, че насаждат екстремизъм и порнография. През пролетта на 2012 г. собственикът на O1 Properties Борис Минц, който е политик, финансист и предприемач, купи старата сладкарска фабрика „Болшевик“ в Москва и се зае да я превърне в Музей на руския импресионизъм, за да популя-



През 2015 г. в София ще отвори най-големият детски научен център в Източна Европа "Музейко"

ризира своето любимо направление в живописа.

Музей не се прави само за слава и престиж. Така например четирима финансисти, решени да докажат, че музеят

Може да е печеливш

създадоха музей на занимателната наука „Експериментаниум“. Той е открит в Москва през 2011 г. и има вече три филиала в Русия, а в руската столица скоро ще се появи още един. „Експериментаниум“ не е класическа експозиция на предмети и образци, а е интерактивна изложба, където всичко може да се пипне с ръка. Целта на създателите му е законите на науката и природните явления да се изучават увлекателно. Тук

всеки може да вземе непосредствено участие в опитите и експериментите. Изложени са над 250 интерактивни експоната, чрез които се дават основни познания за механиката, електричеството, магнитното поле, акустиката, демонстрира се оптичска илюзия и т.н.

Билетната програма включва разнообразни възможности, а цените не са никак ниски. Има и абонаментни предложения за цялата година, в това число и семеен абонамент, тъй като на това място непрекъснато се организират нови събития, курсове, демонстрации, лекции и презентации, интерактивни научни игри, майсторски класове. За подарък може да купите сертификат, който в деня на посещението се заменя срещу билет. Покупката може да стане и онлайн. Може да организирате и свой празник в музея – личен или корпоративен. Екипът за специалните събития умее да направи

„коктейл“ от наука и веселие

и по оригинален начин да съдейства да отпразнувате незабравим рожден ден, професионален празник, юбилей, среща на випуска. Мотото на музея е „Тук с лекота може да се убедите, че науката е интересна!“.

Музей от бъдещето ще се появи и в София през 2015 г., когато се очаква да отвори врати най-големият детски научен център в Източна Европа „Музейко“. Той ще е в близост до метростанция „Г. М. Димитров“, като инвестицията е 22 млн. лв. Тя е дарена от фондация „Америка за България“, която ще продължи да подкрепя музея и след неговото откриване. Това ще е интерактивно пространство, в което децата не просто наблюдават експонатите, но играят с тях и по този начин научават много за света, хората и своята цивилизация. Създаден основно за деца между 6 и 10 г., „Музейко“ ще бъде



Музеят „Сумая“ носи името на съпругата на Карлос Слим, мексиканският магнат и събрал гениални творби на емблематични творци

РЕСТОРАНТ
ЕДНО ВРЕМЕ

ЕЗЕРОТО Ариана



Ние работим само с
НАТУРАЛНИ ПРОДУКТИ

За резервации и доставки по домовете:

0888 22 33 55

интересен и за техните родители и учители, надяват се основателите му. Музеят ще бъде подходящо място за много игра и забавно учене. Очаква се уникалният дизайн на сградата и вътрешната визия да привличат много туристи.

През пролетта на 2011 г. отвори врати

музеят „Сумая“

на най-богатия човек в света - мексиканския магнат Карлос Слим. Той е наречен на покойната съпруга на магната, починала през 1999 г. Асиметричната сграда е проектирана от мексиканския архитект Фернандо Ромеро, който е зет на

17 000 кв. м и е сред най-големите в Латинска Америка. Той се състои от шест зали. В едната от тях е представена колекцията на Слим от монети, банкноти, злато, сребро и исторически документи. В другите зали са изложени портрети, модни артикули и мебели. Сред най-ценните експонати са творбите на европейски майстори като Леонардо да Винчи и Ел Греко, картини от Моне, Сезан, Тулуз Лотрек, Ван Гог.

През есента на 2011 г. музей бе открит и в австрийския град Тал –

родното място на Арнолд Шварценегер

Как един новосъздаден музей може да стане печеливш, това е основен въпрос, на който трябва да има отговор, преди да се хвърлите в такава инвестиция. Доказано

успешна формула

е към музея да има съпътстващи дейности - демонстрации на гревни изкуства, технологии, тълкуване на символи по артефактите или тълкуване на имена по гревни методи и т.н. Възможността посетителите да си направят собствен амулет по гревна технология и за различни поводи, както и по образци от изложбата да направят реплики от стъкло, кожа, стомана, керамика, минерали, да нарисуват картина с гревни средства - бои, възлен и т. н., би могла да привлече по-силен интерес към музейния комплекс, отколкото ако това е място, където само се разглеждат експонати, твърди Александър Трифонов, сертифициран консултант по управление и лектор по публично-частно партньорство. Според него ще е атракция посетителите да опитат как се борава с оръжия от онова време - например мечове или прочутите български лъкове. Етнографският музей може да организира няколкодневни упражнения по обзаване на кон, стрелба с лък от кон и т.н. Съпътстващата програма може да предлага на туристите да се снимат в грехи на гревни народи, на царе и боляри, да вкусят екзотични гозби - конско месо, хляб от лимец, да пият кобилешко мляко и опитат различни кулинарни изкушения по стари рецепти. Може да се демонстрират гревни технологии чрез съвременни средства, в това число наблюдение на небето. За гецага може да се организират съревнования от различен характер. Добра идея е да се направи и

музей на билките

и на продуктите от тях. Това е голямо богатство на България. В изложбата може да се покажат и книги за българските билки, както и да се организира гостуване на експозиции от Китай, Тибет, Индия и други страни с традиции. Така според Александър Трифонов ще



Карлос Слим. В музея „Сумая“ са изложени над 66 000 произведения на изкуството, притежание на милиардера. „Сумая“ разполага с едни от най-прочутите творби на гениални творци. Експозицията включва и най-голямата в света колекция от пластики на скулптора Огюст Роден извън родната му Франция. Сред любимите шедеври на Слим са скулптурите „Мислителят“ на Роден и „Христос“ на Салвадор Дали. Карлос Слим казва, че този музей е отворено пространство и всички мексиканци, туристи, чужденци, които идват в Мексико, могат безплатно да разгледат всичко в него, както и гостуващите колекции, които са притежание на други музеи по света. Музеят „Сумая“ е с площ от

Той е посветен на периода от живота му преди да стане известен. Събитието съвпадна с 64-годишнината на актьора и бивш губернатор на Калифорния.

Музеят се помещава в бившия дом на семейството му - малка жълта къща, в която той живее до 1966 г., когато започва кариерата си на културист. Всичко в нея е реставрирано така, че да изглежда максимално близо до атмосферата и средата, в която е израснал. Директор на музея е Алфред Катнер, който е бил съсед на Шварценегер. „Той беше малко момче, син на фермери. Фактът, че направи такава кариера, кара всички в Австрия да бъдат наистина горди с него“, казва съоснователката на музея Хелга Форстнер.

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/>

се прави реклама на България и на нейното природно богатство от лечебни растения, вместо чужди фирми да изкупуват нашите билки и да правят продукти за фитотерапия, парфюмерия, козметика, а производът на билките да остава анонимен. Добър пример за съпътстващ атракцион са Архитектурно-етнографският комплекс „Етър“ край Габрово и архитектурно-етнографският комплекс „Генгер“ в Айтос.

Публично-частното партньорство

е надежден вариант за финансиране на подобна идея, уверява Трифонов. Срещу правото да ползва експонатите за реплики, да развие дейност за тяхното производство и да предлага някои от вече описаните услуги, частният партньор може да извърши ремонт на музея и да въведе охранителни системи. Има много колекционери, които от време на време показват в общи изложби по някоя картина или произведение на изкуството от своите сбирки. При толкова много празни сгради, които трябваше да се превърнат в печеливши офиси, защо да не се използват подобни пространства или пък някоя общинска сграда, за да се направи артмузей, който да носи приходи. Това ще даде живот на произведе-



Прочутите яйца на Фаберже са събрани в частен музей в Санкт Петербург

нията на изкуството, вместо да тънат в прах в самота в дома на колекционера, който освен всичко да трепери как да ги опази. Още повече че т. нар. български Лувър забави темпо, след като Вежди Рашидов вече не е министър.

Някои от големите

български колекционери

в партньорство със Столичната община биха могли да направят свой постоянно действащ музей. Финансиране може да се ползва и по оперативните програми, в които има предвидени средства и за това, уверява Трифонов. Колекционерите може да печелят, ако организират колекциите да

гостуват в чужбина, или като се договорят с туристически агенции да водят туристи в музея. Но какво би трябвало да е модерното лице на един съвременен музей, така че да накара хората да се стичат към това място? Интерактивните методи за демонстрации на артефактите – в 3D или в холограмни изображения според Александър Трифонов са просто един вариант. В зависимост от спецификата на музея може дори да се предлага посетителите да проверят своето IQ чрез интелигентен компютър. Възможностите са много, въпросът е да има предприемчиви хора, които да се заемат с това. **И**



През 2013 г. 700 хиляди младежи са видели Джокондата

F

СВЕТИ ВАЛЕНТИН В HOTEL FESTA SOFIA

Казват, че да обичаш е по-лесно, отколкото да докажеш любовта си. Понякога е въпрос на добра подготовка, друг път на гласувано доверие на правилните хора, а понякога просто най-подходящото място само изниква пред очите ти – шанс.


По случай празника на любовта и виното ресторант „Феста София“ предлага специална празнична програма, меню за влюбени и най-новото вино на винарна „Черноморско злато“ – Ел Мар.

„Феста Хотели“ подкрепя младите български актьори и вече има създадена традиция в подпомогането на българския театър. След като миналата година Младежки театър „Николай Бинев“ гостува по повод Св. Валентин в ресторанта на х-л „Феста София“ и подарил на гостите неповторимо преживяване, тази година сме подготвили още по-интригуваща програма. Актьорите от театър „Възраждане“ и театър „София“ ще ви включат в Stand up комедията „Клуб L“ по Нийл ЛаБют. Това е странна малка колекция от кратки пиеси и монолози, в която актьорите общуват директно с вас – публиката.

„Животът е смешен и красив, и странен, а моята работа е да уловя малко от това в своите пиеси“, казва авторът, като ни остава тръпнещи в очакване да гледаме поредната му добра работа.

Можете да станете част от „Клуб L“ с участието на Деница Даринова, Антон Григоров, Христо Ушев, Йордан Ръсин само в ресторант „Феста София“ на 14 февруари 2014!

Специалното ни празнично меню ще превърне вечерята ви в истинска наслада за сетивата!

И така, преди да решите какво ще правите на Св. Валентин, не забравяйте да се обичате, защото живеят само влюбените, останалите просто съществуват! 



Меню за двама влюбени

Салата:

Плато Балкански салати за двама
снежанка, кьопоолу, маринована печена чушка, домати, краставици и сирене

Предястие:

Селекция Български сирена и колбаси в плато за двама

Основно ястие по преобладаващ избор:

Свински медальони направени със салвия, обгърнати в прошута крудо, окъпани със сос „Мерло“, поднесени със задушени зеленчуци, ориз и стафида.

Пилешка ролладина с шунка, кашкавал и кисела краставичка, обгърна-

та със сос от печено, поднесена със задушени зеленчуци, ориз и стафида.

Десерт:

Шоколадова торта

Напитки:

1 безалкохолна напитка и 1 минерална вода на човек

Бутилка вино за двама – „Ел Мар“ - най-новото вино на винарна „Черноморско злато“

Цена на куверт:

50 лв. на човек

Има възможност и за празнични нощувки в хотел „Феста София“:

Цена за единично настаняване – 60 лв.

Цена за двойно настаняване – 70 лв.



Над 5 милиона посетители годишно минават през островчетата, като вероятно харчат милиарди за сувенири от стъкло



Вековните традиции на венецианското стъкло

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Място на очарованието и романтиката, Венеция среща редица проблеми през последните години. Градът е заплашен от повишаването на морското равнище, от замърсените лагуни и от мрачните перспективи пред икономиката на Италия. За капак производството на стъкло, най-известната сфера в областта, отдавна потъва заедно с града.

Мурано, остров близо до центъра на Венеция, е дом на фабрики за стъкло от повече от 700 години. Но промените в тенденциите от сложно, тежко стъкло, към евтин и съвременен дизайн, който отива директно в миялната машина, вреди много на местните занаятчии. Повече от една трета са затворили магазините си през последното десетилетие. В края на краищата, нискокачествените обработки на китайския пазар вършат работа за момента.

Всъщност, Мурано е поредица от седем острова, свързани с мостове, която се намира в Северна Италия, на около 2 км от Венеция и е с население от около 5000 души. Областта първо проспе-

Залезващият блясък на Мурано може да бъде съживен, ако историческото наследство се обогати с иновации

рира като рибарско пристанище и център за производство на сол през VI век. След това става търговски район. Стъklarската индустрия навлиза в края на XIII век, когато майсторите от Венеция са преместени на островите заради опасността от производството им да причини пожари и разрушения. В следващия век започва засилен експорт, а островите стават известни със своите изкусни стъklarски продукти.

Занаятчиите скоро се превръщат в най-видните граждани на островите, като през XIV век дори им е разрешено да носят мечове и да се ползват с имунитет от съдебно преследване във венецианската държава. Техните деца се женят за представители на най-богатите семейства, такива на хора от управлението, търговията и

съдебната власт.

Въпреки че се ползват със сериозни привилегии, по онова време на стъklarите им е забранено да излизат от страната. Поемайки големи рискове, много от тях бягат в околните градове и дори по-надалеч - във Великобритания и Холандия, заради по-голямо заплащане на черно.

Днес търговската Камара на Венеция е изчислила, че над 5 милиона посетители годишно се спускат по стъklarските улици в града, където витрините са подредени със стъклени гондолиери и гротескни стъклени клоуни. Но маржът на печалбата за производството на тези произведения на изкуството е много малък. Цените на природния газ скачат рязко през последните години, а фурните за стъкло работят именно с него. Някои студиа дори откриват, че е по-рентабилно да спрат производство.

Като цяло промишлеността се свива, тъй като търсенето е намаляло. Имитацията заема между 40 и 45% от пазара на стъкло, а и вкусът на обществото се е променил, докато дизайните в Мурано до голяма степен остават същите. Поради тези фактори, както и заради трудното естество

на работата и нископлатения труд, броят на професионалните стъklarи е намалял от около 6000 до по-малко от 1000 днес.

Някои от занаятчиите обаче се обръщат към нов източник на



Стъklarската индустрия на Мурано води традициите си от XIII век



Броят на професионалните стъклари е намалял от около 6000 до по-малко от 1000 днес

доходи: съвременното изкуство. Във Венеция всеки месец има десетки изложби, в които участват и модерни стъклари. Водеща в тази инициатива е компанията Venepo Fine Arts на Агриано Беренго, която предприема иновативна стратегия за сътрудничество. Беренго работи с артисти като Томас Шуте и Тони Краг. Сделката е, че се правят две копия - едното отива при художника, който го продава за своя сметка, а второто - при Беренго. Понякога се прави и трето издание, а приходите от него са разпределени между артиста и студиото. „Стъклото е твърде важен материал, за да бъде оставен”, смята той. Копията се тързват за не по-малко от 200 хил. евро, предимно на европейски колекционери във Великобритания и Швейцария. Стъklarят пък разказва, че арт студиото, основано през 1989 година, е с годишен оборот от 6 милиона евро.

Работата с артисти носи и други ползи освен пари в брой. Тя насърчава студиата за откриване на нови техники и материали, сред които и бамбук. Днес някои от най-важните марки стъкло в света все още се произвеждат в историческите фабрики в Мурано. Сред тях са *Vogel&Toso*, *Venini*, *Pauly* и *Seguso*. Стъklarите в Мурано винаги са държали монопола върху висококачественото производство в продължение на векове, разработвайки или усъвършенствайки много нови техники и материали, включително и кристално, многоцветно и емайлирано стъкло, както и такова с инкрустирани златни нишки.

Като част от по-широка стратегия за опазването и популяризирането на традиционното производство на венециански продукти, регионът защитава инкрустирането на произхода на всеки предмет, създаден в областта, тъй като стъklarията е присъща част от венецианското историческо и културно наследство. Запазената марка „*Vetro Artistico Murano*”, заявена и регистрирана в Европейската служба за хармонизация в Аликанте, е установена и се регулира от регионален закон.

Днес занаятчиите от Мурано все още използват вековни техники и произвеждат всичко от най-

обикновено стъкло, през стъклени бижута, до полилеи и винени тапи. В исторически план Мурано оцелява именно чрез иновации, концентрирайки се върху качеството. Така например през годините моделът на работа се променя още от XVI век, когато основен съперник е холандската стъklarска промишленост. Тогава Мурано прави крачка напред, представяйки стъкло за телескопи. Според експерти, единственият път напред за Мурано е повишаване на стандартите чрез адаптиране към сегашното търсене. А това означава, че бъдещето на Мурано се крие в неговата история. **[И]**

Мурано е дом на фабрики за стъкло от повече от 700 години



Полярни дни и нощи в Лонгийър

Норвежкият островен град, който е най-северният в света, е средище на процъфтяваща туристическа индустрия

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

На жителите на норвежкия град Лонгийър („Лонгиербиен“ на норвежки) им е забранено със закон да умират. Неизлечимо болните биват превърляни със самолет или с кораб до друга част на страната, където да дочакат края на дните си. Ако някой в града има нещастие то да почине внезапно, няма да се намери кой да го погребат там. Местното гробище спира да приема новодошли преди повече от 70 години, след като е установено, че телата не се разлагат.

Климатът е повече от суров в този град, който е своеобразна столица на архипелага Свалбарг – група острови между северния бряг на Норвегия и Северния полюс. Около 2 хиляди души обитават малки къщи



Табела на изхода на града предупреждава за наличието на полярни мечки



Препарирана мечка стряска посетителите в Свалбардския исторически музей

– дървени, ярко боядисани и закрити отчасти от арктическите ветрове поради местонахождението си в планинска долина. Градът е най-северният в света, а снеговете го

покриват от края на септември до началото на юни.

Средната зимна температура е между -12 и -16° , а средната лятна – между 4 и 6° .

Полярната нощ обвива града от 14 ноември до 29 януари. През февруари, когато слънцето все още се намира под хоризонта, дневната

Сградата на университетския център





светлина е само индиректна – кратък период на синкав зрач. Слънцето изгрява отново точно в 12:15 часа на 8 март. След

Месеци вечна тъмнина

за местните това е знаменито събитие. Жителите на града се събират на стълбите на болницата, които първи биват огривани от слънцето, а празненствата по повод завръщането му продължават цяла седмица. От април до септември то не залязва, а появата му носи нещо като прераждане, трансформирайки ритъма на живот там. Макар по

време на полярната нощ да не изпадат чак в състояние на хibernация, всички твърдят, че бързо се уморяват. Често си подремват на работното място.

Въпреки че законът, забраняващ умирането, изключва наличието на старчески дом в града, там има детска градина. През дългите и мрачни зимни месеци децата правят рисунки на слънцето и ги залепват върху прозорците. Разходките извън загражденията на детската градина са опасни, но не заради тъмнината. Учителките задължително носят пушка, за да предпазват децата от полярни мечки. В района на Свалбард живеят над 3 хиляди – любопитни, гладни и постоянна заплаха за местните. Всеки студент в тамошния университетски център научава как да стреля срещу мечка още в първия си учебен ден. Препоръката е да се цели в гърдите, вместо в главата, която по-трудно може да бъде улечена. А ако някой има лошия късмет

да е невъоръжен,

Когато срещне мечка

първото нещо, което трябва да направи, е да хвърли ръкавиците си в снега с надеждата да отвлече вниманието ѝ. В случай че чуе страховития остър звук от щракването на челюстта ѝ, значи тя се готви да убива. А тогава единственото, което може да направи потенциалната жертва на мечката, е да ѝ припомни, че в Лонгийър е забранено да се умира и да разчита, че тя ще прояви уважение към местния закон.

Ловът на полярни мечки обаче

е строго забранен. Ако някой застреля такава при самозащита, трябва веднага да уведоми губер-

натора на Свалбарг. В офиса му, намиращ се точно до църквата, има огромна препарирана мечка, която той уверява, че не е убил лично. Ако някой реши да излезе по-надалеч от града, може да го направи само след разрешението на губернатора. Но дори в околностите хората не бива да се разхождат без пушка. Границите на селището са ясно отбелязани с табели с изображение на полярна мечка. Гледката на хора, разхождащи се небрежно по улиците с пушка на рамо, е съвсем обичайна, но внасянето им в обществените сгради е строго забранено. Табели вежливо призовават пушките да бъдат оставяни на входа. Тази върху витрината на местния търговски център гласи следното: „Всички полярни мечки в този магазин са вече мъртви. Моля, оставете оръжието си при служителите.”

За разлика от полярните мечки, елените се разхождат свободно из града. Над сградите прелитат разнообразни арктически птици, а тук-там се мяркат и полярни лисици. Основан през 1906 г. от американския предприемач Джон Лонгийър, унищожен почти напълно от нацистите през август 1943 г. и построен наново след Втората световна война, този магазин са вече мъртви. Моля, оставете оръжието си при служителите.”

Въпреки отдалечеността му, да се стигне до него е изненадващо лесно. Летището се намира само на 3 км северозападно от града, като от Осло има ежедневни полети, които отнемат около 3 часа. В Лонгийър има няколко хотела и къщи за гости, различаващи се доста един от друг по отношение

Снегоходите в Лонгийър са повече от жителите му



Елените са обичайна гледка в града. Този се разхожда пред църквата


на цените и обстановката си – от скромна до подчертано луксозна. Ресторантите и кафенетата в града също предлагат разнообразна храна – от най-обикновени пици и сандвичи до изискани гурме специалитети.

Макар че е със скромни размери, градът разполага с гимназия, банка, поща, обществена библиотека, спортен център, младежки клуб и дори с кино. Църквата е отворена генощно и предлага кафе и сладки на посетителите.

В града няма обществен транспорт, като се изключи автобусът, докарващ туристите от летището. През зимата най-популярното средство за придвижване са снежните ходове, които се използват както с комерсиална, така и с развлекателна цел. Броят им е доста по-голям от този на жителите на града. Многобройните туристически компании, предлагащи пътувания до Свалбард, привличат посетителите с разнообразни развлечения, сред които разходки с шейна, теглена от кучета, преходи в планината,

сафари със снегоходи

и дори демонстрации по добиване на въглища. През летните месеци пък няма турист, който да пропусне да разгледа великолепието на архипелага посредством обиколка с кораб. Предлагат се и разнообразни разходки из вътрешността на островите – патрулирани, разбира се, от водач с пушка.

На картата Лонгийър, както и целият Свалбард, изглеждат като ничия земя. На място и гледани от водата, те са природно чудо. Още по-голямо е чудото, че краят на света днес е толкова леснодостъпен. 



Входът на Международното семехранилище, в което се съхраняват милиони екземпляри семена на различни земеделски култури



Главната улица

Любопитно

- ✓ Тъй като почвата в Свалбард е т.нар. вечно замръзнала, всички сгради в Лонгийър са построени върху специални подпори. Това се прави с цел предпазване от наводнения при топенето на горния слой на почвата през лятото.
- ✓ Изчислено е, че хората живеят в града средно по 6 години. За негови постоянни жители се смятат тези, задържали се там около десетилетие. 70% от домакинствата в града се състоят от един човек. В повечето случаи това са работещи в Свалбард хора, чиито семейства са предпочели да останат в неостровната част на Норвегия. Повечето жители на града са норвежци, но има и няколко души руснаци и 70-ина тайландци.
- ✓ В близост до Лонгийър има само една действаща мина. Тя се намира на около 15 км от града и в нея се добиват около 70 хиляди тона въглища годишно. 25 хиляди от тях се използват за хранването на местната електрическа централа.
- ✓ В Свалбардския университетски център в града се обучават 350 студенти. Те не получават дипломи, а посещават учебни курсове по арктическа биология, геофизика и геология. Студентите не плащат такси и голяма част от тях живеят в ремонтирани миньорски бараки.
- ✓ Градът е дом на Свалбардската сателитна станция, събираща информация от сателитите в полярния кръг. Тя започва да функционира през 1997 г. и е съвместен проект между НАСА и Норвежкия космически център.
- ✓ В града има художествена галерия, показваща произведения на местни творци, и два музея – Свалбардския исторически и Шпицбергенския на авиацията. Първият заема внушителна площ и предлага своеобразен разказ на историята на архипелага, особено на китоловството и на миньорската дейност. Музеят на авиацията пък показва експонати от периода на полярните експедиции с дирижабли и други летателни средства – основно от страна на норвежци, италианци и американци.
- ✓ Международното семехранилище, наричано още Семехранилището на Страшния съд, е строго охранявано подземно съоръжение, което се намира в близост до Лонгийър и съхранява милиони екземпляри семена на различни земеделски култури. Създадено е с цел да запази семената от природни и човешки катастрофи, като глобално затопляне, наводнения, пожари и ядрена война. Мястото е избрано заради своето усамотение и постоянната температура на вечно замръзналата почва.
- ✓ Не само в Лонгийър, но и в цял Свалбард е забранено да се отглеждат котки като домашни любимци. Причината е, че те представляват заплаха за живота на популациите арктически птици в района.
- ✓ Нивото на престъпност в Лонгийър е нулево. Дори публичните стълкновения са изключителна рядкост, макар че гледката на пияни туристи, клатушкащи се по улиците на града под среднощното августовско слънце, не е необичайна.
- ✓ В историческата сграда Хюзет в града се помещава гурме ресторант, който се гордее с една от най-големите винени колекции в Европа – над 20 хиляди бутилки.
- ✓ Местен обичай е обувките да се събуват пред вратата. На входа на обществените сгради има табелки, които учтиво молят посетителите да го правят – включително в хотелите, в църквата и в музеите. На събулите се се раздават пантофи, които да пазят краката им от студа.

КМЕТА.BG

**ПОРТАЛЪТ НА
БЪЛГАРСКИТЕ
ОБЩИНИ**



www.kmeta.bg