

BRAND MEDIA
BULGARIA

КМЕТА.BG

www.kmeta.bg

Economic.bg

www.economic.bg

СПИСАНИЕ
ИКОНОМИКА

www.economic.bg/magazine

бр. 3 (35) ГОДИНА IV

Икономика www.economymagazine.bg

www.economymagazine.bg

ИКОНОМИКА

брой 35 / март 2014 г. / цена 5 лв.

ВИСШЕТО
образование
на кръстопът

РЕСТАРТ
на икономиката

ЗЕМЯ
на лизинг

Адвокат Таня Бузева:
**Инвеститорите търсят
работещ бизнес**





 **банката ДСК**

НИ Е
РАЗБИРАМЕ
ВАШИЯ
БИЗНЕС

Оборотни и
инвестиционни
кредити
за Бизнес
клиенти

Нови пакетни
програми
за малки,
средни и
микро
предприятия

За повече информация и консултация: www.dskbank.bg • Call center: 0700 10 375 • *BDSK (*2375)



Четете списание Икономика
в електронен вариант
на РУСКИ и АНГЛИЙСКИ език



ИКОНОМИКА

БРОЙ 35
МАРТ 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
ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ
НИКОЛАЙ МАРЧЕНКО
СИЯНА СЕВОВА
СТИЛИЯН ГРЕБЕНИЧАРСКИ

Дизайн
АНТОН КОВАЧЕВ
ФОТО
СТОЯН ЙОТОВ
ФОТО КОРИЦА
АЛЕКСАНДЪР НИШКОВ

Печат
АЛИАНС ПРИНТ

Разпространение
„БРАНД МЕДИЯ БЪЛГАРИЯ“



8 Висшето образование на кръстопът

Бизнесът винаги университетите за липсата на квалифицирани кадри, но не си дава сметка защо младият елит предпочита да учи и да работи в чужбина



44 След синьо-жълтата революция

Истинската битка за Украйна тепърва започва и ще се води с дипломация между Запада и Русия



48 Частни здравни каси си проправят път

Промените може да се окажат здравословни само за най-богатите



60 От наука към бизнес

Трансферът на технологии е най-доброто и най-бързото решение, когато фирмите искат да са конкурентоспособни



64 Ученикът учител

Любомир Янчев е само на 18, но показва завидни умения и възможности



72 Ремонт на агро науката

Министърът на земеделието проф. Димитър Греков се зае с реформа в Селскостопанската академия

ТЕ ГОВОРЯТ

8 - Висшето образование на кръстопът

ИНТЕРВЮ

24 - Адвокат Таня Бузева: Инвеститорите търсят работещ бизнес

ПОРТФЕЙЛ

32 - Цветослав Цачев: Без емоции при вземането на финансови решения

УПРАВЛЕНИЕ

36 - Рестарт на икономиката

ПАРТНЬОРСТВО

40 - Н. Пр. Лешек Хенсел: България и Полша имат нужда от инвестиции и иновации

ГЕОПОЛИТИКА

44 - След синьо-жълтата революция

ОСИГУРЯВАНЕ

48 - Частни здравни каси си проправят път

ПЕРСПЕКТИВИ

52 - Мирза Ага: Отворете фондовата борса на Изток

ПРИЗВИНИЕ

56 - Софтуерният университет предизвиква революция

НОВИ ХАУ

60 - От наука към бизнес

ТАЛАНТ

64 - Ученикът учител

ФОНДОВЕ

66 - Финансиране на иновации? Ето как...

АГРО

68 - Земя на лизинг

СЕКТОР

72 - Ремонт на агро науката

76

Цената продава

Направете добро стартово „ветрило“ от ценови опции и предлагайте гъвкава политика от отстъпки, съветва специалистът по маркетинг Христо Нейчев



92

Умна протеза

Георги Чипов усърдно работи за създаването на ръката робот Smart Hand



100

Рок шик от Джон Варвейтос

Американският дизайнер се изкачи на върха на модната индустрия, вдъхновявайки се от музикалните си иголи



104

Великолепният век на Fairmont

Луксозната Верига хотели и курорти си спечелва значимо място в световната история



112

Приключение с влак

Легендарни експреси пренасят туристите в аристократичния свят на XIX и XX век



118

Игрите на Цар Владимир

Путин има намерение да превърне Сочи в световен зимен курорт от кралска класа чрез показно пръскане на пари



РЕДАКЦИОННО



Ако мислим за 100 години напред

Както много сфери, така и висшето образование отдавна е на кръстопът. И колкото по-дълго продължава това, толкова повече проблемите се задълбочават. Качеството на висшето образование в България е тема, по която твърде много се говори. И колкото повече се говори, толкова повече остава впечатлението, че сякаш нищо не се прави. Проблемът с кадрите в икономиката е сериозен. Образователните програми не кореспондират с потребностите на реалната икономика, твърдят от бизнеса. От вузовете пък смятат, че няма достатъчно развит бизнес, който да ползва кадрите, които те създават. Така се оформя една порочна спирала, а ефектът се засилва от недостатъчното или неефективното разпределеното финансиране.

Каква реформа е нужна в сектора, за да върнем заслуженото място на висшето образование, как то да работи в полза на икономиката и как висококвалифицираните млади българи да останат в страната – говорят ректорите на най-престижните университети у нас.

Едва ли има нужда за пореден път да се подчертава, че от реформата в образованието зависи бъдещето на държавата. Вместо това, ще предложа съвета на един безспорен ум – Конфуций: „Ако мислиш за година напред, посеи ориз. Ако мислиш за 10 години напред, засади дърво. Ако мислиш за 100 години напред – образовай населението“.

Приятно четене!

НЕВЕНА МИРЧЕВА
главен редактор

ИНТЕГРАЦИЯ

74 - Социалното фермерство като шанс за нормален живот

ПАЗАР

76 - Цената продава

ПЛАНИРАНЕ

80 - Инж. Валентин Йовев: До 4-5 г. кадастърът ще има 100% покритие

ТРАНСПОРТ

84 - Християн Кръстев: Залагаме на нови мотриси и вагони

ИНФРАСТРУКТУРА

89 - Тероризъм по релсите

ТЕХНОЛОГИИ

90 - Телекомите фокус към свързаните домове и коли

92 - Умна протеза

94 - Google в страната на роботите

96 - Борсова Кенди Краш Сага

СТИЛ

98 - В обувките на Сара Джесика Паркър

МОДА

100 - Рок шик от Джон Варвейтос

ОПАСНИ ВРЪЗКИ

102 - ТърсиСеСпонсор.ком

МАРКАТА

104 - Великолепният век на Fairmont

ГАЛЕРИЯ

108 - Чуй тишината

АРТ

110 - Темперамент по испански, красота по български

ВОЯЖ

112 - Приключение с влак

ПЪТЕШЕСТВИЕ

114 - Сонгдо – град на бъдещето

СПОРТ

118 - Игрите на Цар Владимир

Раздадоха наградите за отговорен бизнес

Наградите за отговорен бизнес 2013 на Българския форум на бизнес лидерите бяха връчени на тържествена церемония на 25 февруари. За отличията се състезаваха 56 компании от цялата страна, с 10% повече от предишната година. Победителите бяха определени от независимо жури от изтъкнати личности от областта на бизнеса, медиите, правителствения и неправителствения сектор, с председател кметът на София Йорданка Фандъкова.

Призът „Инвеститор в човешкия капитал“ получи ЧЕЗ България за проекта „ЧЕЗ – инвеститор в здравето и знанието на служителите“. Втората награда бе присъдена на Мобилтел за проекта Top Performers Program, който цели да мотивира и признае заслугите на професионалистите с изключителни постижения в компанията. С трета награда бе отличена Енерго-Про Варна за проекта „Фонд за лечение на служители“.

Призът в категорията „Маркетинг, свързан с кауза“ бе присъден на Ивентас, които са партньори на проекта



„Човечността има лице“ – кампания за набиране на средства за ремонт и купуване на оборудване за първия в България функционален кабинет за бърбечна диагностика сред деца. Подгласници в тази категория станаха Каменица с „Каменица ФЕН купа“ и Компас с инициативата „Поправи детството“.

Голямата награда в категорията „Инвеститор в знанието“ отиде при Телерик за проекта „Академия на Телерик“. Мусала Софт грабна второто място с проекта „Конкурс по програмиране CodeIT“. Трето място зае Еврофутбол с проекта „Готови за успех“ - стипендии за обучение на младежи в неравностойно положение.

Призът в категорията „Инвеститор в околната среда“ бе присъден на Екопак България за проекта „3D Екобус“. Втора награда получи Есри България. Трето място е за ЧЕЗ Раз-

пределение България за инвестиции в опазването на околната среда и биологичното разнообразие.

Голямата награда в категория „Инвеститор в обществото“ взе GLOBUL за проекта „GLOBUL подкрепя създаването на Дневен център за хора с интелектуални затруднения“. На второ място бе класирана Райфайзенбанк за гарителската инициатива „Избери, за да помогнеш“. Третото място бе отсъдено на Пощенска банка за проект за борба с трафика на хора.

ЕЙМС Хюман Капитал България грабнаха специалния приз „Най-добра социална политика на малко или средно предприятие“ за проекта „Не питай какво може България да направи за теб, а помисли какво Ти можеш да направиш за България“.

Наградата ENGAGE отиде при СИ-БАНК за проекта „Синьо лято“.

Събраха 275 хил. лева за здравни и социални проекти

275 585 лева бяха събрани по време на петата дарителска кампания на Райфайзенбанк „Избери, за да помогнеш“

2013 г., като над 60% от сумата е гарена за проекти в сферата на здравеопазването. Средствата са набрани

от дарения на служителите на Групата Райфайзен и от самата банка, която за всяко дарение на служител добавя по още 100 лв. В кампанията има много дарения и от външни дарители, които постъпват директно по сметките на организациите или чрез дарителски SMS-и, както и чрез онлайн платформата за дарения на инициативата izberi.rbb.bg.

По време на петата дарителска кампания най-много средства събра проектът на Фондация „Помощ за благотворителността в България“ за лечение на деца с множество заболявания (51 986 лв.), следван от проекта на Фондация „Нашите недоносени деца“ (31 263 лв.) и от проекта на Центъра за защита правата в здравеопазването за осъществяване на профилактичен скрининг на рака на млечната жлеза (23 407 лв.)



27 организации получиха чекове с дарения от петата кампания на Райфайзенбанк „Избери, за да помогнеш“

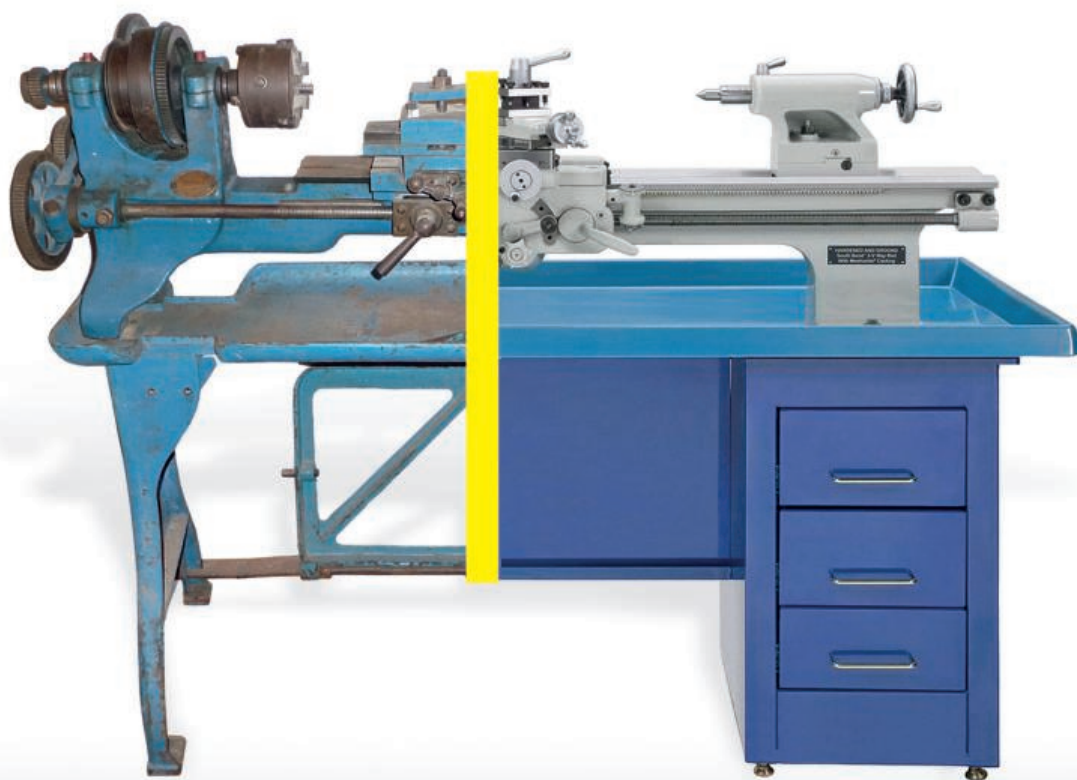
МАЛЪК И СРЕДЕН БИЗНЕС



**Райфайзен
БАНК**

Твоята лична банка

Направи крачката към енергийно ефективен бизнес



КРЕДИТИ ЗА ПОДОБРЯВАНЕ НА ЕНЕРГИЙНАТА ЕФЕКТИВНОСТ

Безвъзмездна финансова помощ в размер до 15% от стойността на кредита

Стойността на безвъзмездната помощ е не повече от 150 000 евро или левовата им равностойност. Програмата съчетава средствата за финансиране, осигурени от Kreditanstalt fuer Wiederaufbau (KfW) и Банката за развитие към Съвета на Европа (БРСЕ), както и грантови средства от ЕС под формата на безвъзмездна финансова помощ за малки и средни предприятия.

0700 10 000 Vivacom ▪ 1721 Mtel и Globul ▪ www.rbb.bg

ТЕ
ГОВОРЯТ

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Качеството на висшето образование в България е тема, по която твърде много се говори. И колкото повече се говори, толкова повече обществеността остава с впечатлението, че сякаш нищо не се прави. Същевременно проблемът с кадрите в икономиката се задълбочава. Липсват не само високо квалифицирани кадри, но все повече каквато и да било работна ръка. Образователните програми не кореспондират с потребностите на реалната икономика, твърдят от бизнеса. От висшите училища пак смятат, че няма достатъчно развит бизнес, който да ползва кадрите, които те създават. Икономиката е по-динамичната система, тя има или няма нужда от хора тук и сега. Докато висшето образование е

по-консервативно

Ако днес бизнесът заяви, че има нужда от 100 инженери с конкретен профил, в най-добрия случай университетът може да ги осигури

Висшето образование на кръстопът

Бизнесът вини университетите за липсата на квалифицирани кадри, но не си дава сметка защо младият елит предпочита да учи и да работи в чужбина

след 5-6 години. Същевременно има редица проблеми, които през годините се натрупаха – демографски срив, икономическа криза, слабо работеща икономика, безработица, ниски доходи, малък брутен вътрешен продукт, силна емигрантска вълна, липса на ясна визия за развитието на икономиката и на цели, които обществото като цяло да следва. Тези слабости почти не се отчитат, но се иска университетите да работят перфектно и не само да не се влияят от тези дисбаланси, а да са в разцвет, въпреки недостатъчното финансиране.

Наскоро Българската търговско-промишлена палата (БТПП) направи сред своите членове проучване за оценката на бизнеса за образованието в страната и за очертаващите се потребности от специалисти в следващите 10 години. То показва, че само 8% от собствениците и мениджърите на фирми са доволни във висока степен от университетското образование на младите си служители, а 77% от членовете на БТПП считат, че знанията, придобивани в български университети, не са достатъчни за труговата реализация. Повечето предприемачи посочват като най-голям пропуск липсата на

професионални умения

а също и на предприемаческо мислене. Същевременно оценките за компютърните познания са предимно положителни. За втора по ред година членовете на БТПП отбелязват, че най-голямо изоставане в качество на образованието има във висшето образование (45%) и средното професионално образование (30%). По-малко негативни са оценките за полученото образование в езиковите гимназии. През следващите 5-10 години членовете на палатата се ориентират към наемане на хора със средна или висока квалификация. Прави впечатление, че няма работодател, който да е посочил, че ще са му необходими ниско квалифицирани работници. Най-търсени ще бъдат специалистите с техническо образование, следвани от завършилите икономически специалности. До-



питването показва още, че деловите среди имат предварителни позитивни нагласи към дуалната система за образование (обучение чрез работа). По тяхно мнение трите най-важни фактора за успеха на дуалното обучение са: подобряване качеството на преподаването, добрият синхрон между бизнеса и училищата и наличието на данъчни стимули за фирмите. Препоръките на работодателите към образованието, отправени в анкетата, са за повече практическа насоченост на обучението и за реална обвързаност между потребностите на бизнеса и приема в университетите по специалности.

Претенциите

към висшето образование непрекъснато се увеличават, а студентите постоянно намаляват. Проблемът обаче не е само на висшите училища, а и на цялата държава.

Негативното говорене за българските университети и липсата на видими мерки за промяна разколебава тези, които имат желание да продължат образованието си в България, и вълната на заминаващите да следват в чужбина расте. Едва ли не е въпрос на престиж да учат навън. Така „каймакът“ на българската младеж отива зад граница и повечето остават там.

Агенцията по заетостта започна кампания за връщане на младите българи от чужбина и за реализацията им у нас. „Изискванията са много големи, интервютата са много дълги, а заплащането е твърде минимално. Наясно сме, че не можем да получаваме парите, които сме взимали в Германия, но все пак някакъв стандарт трябва да се поддържа“, споделя млада жена. Така че често българският бизнес слага твърде висока летва, а предлага

оскъдно възнаграждение

срещу които иска да получи кадри с опит и квалификация. Безспорно, от българското висше образование има какво да се желае – то все пак готви кадри за тази икономика. Животът динамично се променя и висшите училища трябва да намерят темпото, с което да обновяват програмите и специалностите. Но и българските предприемачи, а и управляващите, е добре да си отговорят на въпроса защо високо квалифицираните млади хора предпочитат да работят в чужбина.

Сп. „Икономика“ потърси ректорите на някои от водещите университети. Те имат своите отговори... и въпроси, които чакат решение.



Проф. Иван Илчев:

Образованието няма бъдеще, докато се финансира на калпак

**Задачата на Университета
с главно У е да създава
кадри за развитието на
българското общество**

Проф. Илчев, нужна ли е стратегия за развитие на висшето образование? Трябват ли нови законодателни промени?

Проф. Илчев, нужна ли е стратегия за развитие на висшето образование безспорно е необходима и наложителна. В последните години ние се лутаме, без на практика да правим почти никакви промени в системата за висше образование. По мое мнение то в момента е застигнало някъде на нивото на 2002-2003 г., когато бяха правени последните промени. Би следвало стратегията за висше образование да бъде насочвана към извеждането на българското образование на европейския пазар или поне да бъде донякъде конкурентоспособно на образованието, което се дава в европейските държави. Защото за момента ние



Проф. дин Иван Илчев е ректор на Софийския университет „Св. Климент Охридски“ от 2007 г., професор по нова и най-нова история на балканските народи, член-кореспондент на БАН, гост-професор в няколко чуждестранни университета, сред които центърът „Удроу Уилсън“ - Вашингтон, и Университетът на Чикаго Япония.

сме се вторачили в пъпа си като исихаст от XIII век. Но, разбира се, каквато и стратегия да имаме, тя ще бъде абсолютно безсилна, ако няма съответната финансова подкрепа и подкрепа от обществото. Защото един от проблемите ни през последните години са безпощадните атаки на медиите срещу висшето образование у нас, без да се обръща особено внимание на успешните опити, в някои висши училища, това образование да бъде на нивото на европейското. Ако не повярваме сами на себе си и продължим да се самоунищожаваме с мазохистично удоволствие, няма шанс да се оправим.

Необходими са и законодателни промени. Да гадем само един абсурд-



ен пример - сега на студент, който вече е използвал държавна субсидия, за да получи бакалавърска степен в държавен университет, на практика е забранено сам да си заплати обучението във втора бакалавърска степен отново в държавен университет. Т.е. ако един студент е завършил икономика в УНСС и прецени, че за да напредне в кариерата му е необходима и добра юридическа подготовка, той не може да си плати юридическото образование в Софийския университет или в друг държавен университет, а трябва на всяка цена да отиде в частен университет, независимо от качеството на това образование. Още по-абсурдно е, че ако е завършил химия в Софийския университет, и реши, че му е необходимо второ висше образование по физика, за да осъществи амбициите си, на практика не може да го получи, защото физика не се преподава в частен университет. С други думи, ние настояваме от години и никои не ни чува – за едно изречение поправка в закона. Да се каже, че този, който е използвал държавната субсидия, има право, ако пожелае, сам да си плати и да избере университет, в който да продължи да учи.

- **Качеството на образованието и неговата адекватност към нуждите на икономиката „тук и сега“ е световен проблем. Като ректор на висше учебно заведение какво правите, за да е жива връзката между учебните програми, пазара на труда и държавните поръчки за подготовка на кадри?**

- Рейтингите, които наскоро излязоха, показват, струва ми се, достатъчно ясно, че Софийският университет е сред висшите училища, които нямат проблеми да пласират своите кадри на пазара на труда. Като сполучливи примери за връзката с бизнеса мога да посоча програмите във Факултета по математика и информатика за връзки с ИТ индустрията. ИТ индустрията финансира, подпомага създаването на нови лаборатории, плащането на стажове и така нататък. Университетът беше сред инициаторите на организирането на студентски стажове и практики. До момента от тях са се възползвали около 25 000 студенти. Това е европейска програма, прави се с европейски пари, но възпитаниците на Софийския университет изграят много важна роля в нея. Това дава възможност студентите предварително да се запознаят с това, което биха работили след завършването си, а работодателите да видят доколко младите хора имат необходимите данни, за да могат да кандидатстват за работа при тях. Освен това университетът провежда най-различни инициативи, свързани с по-добрата професионална подготовка на своите студенти. Подобни добри връзки има Геолого-географският факултет с

редица от големите рудодобивни и минералопрееработващи компании, където се провеждат учебните практики на студентите. В момента Факултетът по химия и фармация също установява подобни контакти с големите фармацевтични компании. Сега сключваме договор със „Самсунг електроникс“ за създаване на съвместен високотехнологичен институт. Много ни помагат и европейските проекти от последните години, свързани с развитието на човешките ресурси. През 2012-2013 г. Софийският университет спечели и управлява такива проекти за 12 млн. лв. Напомням, че държавното финансиране на Софийския университет е 41 млн. лв. годишно, от които 10 млн. лв. отиват директно за студентските общежития, столове, стипендии. Така че сумата, бих казал, съвсем не е малка.

- **Живеем в ерата на информацията и технологиите, дойде ново поколение хора с нови възможности и интереси. С какво темпо вашият университет следва или изпреварва тези промени?**

- Спомням си, преди 3-4 години, ако не се лъжа, разговаряхме с тогавашната пред-

седателка на Студентския съвет и тя като младо, емоционално момиче, тропна по масата и каза: „В този университет нищо не се е променило, откакто аз съм студентка!“. Извиках главния секретар на университета и попитах: „Преди четири години къде в университета имаше wireless връзка. Тя ме погледна недовумяващо и каза – никъде, освен в специализираните кабинети. А сега на практика във всички сгради на СУ това се възприема като даденост. Тези киоски с интернет, пред които непрекъснато киснат хора в коридорите, три месеца след появата им вече се възприемат от младите хора като нещо, което е присъствало от палеолита до наши дни. Така че ние понякога не разбираме с каква скорост се придвижваме. Сега първият голяма реорганизация на Университетския изчислителен център и >

”

Има възможност поне в 70-80 % от специалностите да се проведе единен държавен изпит, с който да се излиза от висшето училище. Само тогава ще имаме сравнимост на резултатите за това, което са постигнали университетите

“



ТЕ ГОВОРЯТ

цялостното електронизиране на управленските дейности на университета. Да не забравяме, че Софийският университет е най-голямата организация не само в рамките на София, но и е една от най-големите в България със своите 3000 служители и 25 000 студенти. Малко са подобни организации, малко са толкова сложни организации. Защото повечето организации с тези размери работят, грубо казано, за една цел. Докато Софийският университет със своите 16 факултета и 3 департамента работи на практика във всички сфери на образователното и научното пространство. Така че много трудно е да се намери оптимален вариант за съчетаването им. Но самият факт, че в международните рейтинги всяка година Софийският университет върви напред, показва, че се движим в правилна посока. Да напомня, че за първи път тази година Софийският университет в Рейтинга за академичните постижения на университетите (URAP) беше класиран между 650 и 700-то място. Вероятно това на много хора им звучи далеч назад, но първо нека да посоча, че следващият български университет е хиляда места назад, и второ, мога да използвам една много популярна поговорка – маймуните с трици не се лъжат. Така че ако بروим финансирането на университета и постигането на резултати, то разликата е огромна. Това важи въобще за научната дейност в България. Ако се направи уравнение на инвестициите в науката у нас и цитираните работи на български учени в световното научно информационно пространство, България ще е на първо място в Европа по ефективност.

- Как гледате на т. нар. нова рейтингова система на университетите в България - доколко тя дава обективна картина за качеството на подготовката и пазарна-

та реализация на кадрите? Вашите препоръки към нея...

- Смятам, че тази нова рейтингова система отразява правдиво мястото на университетите и на висшето образование. Разбира се, има и неща, с които не съм съгласен. Там, където в дадени университети има малко възпитаници, мястото му в рейтинга автоматично се покачва в сравнение с университети, които дават много кадри. Американският колеж е малко пред нас в професионалното направление „Администрация и управление“, а Нов български университет е доста близо до нас в професионалното направление „Филология“. Но и в двата университета всяка година се дипломират в пъти по-малко студенти от Софийския университет и това неизбежно изкривява нещата. Аз съм категорично против това да се прави рейтинг, който да покрива едновременно и държавните, и частните университети. Защото, първо, принципите на финансиране са абсолютно различни, второ, държавните университети по определение обслужват нуждите на обществото, а частните университети по определение - нуждите на техния бордов директор. Т.е. те работят само в области, в които има непосредствена финансова полза за тях, не за обществото. Така че не е редно да ги сравняваме. И трето, в момента има една много силна мода да се гледа на какъв доход се осигуряват завършените университети и оттук да се извежда качеството на образование-

то. За мен въпросът за заплащането на завършените държавните университети не би трябвало да бъде първостепенен въпрос. Първостепенен въпрос за нас би трябвало да бъде доколко младите хора, завършили държавен университет, ще се оплакват на обществото за инвестицията, която то е направило за тях. Ако получават висока заплата, разбира се, е добре. Но все пак не това е задачата на университета. Задачата на Университета с главно У е да създава кадри за развитието на българското общество. И още нещо, националният рейтинг с някои от въпросите си е доста провинциален. В международните рейтинги се гледа на първо място нивото на науката и качеството на образованието.

- Ако зависи само от вас, как най-справедливо бихте решили въпроса с финансирането на университета, които оглавявате?

- Въпросът ни връща към страте-

”
Трябва да спре
кампанията за
обругаване на най-
добрите български
висши училища,
които все пак дават
образование на средно
европейско ниво



”

гията. Няма да има бъдеще висшето образование в България, докато то се финансира по този начин – на калпак. Няма да има бъдеще, докато само 4% от сумите, заделени за финансиране на висшето образование, се влияят от качеството на полученото образование. Много са начините, по които може това да се подобри. Най-радикалните са университетите да бъдат разделени на две части – изследователски и обучителни. И да получават различно финансиране, като, разбира се, обучителните университети биха могли да прераснат в изследователски. Основен принцип в цял свят е да се централизира финансирането в институциите, които могат да го поемат, и да имат най-високия рангеман. Безсмислено е да се влагат пари за развитие на науката в университета в Тупракан. Нарочно казвам Тупракан, защото там няма университет. Трябва да се инвестира там, където

*Четири университета
в България дават 80 %
от научната продукция
на общо 51
висши училища*

“

резултатите ще бъдат най-значими. Асоциацията на изследователските университети, в която влизат четири университета – Медицинският, Техническият, ХТМУ и Софийският университет, в момента дава 80% от научната продукция на общо 51 висши училища. Второто нещо, което би следвало да се направи – има възможност поне в 70-80% от специалностите да се проведе единен държавен изпит, с който да се излиза от висшето училище, защото само тогава ние ще имаме сравнимост на

резултатите за това, което са постигнали висшите училища. И съвсем логично е голяма част от финансирането да идва не за тези, които влизат в университета, а за тези, които излизат от него.

- Струва ли си да се правят усилия най-амбициозните и най-добре подготвените ученици, които завършват елитните училища в България, да бъдат привлечени да учат в нашите университети, вместо да заминават в чужбина?

- Разбира се, че има смисъл. Но това трябва да бъде усилие не само на българските университети, тъй като те не могат да повлияят директно върху развитието на обществото. Младите хора се нуждаят от достатъчно възможности за развитие, за да остане или да се връщат в България. Да учат в български университети, а не в чужди. И трябва да спре кампанията да се обругават най-добрите български висши училища, които все пак дават едно образование, което е на средно европейско ниво. Не е на високо европейско ниво, няма какво да се лъжем, освен може би в определени специалности.

- Ако днес завършвате гимназия, защо бихте/не бихте избрали да учите в университета, който сега ръководите?

- Аз винаги бих избрал да уча в Софийския университет, но е трудно да ме питате мен. Аз съм човек, който е решавал какво да следва в началото на 70-те години. Така че моите амбиции, моите желаниа са много по-различни от тези на сегашното поколение. Но все пак смея да твърдя, че през последните 40 години нещата чак толкова много не са се променили и много малко деца от тези, които завършват средно училище, са наясно какво кандидатстват, защо го кандидатстват и какво биха получили. И тогава, и сега огромна роля играят родителите. От тази гледна точка може би националните рейтинги ще изиграят положителна роля, защото ще им дадат отговор на много въпроси.

- Кои е най-наболеният въпрос, свързан с висшето образование, който вие бихте задали чрез сп. „Икономика“?

- Най-наболеният въпрос е да престанем да говорим, а да правим нещата.



СТОЯН ИЙТОВ

ТЕ ГОВОРЯТ



Проф. Стати Статев:

Наши преподаватели са в управлението и в бизнеса

Финансирането според броя на студентите не е стимул за качество на образованието



Проф. д-р Стати Статев е ректор на Университета за национално и световно стопанство и заместник-председател на Съвета на ректорите. От ноември 1980 г. работи в УНСС, като преминава в преподавателската си кариера всички стъпала и научни звания. Член е на УС на БНБ.

Проф. Статев, нужна ли е стратегия за развитие на висшето образование? Трябват ли нови законодателни промени?

- Разбира се, че е нужна стратегия за развитие на висшето образование, но за да бъде работеща, тя трябва да бъде предшествана от обща стратегия за развитие на България. Обратното ще означава да сложим каруцата пред коня. Защо? Давам пример: ако в общата стратегия е записано, че държавата ще развива туризма и търговските вериги и страната ни ще се превърне в място за пазаруване и отгих на гражданите на ЕС, това означава университетите да обучават повече кадри в областта на туризма, търговията и маркетинга. Ако обаче ще строим АЕЦ „Белене“ и нови блокове в АЕЦ „Козлодуй“, трябва да се осигурят повече висши кадри по ядрена енергетика. Когато има обща стра-

тегия за развитие на страната и съобразена с нея стратегия за висшето образование, приета с консенсус от основните политически сили, инвариантна спрямо политическата конюнктура и изпълнителната власт, когато висшето образование наистина стане приоритет, а не пожелание, ще можем да вървим напред.

- **Качеството на образованието и неговата адекватност към нуждите на икономиката „тук и сега“ е световен проблем. Като ректор на висше учебно заведение какво правите, за да е жива връзката между учебните програми, пазара на труда и държавните поръчки за подготовка на кадри?**

- Публично известно е противопоставянето на висшето образование и бизнеса. Според университетите у нас няма развит бизнес, който да ползва кадрите им. Бизнесът от своя страна упреква висшето обра-



зование, че е твърде далеч от живота. Една от силните страни на УНСС е, че по-голямата част от нашите асистенти, доценти и професори са не само академични преподаватели, но участват в държавното управление и бизнеса на много високи нива. В нашия университет работи най-старият и най-авторитетният Център за развитие на кариерата в страната, чрез който държавните институции и бизнесът промотират търсените от тях работни места, предлагат стажове на студентите. Всяка година се провеждат Дни на кариерата с десетки държавни институции, банки и фирми. Възстановихме традиционния тридневен годишен Младежки икономически форум, в който участват водещи икономически министри, лидери във финансовия и банковия сектор, най-добрите компании и фирми от реалната икономика. Силен тласък за развитието на отношенията ни с бизнеса дават проектите на УНСС за стажове и практики (през тази учебна година за над 4000 студенти), за обновяване и актуализиране съвместно с представители на бизнеса на учебните

планове и учебните програми. УНСС има договори за съвместна дейност с много държавни институции и частни фирми - ние им помагаме с научния си потенциал и експертен капацитет, те – с практическия си опит, знания и умения.

- Живеем в ерата на информацията и технологиите, гоئے ново поколение хора с нови възможности и интереси. С какво темпо вашият университет следва или изпреварва тези промени?

- Цялата територия на УНСС е Wi-Fi зона, голяма част от семестриалните изпити са електронни, което елиминира субективния елемент при оценяването. Имаме няколко специалности, в които и държавните изпити вече са електронни. Чрез системата web-студент всеки от нашите възпитаници може в реално време, чрез компютър или мобилен телефон, да провери оценките и разписанието на лекциите си, условията за кандидатстване за стипендии, общежития и т.н. В два от осемте факултета на УНСС завършва пилотният проект за нанасяне на оценките в електронни протоколи и главни книги с елек-

тронен подпис на всеки преподавател. Имаме двеста компютъра за свободен достъп на студентите в библиотеката и още двеста в Тестовия център. Всеки учебник, издаден от университетското издателство, може да се ползва и в електронен вариант в библиотеката. В електронната ни библиотека вече са „качени“ доста издания от фонда ни, който е над половин милион книги. Процесът на дигитализация е перманентен. Нашите студенти и преподаватели имат безплатен достъп до най-добрите научни и образователни бази данни в света.

- Как гледате на т. нар. нова рейтингова система на университетите в България - доколко тя дава обективна картина за качеството на подготовката и пазарната реализация на кадрите? Вашият препоръки към нея...

- Като икономист първо ще отбележа, че според резултатите от нея се разпределят под 4% от ресурса, който държавата отгеля за висше образование и наука (за тази година 21,4 млн. лв.). Останалите над 96% продължават да се разпределят „на калпак“, т.е. на брой студенти. Според Националната агенция за оценяване и акредитация УНСС има най-високата институционална и проуе” (в тях се обучават близо 90% от всичките ни 20 хиляди студенти). Но получава точно толкова финансиране, колкото и последният университет в класацията. Какъв е тогава стимулт за качество? Никакъв! Що се отнася до рейтинговата система, в нея има абсурдни резултати - например, че Академията на МВР обучава



”
 Човек трябва да получи базово образование в родината си, а след това може да надгражда знанията си зад граница



най-добрите архитекти. Означава ли това, че УАСГ „произвежда“ най-добрите полицаи? Обяснението, че УНСС е на трето място в направление „Икономика“ - след Американския университет и СУ – е, че те имат по няколкостотин студенти и то само по една специалност. В УНСС са близо 14 000 в над 30 бакалавърски и над 70 магистърски специалности. Тоест, системата не отчита мащаба и структурата на висшите училища. Абсурдна е и класацията по брой професионални направления, които са различни в различните университети. Ако тази система ще се ползва за развлекателно и отчасти информационно четиво, може да остане в този вид. Ако ще се използва за разпределение на значим държавен финансов ресурс, е необходима сериозна промяна след диалог със Съвета на ректорите и социалните партньори – за да кажем всички – да, това е системата, по която приемаме да бъдем оценявани.

- Ако зависи само от вас, как най-справедливо бихте решили въпроса с финансирането на университета, който оглавявате?

- Два са основните въпроса, свързани с оптималното разпределение на ограничени ресурс за финансиране на висшите училища. Първият е да се създаде механизъм за перманентно актуализиране на държавната субсидия за различните професионални направления. Сега „Икономика“, „Администрация и управление“ и „Педагогика“ са най-ниско финансираните – по 693 лв. на студент на година. Следващите са „Право“, „Социология“, „Журналистика“, „Политически науки“ – по 1108 лв. (За сравнение държавното финансиране на един ученик в гимназия е от 1200 до 1500 лв.) Явно това е останало от времето, когато преподаването е било с тебешир, гъба и черна дъска. Вторият въпрос е свързан с качест-

”

Ако рейтинговата система на университетите ще се използва за разпределение на значим държавен финансов ресурс, е необходима сериозна промяна

“

Вото – по-добрите университети в отделните професионални направления да бъдат финансово стимулирани.

- Струва ли си да се правят усилия най-амбициозните и най-добре подготвените ученици, които завършват елитните училища в България, да бъдат привлечени да учат в нашите университети, вместо да заминават в чужбина?

- Това е наша основна задача. Мина времето, когато чакахме кандидат-студентите сами да дойдат. Днес се води битка за всеки студент. УНСС осигурява висше образование над средноевропейското, но сме длъжни да убедим в това кандидатите и техните родители. Водим активна кампания в много училища в София и страната, имаме подписани договори за сътрудничество с тях. На кандидат-студентските борси наши студенти отговарят на въпросите на бъдещите ни студенти. Организираме национални олимпиади за средношколци и приемаме първенците да учат в нашия университет. Десет от най-добрите ни специалности в бакалавърска степен се преподават и на английски език. Имаме три съвместни магистратури с елитни английски и френски университети с издаване на съвместна диплома. Желанието ни е младите хора да разберат, че си заслужава да учат в чуждестранни университети, само ако в тях ще получат по-добри образователни услуги, отколкото в България.

- Ако днес завършвате гимназия,

защо бихте/не бихте избрали да учите в университета, който сега ръководите?

- Учил съм в две елитни училища – Националната математическа гимназия и Английската гимназия в родния ми Бургас. Имам две дългосрочни специализации в Московския държавен университет и Бостънския университет, където съм чел и лекционни курсове. Познавам и други университети в света. Но ако сега трябва да избирам, отново бих избрал УНСС, защото е доказано най-добрият в българското висше икономическо образование. Убеждението ми е, че човек трябва да получи базово образование в родината си, а след това може да надгражда знанията си извън нея. Но всеки има право на личен избор къде да учи, работи и живее.

- Кои е най-наболеният въпрос, свързан с висшето образование, който вие бихте задали чрез сп. „Икономика“?

- Трудно ми е да открия най-наболения. Всички въпроси, за които говорим, са значими и чакат своето решение, ако искаме да заемем своето достойно място в европейското и световното образователно пространство. Имаме академичен и научен потенциал да го направим.



Доц. Григорий Вазов:

Правим учебните планове съвместно с бизнеса

Има добри, има и по-малко добри университети и няма значение дали те са частни или държавни

Доц. Вазов, нужна ли е стратегия за развитие на висшето образование? Трябват ли нови законодателни промени?

- Категорично е нужна. В момента се работи по такава стратегия. Обсъжда се на различни обществени равнища, в това число и в Съвета



Доц. д-р Григорий Вазов е президент и ректор на Висшето училище по застраховане. Той е главен секретар на Съвета на ректорите на висшите училища в България.

на ректорите на висшите училища. Струва ми се, че за първи път е въз-

можно да се стигне до консенсус за развитието на висшето образование. По отношение на законодателните промени считам, че отделни изменения не са достатъчни, трябва да се изготви изцяло нов закон за висшето образование. Това обаче не е кратък процес. В университетската общност има консенсус, че е нужен нов ЗВО, но трябва да има и дискусии по неговата същност и съдържание. А готовогава, разбира се, трябва да се правят промени. Дано това да не отнеме десет и повече години.

- Качеството на образованието и неговата адекватност към нуждите на икономиката „тук и сега“ е световен проблем. Като ректор >

”

Рейтинговата система на университетите в България не дава обективна информация, нужна е нова формула

“



ТЕ ГОВОРЯТ



на висше учебно заведение какво правите, за да е жива връзката между учебните програми, пазара на труда и държавните поръчки за подготовка на кадри?

- Аз съм ректор на частно висше училище и при нас няма държавни поръчки за подготовка на кадри. Развитието на ВУЗФ е изцяло свързано с активната връзка на учебните планове и учебните програми с потребностите на корпорациите, банковите институции, застрахователните и пенсионните дружества, и изобщо с целия пазар на труда. Много от учебните планове се изработват съвместно с бизнеса.

- Живеем в ерата на информацията и технологиите, дойде ново поколение хора с нови възможности и интереси. С какво темпо вашият университет следва или изпреварва тези промени?

- Отговорът е много лесен, защото като частен университет развитието ни е свързано с технологично и техническо изпреварване на тенденциите и процесите в съвременното образование, с технологизация и модернизация на учебния процес.

Нашето висше училище разполага със съвременна, интернет базирана система за дистанционно обучение, както и с висококачествена техника, която позволява осъществяването на видеоконферентни връзки между преподавателите и студентите, така наречените виртуални класни стаи. Преподавателите ни използват за големи аудитории своите акаунти в Twitter и Facebook, като едновременно тяхната лекция върви на екран в аудиторията и те виждат задаваните им от студентите въпроси и дискусии в социалните мрежи. Една от залите ни е оборудвана за провеждането на е-форуми, а също позволява реализирането на телемост с всяка една точка по света. Всичко това е възможно благодарение на мощни сър-



фото: СТОЯН ИОТОВ

”
Много наши университети предлагат качествено образование, но обстановката в държавата кара 90% от най-младия елит да иска да учи на Запад
“

въри и оборудване според най-високите стандарти.

- Как гледате на т. нар. нова рейтингова система на университетите в България - доколко тя дава обективна картина за качеството на подготовката и пазарната реализация на кадрите? Вашите препоръки към нея...

- Нямам препоръки. Тя вече не

дава обективна информация. Защо съм толкова категоричен? Защото първата година от въвеждането на рейтинговата система даде може би най-вярната, най-точната картина. Втората година нещата се деформираха, тези университети, които разбраха същността на системата, рязко промениха своето класиране. През третата година, за съжаление, явно проличава българският манталитет да опорочаваме всяко добро нещо. А и в крайна сметка една система, която не отчита наложилите се през последните 50-60 години обществен престиж на дадени университети и допуска парадокси в тяхното класиране, сравнявайки например 60 студенти от едно направление с 12 000, не може да се нарече работеща, просто трябва да бъде намерена друга формула. И тази друга формула е измислена по света: има обществени органи, икономически или други специализирани издания, които правят своите класации по строги системи и критерии. При това те са само няколко, а не 70 и повече, къде-



то един добър математик или програмист може да направи от тях каквото искате класиране.

- Ако зависи само от вас, как най-справедливо бихте решили въпроса с финансирането на университетите, които оглавявате?

- Висшето училище, което оглавявам, е 100% частна собственост, ние изцяло се самофинансираме. Нямаме никакви форми на субсидии от държавата, дори нещо повече, ние сме лишени от социалните разходи, които държавата прави за държавните университети. По въпроса за определени субсидии от страна на държавата към частните университети, както е в много европейски, пък и не само европейски страни, има много какво да се дискутира.

- Струва ли си да се правят усилия най-амбициозните и най-добре подготвените ученици, които завършват елитните училища в България, да бъдат привлечени да учат в нашите университети, вместо да заминават в чужбина?

- Да, категорично си струва и ние на практика това го правим.

Мога да кажа, че сме се преборили и променили избора на една сериозна част от нашите студенти да останат в България. Все повече се увеличава броят на студентите, които учат в престижни университети на Запад и се връщат да прогължат да учат при нас, тъй като им даваме възможност за равносложно образование. Искам да посоча един голям проблем. Много български университети (и държавни, и частни) предлагат наистина качествено образование, но обстановката в държавата е тази, която кара 90% от нашата елитна младеж да иска да учи на Запад. Не толкова заради по-качественото образование (в крайна сметка много от тези западни университети са на по-ниско равнище), а поради желанието им след това да останат да живеят в една нормална социална среда. В деня, в който започнат да се променят социално-икономическите и политическите условия в България, много от тези млади хора ще се върнат.

- Ако днес завършвате гимназия, защо бихте/не бихте избрали да учите в университета, който сега ръководите?

- Бих го избрал заради всички тези предимства, които изтъкнах. А именно - на висше училище от бути-

ков характер, работещо в малки групи с елитни преподаватели в прекрасна материална база, с на практика осигурена професионална реализация още по време на следването. Друго голямо предимство са иновативните бакалавърски и магистърски специалности, които са създадени по интересен начин като интердисциплинарни специалности, предоставяйки големи възможности за развитие на студентите след дипломирането.

- Кои е най-наболеият въпрос, свързан с висшето образование, който вие бихте задали чрез сп. „Икономика“?

- Нямам намерение да задавам въпрос, но ми се иска да поразсъждаваме по проблема за непрекъснатото разделяне на университетите в България на „частни“ и „държавни“ и упорито създаването, от външни на системата хора, противопоставяне между тези университети. А нещата са много прости. Както е навсякъде по света в развитите държави - има добри, има и по-малко добри университети. И няма значение дали тези университети са частни или държавни. Държавата участва във финансирането на добрите университети, които създават по-добрия продукт за обществото.



ТЕ ГОВОРЯТ



Проф. д-р инж.
Любен Тотев:

Не отстъпваме на чуждите университети

Решаването на проблема с демографския срив и създаването на по-добри условия за живот у нас спре изтичането на млади хора в чужбина

Проф. Тотев, нужна ли е стратегия за развитие на висшето образование? Трябват ли нови законодателни промени?

- Категорично да, стратегия е необходима, и то както за развитие на висшето образование, което ще предопредели в голяма степен бъдещето на България, така също и стратегия за развитие на добивната индустрия и в други области. Трябва да се гледа напред. От това ще зависи и необходимостта от законодателни промени.

- Качеството на образованието и неговата адекватност към нуждите на икономиката „тук и сега“ е световен проблем. Като ректор на висше учебно заведение какво правите, за да е жива връзката между учебните програми, пазара на труда и гържавните поръчки за



Проф. д-р инж. Любен Тотев е ректор на Минно-геоложкия университет „Св. Иван Рилски“. Той е възпитаник на това висше училище, като е изминал пътя от студент, докторант, асистент до професор и от ръководител на катедра, зам.-декан, декан, до най-високата позиция в университета.

подготовка на кадри?

- МГУ „Св. Иван Рилски“ е единственото висше учебно заведение за подготовка на кадри за добивната индустрия на България. Ние сме в непрекъснат контакт с ръководствата на нашите големи добивни предприятия и строителни фирми. Съвместно решаваме някои от техните изисквания към подготовката на специалистите, при тях се провежда по-голямата част от практическото обучение, работим по съвместни стажантски програми. Там намират реализация по-голямата част от нашите специалисти. Стремим се броят на студентите, които подготвяме, да съответства на нуждите на

пазара.

- Живеем в ерата на информацията и технологиите, дойде ново поколение хора с нови възможности и интереси. С какво темпо вашият университет следва или изпреварва тези промени?

- Реалността е такава, живеем във времето на информационните технологии и смятам, че нашите студенти в голямата си част са в крак с това време. Ще отбележа само, че втори път от три направени номинации от БАИТ наши студенти – предната година от трима души, а тази на един студент - бяха класирани на първо място в категорията за студентски разработки. Убеден съм, че това ще продължи и за в бъдеще. Ние работим по шест европейски проекта и това няма как да не даде положителни резултати.



”

Ние сме в непрекъснат контакт с ръководствата на големите добивни предприятия и строителни фирми

“

- Как гледате на т. нар. нова рейтингова система на университетите в България - доколко тя дава обективна картина за качеството на подготовката и пазарната реализация на кадрите? Вашите препоръки към нея...

- Рейтинговата система е един много добър начин за определяне на качеството на подготовка и реализацията на кадрите. Свършено е много досега, но смятам, че като всяко едно ново начинание има още доста критерии, на които трябва да се обърне внимание – брой на подготвените студенти в даден ВУЗ по отделно научно направление, реално дадени и отчетени показатели и т.н. Вярвам, че във времето всичко ще си гоиде на мястото за едни по-реални оценки.

- Ако зависи само от вас, как най-справедливо бихте решили въпроса с финансирането на университета, който оглавявате?

- Това е много важен въпрос. Ако говорим за държавните висши учебни заведения, смятам, че трябва да се обърне особено голямо внимание от една страна на нуждите на държавата от броя на подготвените специалисти по дадено научно направление, за реално необходимите средства за обучението по различни специалности и, от друга страна, разбира се, от резултатите на една

много по-свършена рейтингова система.

- Струва ли си да се правят усилия най-амбициозните и най-добре подготвените ученици, които завършват елитните училища в България, да бъдат привлечени да учат в нашите университети, вместо да заминават в чужбина?

- Категорично да. Подготовката на студентите в нашите висши учебни заведения по никакъв начин

не отстъпва на тази в чужбина. Действително там има по-големи финансови възможности и по-добра лабораторна база, но и тук вече се създават такива възможности – участие по проекти с европейско финансиране, специално при нас големи компании в България ни подпомагат при обновяване на лаборатории и зали, закупуват скъп софтуер, прибори и обзавеждат компютърни лаборатории. Защо нашите деца да не се учат тук, в България?!

- Ако днес завършвате гимназия, защо бихте/не бихте избрали да учите в университета, който сега ръководите?

- Нито за миг не бих се поколебал къде да уча – това е МГУ „Св. Иван Рилски“! Това е едно много добро висше учебно заведение с 60-годишна история, с много традиции и много добре подготвени преподаватели, с големи възможности за реализация в живота.

- Кои е най-наболеният въпрос, свързан с висшето образование, който вие бихте задали чрез сп. „Икономика“?

- Естествено финансовата осигуреност, но не само това. Въпросът с демографския срив, подготовката на учениците в началното и средното образование, създаването на по-добри условия за живот у нас, което ще спре изтичането на младите хора в чужбина. >



ТЕ ГОВОРЯТ



Проф. Марин Христов:

Всяка година обновяваме учебните програми

Само с туризъм и търговия няма устойчив просперитет, а индустрията се прави от инженери

Проф. Христов, нужна ли е стратегия за развитие на висшето образование? Трябват ли нови законодателни промени?

- Определено е нужна стратегия за развитие на висшето образование за следващите 5-10 години, в която да се определят общите области на приоритетно развитие, като се отчитат тенденциите в европейското и световното развитие. Необходими са законодателни промени в посока засилване на академичната автономия на университетите.

- Качеството на образованието и неговата адекватност към нуждите на икономиката „тук и сега“ е световен проблем. Като ректор на висше учебно заведение какво правите, за да е жива връзката между учебните програми, пазара на труда и държавните поръчки за подготовка на кадри?

- Всяка година се обновяват учебните планове и програми на почти всички специалности с активното участие на специалисти от практиката. Всички студенти задължително участват в стажантски програми във водещи предприятия или фирми.

- Живеем в ерата на информация-



Проф. д-р инж. Марин Христов е ректор на Техническият университет в София от 2011 г. Той е възпитаник на това висше училище и професионалната му дейност е здраво свързана с него. Бил е зам.-ректор по учебната част, декан на Факултета по електронна техника и технологии, зам.-декан на Френския факултет. Ръководител е на научноизследователската лаборатория „Автоматизирано проектиране в електрониката и микроелектрониката“.

та и технологиите, дойде ново поколение хора с нови възможности и интереси. С какво темпо вашият университет следва или изпреварва тези промени?

- За мен модерно и изпреварващо обучение могат да осъществяват хора, които в същото време имат активна научноизследователска дейност в модерните технологични области, т. е. преподавателите да обучават студентите на това, което сами извършват.

- Как гледате на т. нар. нова рейтингова система на университетите в България - доколко тя дава обективна картина за качеството на подготовката и пазарната реализация на кадрите? Вашите препоръки към нея...

- Въпреки противоречивите мнения



за мен рейтинговата система е нещо изключително полезно! Негативните оценки са обясними, тъй като от 51 университета в България само един може да е на първо място.

- Ако зависи само от Вас, как най-справедливо бихте решили въпроса за финансирането на университета, който оглавявате?

- Основната част от държавната субсидия трябва да се разпределя между университетите с най-добри показатели от акредитацията и рейтинга на професионалните направления.

- Струва ли си да се правят усилия най-амбициозните и най-добре подготвените ученици, които завършват елитните училища в България, да бъдат привлечени да учат в нашите университети, вместо да замиснат в чужбина?

- Определено да! Това трябва да е приоритетна държавна политика.

- Ако днес завършвате гимназия, защо бихте/не бихте избрали да учите в университета, който сега ръководите?

- Защото ако една държава иска да се развива, тя непременно трябва да има модерна индустрия. Много са примерите, че само с туризъм и търговия няма устойчив просперитет. А индустрията се прави от инженери.

- Кои е най-наболелият въпрос, свързан с висшето образование, който вие бихте задали чрез сп. „Икономика“?

- Как ръководител категра, декан или ректор ще управляват хора, които са ги избрали, и всеки момент, ако са неубодни, ще бъдат сменени? **И**



ВАШИЯТ СПЕЦИАЛЕН ПОВОД Е НАШ ГЛАВЕН ПРИОРИТЕТ

Кулинарни предизвикателства, приготвени от Андре Токев и неговия екип
и безупречно кетъринг обслужване от страна на нашия персонал
на избрано от Вас място в София.

**За контакти: тел. +359 2 933 5024, +359 2 933 5025, +359 2 933 5054
или email: sofia.events@hilton.com**


Hilton
SOFIA

1 | Bulgaria Blvd. | Sofia | 1421 | BULGARIA



Адвокат Таня Бузева:

Инвеститорите търсят работещ бизнес

Обществените поръчки са изгубени във формалностите и се изпуска основната им цел – да се избере най-добрата по качество услуга за оптималната цена

ТАТЯНА ЯВАШЕВА
фото АЛЕКСАНДЪР НИШКОВ

Адвокат Бузева, какво е състоянието на българската икономика, погледнато през призмата на вашата професия?

- Естеството на работата ни е такова, че през проблемите на нашите клиенти можем да оценим състоянието на икономиката. При глобализацията на световната икономика и принадлежността ни към ЕС неминуемо българската икономика е силно повлияна от общите тенденции – и от финансовата криза, от която все още не можем да се отърсим, и от обстоятелството, че сме част от европейския пазар, макар и от неговата периферия. Предимство на българската икономика в момента е ниското ниво на данъчно облагане, ниският гържавен дълг, както и относителната предсказуемост на икономическата среда с оглед членството ни в ЕС. Същевременно обаче се очертават и някои негативни тенденции през последните години - недостатъчната икономическа активност, голямата междуфирмена задължнялост, редуцираните преки чуждестранни инвестиции, липсата на развитие на отраслите с голяма добавена стойност, а също голямата бюрокрация, липсата на електронно обслужване и недостатъчният административ-

вен капацитет.

- Кои са най-честите проблеми, които бизнесът очаква да реши чрез съдействието на Адвокатско дружество „Бузева и партньори“?

- Най-често се обръщат към нас за структуриране на бизнес операциите и сделките си и генерално при идентифициране на възможностите за инвестиции. Нашата професионална подкрепа се търси винаги и при преговори с бизнес партньори, и при работа с администрацията. Много често големите ни корпоративни клиенти имат нужда от непрекъснато (макар и дистанционно) присъствие на юридически консултант поради комплексната и сложна съвременна правна рамка – не само българска, но и на европейско ниво. Правила като тези за защитата на потребителите, за нелоялната конкуренция, административни и данъчни процедури и редица други следва да бъдат съобразявани перманентно, така че се налага да сме включени и в ежедневния бизнес на нашите клиенти и да мислим заедно с тях.

- Клиентите ви са предимно чуждестранни корпорации с дейност в България и един от акцентите във вашата дейност са инвестициите. Кои бяха най-силните години в този сегмент от дейността ви и какъв е сега интересът на външните инвеститори?

- Когато започна подготовката ни за присъединяване към ЕС, много

Таня Бузева е управляващ съдружник в Адвокатско дружество „Бузева и партньори“, което консултира редица от най-големите български и чуждестранни компании при инвестициите им в България. Тя е доктор по право, преподавател по търговско право в Софийския университет „Св. Климент Охридски“ и водещ специалист в областта на дружественото право. Арбитър по вътрешни и международни дела в Арбитражния съд при БТПП.

от големите чуждестранни компании заеха позиция на българския пазар с директни инвестиции „на зелено“ или чрез придобиване на български компании. Следващата вълна беше големият бум на инвестициите в недвижими имоти през 2004-2008 г. След отрезвяването и отгърпването на спекулативните играчи в момента интересът на големите компании е концентриран в комплексни инвестиционни проекти – енергетика, природни ресурси, транспорт, комуникации, строителство и услуги.

- Знаем, че вие сте и един от авторите на уредбата в Търговския закон и изявен специалист по корпоративно право. Вашата кантора има специализация за сделки, свързани със сливания и придобивания. Какви са нагласите на инвеститорите в момента в тази посока?

- Доколкото е възможно да се дефинира тенденция, според нас инвеститорите вече нямат за основна цел придобиването на даден актив, а за тях е важно активът да е част от функциониращо предприятие. Затова става важно например не просто да се придобие земя, а тя да е комасирана, да е със съответното отреждане и пр., не просто да се купи сградата на бивш завод, а той да работи, да има квалифициран персонал и пазари. Паралелно започват и придобивания и сливания между по-малки и по-големи компании на българския пазар, което е естествен процес на окрупняване и концентрация, характерен и за други държави със сравнимо ниво на икономическо развитие. Наблюдаваме и нова тенденция – българският пазар вече започва да става интересен за инвеститори от Изтока – държави като Китай, Виетнам, Катар. Независимо че сме относително малък пазар, за тях е атрактивно обстоятелството, че сме държава член на ЕС, както и заради все още относително големия публичен дял в икономически сектори като транспорт, енергетика, природни ресурси, водна инфраструктура и гр., което дава възможност за инвестиции.

- При концентрацията на сто-

панска дейност какво е добре да знае бизнесът, за да не се стигне до ситуация КЗК или Комисията за финансов надзор да каже „Не!“ на сделката?

- Едва ли има универсална рецепта, приложима за всички видове концентрации на всички пазари. Затова препоръката ни е още в началната фаза на преговорите страните да включат анализ на необходимостта от уведомяване на предстоящата сделка пред КЗК или съответно пред секторен регулатор. Независимо дали това е сливане, придобиване, създаване на съвместно предприятие или друга форма, компанията трябва възможно най-рано да са запознати с регулаторните изисквания, за да структурират сделката по подходящ начин и да избегнат рискове от забавяне във времето, санкции или дори забрана от регулатора. Консултантите с опит на съответния пазар могат значително да улеснят този процес и да спомогнат за бързо локализиране на „подводните камъни“ още в хода на преговорите. Често пъти виждаме безсмислени уведомявания на сделки пред КЗК на принципа „за всеки случай“. Не съм привърженик на тази практика, тя създава излишни разходи и коства твърде много време на бизнеса, без да има съществени ползи.

- Каква е важността на юридическото консултиране, когато се правят инвестиции или сделки, свързани с придобиване на акти-

ви?

- Много голяма. Негоглеждането на някой на пръв поглед правно-технически детайл може да умножи по нула цялото начинание. Стабилното придобиване на собственост върху активи и по-специално върху недвижими имоти, както и защитата на тази собственост са от базисно значение за развитието на икономиката на една държава. За съжаление нашето вещно право все още работи с инструментите от 1951 г. относно частната собственост. Същото важи и за обезпеченията върху недвижими имоти. Държавната и общинската собственост са с доста непълна и неясна уредба от средата на 90-те години. Допълнително проблемът със собствеността се усложни с реституцията след 1989 г., която беше проведена с редица юридически недомислия. Вече повече от десет години се работи по кадастъра и имотния регистър без усещане за стабилност и сигурност у инвеститорите. Така че в момента освен с късмет, единствено с много квалифицирана и добросъвестна работа на юридически консултант може да се гарантира валидното придобиване на активи. Необходима е реформа и осъвременяване на правната уредба в тази посока, защото сме изостанали с десетилетия в сравнение с останалите европейски държави.

- Разкажете за някой интересен казус или предизвикателство, свързан с професионалната дейност на кантората...

- През 2012 г. се наложи да участваме като юридически консултант в изслушване пред Европейската Комисия по повод процедура за налагане на финансови корекции на Република България по една от оперативните програми. Много сме горди, че нашите аргументи бяха възприети от комисията и процедурата завърши с положителен резултат за България.

- За кои „подводни камъни“ препоръчвате чуждестранните ви клиенти да внимават, когато идват да развиват сериозен бизнес у нас?

- Онова, с което на първо място



При съвременните сложни правни регулации бизнесът ежедневно има нужда от квалифицирани юридически консултанти



”

*Нашето вещно право
все още работи с
инструментите
от 50-те години
относно частната
собственост*

“

се сблъскват чуждестранните инвеститори, и за което опитваме да ги подготвим, е тежката административна регулация, в т.ч. значителният брой лицензионни и разрешителни режими, непропорционално голямата бюрокрация, липсата на електронно обслужване, и, за съжаление, бавното и недостатъчно ефективно правораздаване. В по-широк план обаче консултирането на чуждестранните клиенти има и редица други аспекти, продиктувани от това, че те се намират в чужда за тях среда с всички специфики на нашата национална традиция и нрави, на нашия национален характер, в която трябва да инвестират капиталите си и очакват да са успешни. Понякога е въпрос за разлика в менталитета и на културни различия, без разбирането на които правенето на бизнес, където и да е, е невъзможно. Именно тази >





роля на доверения съветник, който подпомага дефинирането на проблемите, а оттам и тяхното решаване, е според мен нещото, което нашите клиенти най-много ценят от съвместната ни работа.

- Обществените поръчки са тема, чувствителна за бизнеса. И в момента се правят законодателни промени в тази област, но какви да бъдат?

- По тази тема се говори изключително много, полагат се много усилия, но като че ли в хода на нещата сме изпуснали основната цел на тази регулация – публичният възложител (държава, община) да избере най-добрата по качество услуга за най-оптималната цена. Процесите при нас се движат в посока на задълбочаване на формалностите с основната водеща идея да се предотвратят всякакви мислими и немислими манипулации и злоупотреби. Законът за обществените поръчки се е превърнал в наръчник, който регулира дори броя на копията на документите за представяне и цвета на мастилото, който изисква двуцифрено число декларации от кандидатите, техните мениджъри и пр., и това се превръща в решаващ фактор за избор на най-добрия изпълнител. Според мен добре би било да се търси опростяване на процедурите чрез намаляване на документите за подбор, както и чрез въвеждане на електронни търгове. Усилията би следвало да са в посока дефиниране на обективни критерии при оценката на офертите, а също и включване на достатъчно експерти в комисиите за оценка, тъй като невинаги възложителите разполагат със специализирани познания във всяка област.

- Кое от обществените поръчки най-често „убива“ на бизнеса?

- Самоцелните формалности са неразбираеми, особено за чуждестранните компании. Друг сериозен проблем са дългите срокове за разглеждане на офертите от страна на администрацията и липсата на краен срок за определяне на изпълнител, което затруднява планирането на ресурсите и капацитета на фирмите. Към това остава да се добави



*Свърхрегулациите,
прекомерната
бюрокрация и
недостатъчно
ефективното
правораздаване
отблъскват
инвеститорите*



и липсата на ефективни механизми за спиране на неоснователното обжалване от другите участници.

- Много често чуваме твърдението, в това число и в мониторинговите доклади на Брюксел, че качеството на правораздаване в България е изключително ниско. Какво е вашето мнение по този проблем?

- Това е един от най-сериозните проблеми, които стои пред нашето общество и който е от ключово значение за конкурентоспособността на нашата държава в сравнение с други алтернативи за инвестиции. Известна консервативност и формализъм на правораздаването са нормални и здравословни, тъй като са гаранция за защитата на правата и на двете страни в един спор. Същевременно процедурата поне в търговското и административното правораздаване трябва да е адекватна и като продължителност, и като ефективност с оглед реализацията на правата, чиято защита именно се осигурява по съдебен ред. Според мен известна част от проблемите са още на законодателно ниво, тъй като балансът между евтино и общодостъпно правосъдие, от една страна, и бързо и ефикасно, от друга, не е толкова лесен за постигане. Съдилищата са затрупани с множество дела, много често безсмислени или незначителни, защото

българинът не е свикнал да постига компромисни решения, той се съди „до гупка“. Трябва да се гържи сметка, че съдиите са изправени пред голямо предизвикателство в контекста на съвременното законодателство, което е ново, комплексно, динамично, в значителна част има основата си в европейски регулации след 2007 г. и затова трябва да им бъде гарантирано достатъчно време, за да проучват и прилагат професионално действащата правна уредба.

- Законите днес бързо се пишат и бързо се приемат, но как се прилагат?

- Отговорност на нас, юристите, е големият формализъм при прилагането на закона. През последните години се наложи масово този начин на писане на закони, на мислене и на прилагане на правото – всички сме зграво вкопчени в буквата на закона и дори не смеем да помислим какво изисква здравият разум, каква е целта, която преследва законът. Резултатите понякога са далеч от справедливост и правосъдие, понякога далеч дори от нормалната логика. Естествено в такива случаи клиентите, неюристите, инвеститорите остават с крайното впечатление за липса на резултат и за неефективност на правораздаването.

- Как да накараме правораздавателната система в България да заработи по-ефективно?

- Ако отговорът на този въпрос беше ясен и еднозначен, всички щяхме да сме много щастливи! Сега сериозно – преди всичко е необходимо една единна държавна стратегия за тази изключително важна сфера на обществения живот и последователност при реализирането ѝ. Нужна е политическа воля в дългосрочен аспект. Като общество трябва да осъзнаем, че независимостта на съдебната система не е самоцел. Разделението на властите е въпрос на цивилизационен избор и то е гаранция за нормалното развитие на обществото като цяло, на бизнеса и на всеки гражданин. Смятам, че съдебната система има достатъчно сили вътрешно да се реформира, ако бъде оставена без външни намеси, и

да осъзнае ролята си не на формален „читател“ на законови разпоредби, а на гържавния орган, който с целта си опит, мъдрост и съзнание за отговорност прилага закона според неговия разум към конкретните отношения в конкретния момент. Като преподавател в Юридическия факултет трябва да кажа, че част от този дълъг път е и качеството на образованието, без което никоя система не би могла да се изгради адекватно.

- Шопите са добри психолози и са казали, че „Законът е тесна врата у поле широко. Кои е луд да минава през нея?“ По ваши наблюдения кой най-често заобикаля закона?

- Заобикалянето на закона и неговото неспазване са двете страни на една и съща монета. Да, този шопски бисер е известен и е любимо оправдание на хора, които са в бизнеса за кратко и на гребно. Моето наблюдение е, че за големите компании това отгавна не е начин на мислене и поведение. По аналогия на британската поговорка, че не съм толкова богат, за да купувам евтино, те разсъждават така: не си заслужава да се инвестира във време и усилия да се крият данъци, да се спестява от заплати и осигуровки от плащани неофициално възнаграждения и др. подобни, по-добре е да се инвестира в нови бизнес стратегии и добър мениджмънт.

- Според вас какво е законът и какъв трябва да бъде той?

- Законът е инструмент за постигане на определени общественополезни цели и за регулирането и управлението на обществените отношения в определена посока. Затова е важно когато се приема един закон, да са ясни целите, към които се стреми законодателят. Много често се приема закон, защото такъв е планиран или защото някъде другаде имало такъв закон. Какво са цели и как той ще се отрази на нашата обществена или бизнес среда са въпроси, които се подминават или анализират само проформа. Много важно е също какви средства, какви механизми пред-

вижда законът, за да се постигнат неговите цели. Те не следва да са нито твърде архаични, нито свръхмодерни за нивото на отношенията в България. И в двата случая законът ще остане неприложим. Най-страшно е, когато предвидените механизми в закона са неадекватни, тогава той постига даже обратен ефект на целения. Законът винаги е част от цялостната правна система и когато той не е съобразен с останалите действащи актове, се минира приложението на всички. Това, за съжаление, е госта среща на практика в последните години – всяко министерство следва собствена си законодателна програма, всеки закон създава собствени дефиниции, сякаш с него започва и свършва правната система... Всичко това води до противоречиво, неразбираемо и трудно за прилагане законодателство, което е голям проблем за бизнеса. То е причина и за част от проблемите в правораздаването.

Затова по мое мнение процесът на създаването на закони трябва да се възприема не като задача, която се изпълнява за време, на парче или за решаване на единичен проблем. Той предполага първо ясна визия на законодателя, при това дългосрочна, а след това бавна и прецизна работа на гостатъчно квалифицирани



В момента интересът на големите компании е концентриран в комплексни инвестиционни проекти - енергетика, природни ресурси, транспорт, комуникации, строителство и услуги



експерти, както и обсъждане на гоствената уредба с всички засегнати сектори. Така се създава и уважението към закона, което е преговора за неговото спазване.


- С какво адвокатската професия ви привлече и с какво ви кара да ѝ оставате вярна?

- Преди всичко със свободата и относителната независимост, която тази професия дава. Същевременно високият стандарт на упражняване на адвокатската професия предполага не само ниво на квалификация в определени правни области, но и познания за обществото в области като история, социология, психология, поглед върху протичащите не само у нас, но и в света процеси. Профилът на бизнес адвокат налага да разбираме логиката на бизнеса на нашите корпоративни клиенти, за да им бъдем полезни, което води до непрекъснато информиране и натрупване на познания в различни икономически сфери.

- Като адвокат какви качества калите у себе си?

- Качествата на един човек са продукт на много фактори. Ако трябва да определя какво моята професия е допринесла, бих посочила способността да комуникирам и да общувам с много хора, както и да ги събирам, когато имат общи интереси и могат да постигнат нещо заедно. Голямата част от хората, с които професията ме среща, са интересни и по различен начин претенциозни, което гържи в кондиция и обогатява. А умението да събереш две страни с различни позиции, да балансираш интересите им и да ги доведеш до win-win решение, прави от клиентите приятели.

- Ако сега трябваше да избирате професия, бихте ли повторили избора си, като знаете, че ще работите в България?

- Мисля, че да. Още повече че упражнявана по начина, по който го разбирам и правя в момента, тази професия далеч не се ограничава в национални рамки. Даже напротив – надхвърлянето на границите е необходимо условие за съвременния професионален стандарт. 

”

*Недоглеждането
на някой
юридически
детайл може да
умножи по нула
цялото бизнес
начинание*

“



Цветослав Цачев,
ръководител „Анализи“
в ЕЛАНА Трейдинг:

Без емоции при вземането на финансови решения

**Голяма заблуда
е, че можеш да
станеш милионер
за един ден, и то
без да разбираш
рисковете**



Проучване през 2013 г. установи, че почти половината европейци (47%) не са се докосвали до финансово образование и нямат никаква идея за управлението на парите си. Данните на Ipsos, събрани за ING, показват, че хората обикновено получават финансовата си грамотност от семейството (20%) и от медиите (12%). Общо 76% от анкетираните европейци са посочили, че считат за необходимо финансова грамотност да се получава още в училище. 20% са изразили очаквания такава информация да се предоставя от финансовите институции.

Оспогин Цачев, макар и късно, вече се идентифицира един сериозен пропуск на средното образование не само у нас, но и в цяла Европа. Каква промяна е необходимо да се направи в учебните програми, при положение че цял живот ни се налага да работим с пари и да взимаме финансови решения?

- Финансовата криза накара всички по света да се замислят за нивото на финансова грамотност и култура, което е необходимо на човек в днешно време. Въпреки че в развитите страни финансови услуги се ползват от векове за разлика от нас. В България ползването на финансови услуги има сравнително кратка история и трябва да отбележим, че един от проблемите на образованието ни е липсата на връзка с реалния живот. Според мен е необходимо да се направи анализ каква база от познания е необходима на един гражданин, за да ползва финансови услуги, и още в средното образование учениците да получават знания

каква роля имат депозити, кредити, пенсионни осигуровки, застраховки, какви възможности за инвестиции има и какво значи да управляваш инвестиция. В подобно обучение влизат и правата на потребителя. На всеки човек се налага непрекъснато да взема финансови решения и не е добре, когато те се базират на слухове, а не на информация.

- Как бързо да наваксаме знанията, свързани с общата финансова компетентност, които образователната система не ни дава?

- Добре е да има възможност всеки да посети специализиран курс, който да му даде представа за управлението на личните финанси. Но такава обучение все още рядко се предлага. Курсът за лично финансово планиране, който организираме от ЕЛАНА Финансов Холдинг заедно с Fast Development, е точно такъв опит да помогнем за кратко време – в рамките на един ден – с преглед на всичко необходимо от материята на финансовите услуги, за което човек трябва да има понятие, за да

Как да управляваме личните си финанси

Основен курс по лично финансово планиране организират ЕЛАНА Финансов Холдинг и компанията за финансово планиране Fast Development. Той се провежда на 15 март в сградата на Висшето училище по застраховане и финанси. Обучението е част от експериментален проект, свързан с повишаване на финансовата грамотност на населението. Курсът е само в рамките на един ден и има за цел да даде основна култура в областта на оценката на финансите на домакинството, застраховане, пенсионно осигуряване, спестяване и възможности за инвестиции, както и умно ползване на кредитиране. Обучителите са: Преслав Китипов, дипломиран финансов консултант от Fast Development; доц. Бисер Петков, дългогодишен експерт в осигуряването; Ивайло Пенев, ръководител „Управление на активи“ в ЕЛАНА Фонд Мениджмънт; Цветослав Цачев, ръководител отдел „Анализи“ в инвестиционния посредник ЕЛАНА Трейдинг.

се справи.

Друг вариант е да се ползва финансов консултант или инвестиционен консултант. Професионалистите могат да направят анализ на финансовото състояние на човека и да му препоръчат начините, по които може да постигне целите си. Разбира се, може да се четат наличните образователни материали в интернет, но в интерес на истината на български език те не са много.

- Най-лесно се манипулират хора, които имат слаба финансова грамотност. Кои са най-честите заблуди, на които гражданите стават жертва?

- Много често се задава въпросът: „Къде да инвестирам сега, за да направя сериозна печалба?“. Голяма заблуда е, че можеш да станеш милионер за един ден, и то без да имаш представа от типа инвестиция, без да ползваш информация, без да разбираш рисковете. Няма точно определен актив, чрез който в даден момент да забогатееш изведнъж. При инвестициите е много важно да се поставят реалистични цели и да се отчита какъв риск човек е готов да поеме. Голяма заблуда е да се търси гарантирана печалба при инвестиции. Да, от инвестиции на финансови пазари може да се печели повече, отколкото от традиционните форми на спестявания. Трябва да се разбира, че нивото на възможната печалба зависи от нивото на поетия риск.

- Дайте пример за финансови капани от последните години?

- Добър пример за капан, в който влязоха хора, които впоследствие се разочароваха заради нереалистичните си очаквания, беше т.нар. балон, който се получи на Българска фондова борса през 2007 г. Стигна се до момент, в който някои учас-

тници на пазара вземаха кредити, за да ги вложат в български акции с идеята, че на следващия ден ще спечелят 100%. Това доведе до рязък ръст на цените, които предвещаваха след това да има голям спад. За съжаление, малко от тези, които се опариха, се опитаха да разберат, че подобни инвестиции трябва да се правят на базата на информация и да се ползват професионални съвети.

- В кризата всички станаха много предпазливи към парите и затова депозитите в банките рязко нараснаха, а лихвите - паднаха. Кои неизползвани възможности виждате за управление на личните средства, които остават в излишък, след като се покриват обичайните месечни разходи?

- В България все още са най-популярни спестяванията в депозити и в много ниска степен се ползват възможностите за инвестиции, тъй като не се познава спецификата на различните инвестиционни продукти. Хората, които искат да се възползват от инвестиции на финансови пазари, но нямат познания и време, което да посветят на тях, могат да изберат подходящ за техните цели взаимен фонд, който се управлява от професионални мениджъри. Тези фондове може да са с различен рисков профил, просто инвеститорът трябва да избере за себе си какъв риск е готов да поеме за допълнителните си средства, за да постигне съответното ниво доходност. Ниско рисковите фондове са алтернатива на депозитите, като при тях няма гарантирани суми, но вложенията им са в инструменти с много нисък риск. Но пък те може да предложат по-висока доходност от традиционните депозити. При желание да се поеме по-сериозен риск, има фондове с балансиран >

или висок риск, които може да постигнат по-висока доходност от финансовите пазари. Важно е да се знае, че го тези резултати не се достига за кратък период. За инвестиция във фонд човек трябва да е готов да вложи средства за период над 1 година. Предимство за тези инвестиционни продукти е, че не се плащат данъци върху печалбата от тях и няма ограничения за теглене на парите.

- Имаше много паника, след като балонът на фондовите борси се спука. Връща ли се доверието?


- Инвестицията в акции на Българска фондова борса или на международните борси има своя специфика. За целта е необходимо човек да отдели повече време, защото трябва да четете информация за компаниите, анализи на финансови отчети, новини. След като избере в какви акции да инвестира, тогава трябва да проследява как се развива компанията, а и секторът, в който тя оперира, под око трябва да се държи и макроикономическата среда. Акциите са пог-

ходяща дългосрочна инвестиция. Те на практика означават да станеш съсобственик в дадена компания. Дори една акция те прави част от собствениците на предприятието. Една инвестиция в перспективен бизнес, който се управлява добре, може да донесе в дългосрочен план завиден допълнителен доход. При акциите може да се получава редовен доход под формата на дивиденди, ако компанията, в която е инвестизирано, има дивидентна политика. На финансовите пазари има голямо разнообразие от финансови инструменти. Но за да се направи инвестиционен портфейл, който да се управлява, са необходими по-сериозни знания, за да се поемат рисковете, които носят съответните инструменти. Има вариант да се наеме професионалист, който да направи подходящ портфейл от инструменти и да го управлява според това какви точно цели си е поставил инвеститорът. Но това е изгодно за големи суми.

- Някои от вашите добри съвети за управлението на личните финанси...

- Най-добрият съвет, който мога да дам, е човек винаги да си поставя реалистични цели за печалба, които да са свързани с житейските му цели. Трябва да сме наясно какво искаме - дали ни интересува просто да защитим парите си от инфлацията в дългосрочен план, или търсим доход за осъществяване на някакъв план. Не бива да забравяме, че винаги по-високият доход е свързан с поемане на риск.

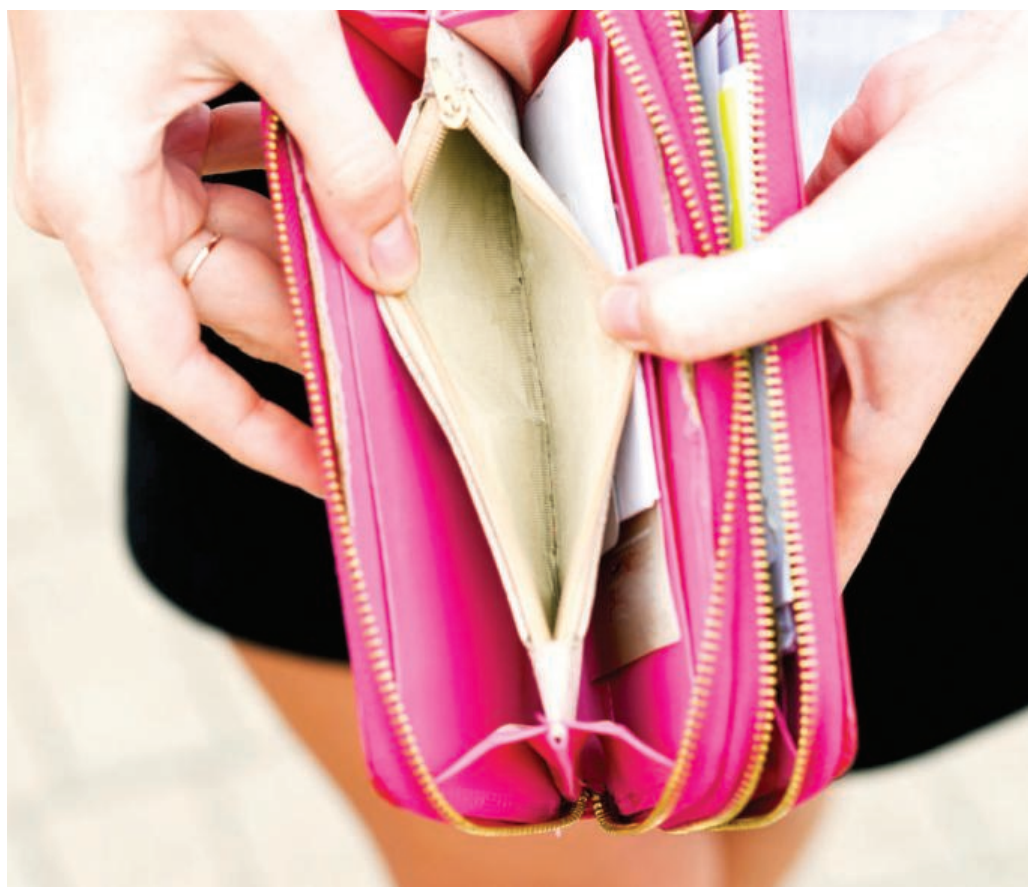
- Казват, че пари при пари отиват. Но как да не загубим парите си в желанието за успешна инвестиция и добра доходност от нея? Какъв риск не бива да се поема?

- Риск трябва да се поема със съзнанието за него. Не бива да се инвестират средства, от които зависи ежедневието на човека. Трябва да се отдели сума, която човек да е готов да загуби, но и да спечели повече от нея. Най-голямата грешка на инвеститорите на финансови пазари е поддаването на емоциите при взимане на решения. Затова трябва да има стратегия, която да се следва и всички решения да се основават на информация. 

”

Няма точно определен актив, чрез който в даден момент да забогатееш изведнъж

“





КМЕТ НА МЕСЕЦА

**Градоначалници влизат в битка за
„Кмет на месеца“! Десет от тях ще се
борят за титлата в две категории!
Гласувайте всеки месец**

www.kmeta.bg

Когато компютърът ми „забие“, го рестартирам. Очевидно нашата икономика е „забила“, щом се налага рестарт. Хубавото е, че Европейският съюз също е осъзнал проблема, затова и той се зае с реиндустриализация. Така предприемач коментира проведения през февруари Национален форум „ПРАВИТЕЛСТВО - БИЗНЕС: Рестарт на икономиката, растеж, стабилност, инвестиции“.



Рестарт на икономиката

Административната тежест и липсата на сигурност са кошмар за предприемачите

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Б ащата” на идеята за реиндустриализацията на българската икономика е министър-председателят Пламен Орешарски. „Аз и кабинетът нямаме нищо против сферата на услугите, но искам да се разбере, че услугите нямат потенциал да допринесат за икономическия растеж”, посочи премиерът пред представителите на българския бизнес. По негови уверения правителството не възнамерява да прави гържавна индустрия или да реанимира фалирвали предприятия. Нито един лев от бюджета няма да отиде за придобиване на производствени активи. Частните инвестиции според него гарантират ясна отговорност за риска. Вицепремиерът Даниела Бобева потвърди, че е сформирана работна група с представители на Министерството на икономиката и енергетиката, академичните среди и бизнеса, която раз-

работва

национална програма

за реиндустриализацията по рамка, зададена от Евросъюза. За целта се ползват съществуващи финансови инструменти, политиката на правителството ще се префокусира така, че да насърчи индустриалния сектор, но не цялата индустрия, а само онази нейна част, която е свързана с иновации и по-висок потенциал за износ, както и дейности в обезлюдени райони и региони със сериозни икономически проблеми. Индустриалната инфраструктура е проблем, депата и вторичното използване на отпадъци ще се включат в стратегията за реиндустриализация, но върху нея тепърва ще се работи.

До реиндустриализацията се стигна заради дълбочината на кризата, която се дължи на преизграждането с финансови инструменти. Производството е на колене и е на-

тикано в ъгъла. Всичко е на гърба на производителите, без значение кой е секторът, в коя страна и в коя точка на света. Производителят не е като търговеца или като финансовия играч. Той има големи активи, които са недвижими и са трудно ликвидни.

Производството

освен всичко изисква инвестиции в технологии, в развитие на кадрите, в маркетинг. Учил съм, че стойност се създава в производството и аз обичам да създавам стойност. Без производство няма създаване на стойност, тъй като всички останали само я преразпределят, но не може само да се преразпределя. Затова се е стигнало до точката на насищане и е време проблемът да бъде решен. Много хубави неща се чува на срещата на бизнеса с правителството, въпросът е как добрите намерения да бъдат изпълнени, спогели след срещата на бизнеса с правителството съсобственикът и управител на фирма „Тандем” Кирил Вѝтев. Според него фактите за състоянието на българската икономика са нерадостни. Липсва баланс и е необходимо той да се възстанови. Реиндустриализацията, за която напоследък често се говори, минава и през рестарта на селското стопанство. Кирил Вѝтев напомня, че всяка слабо развита икономика може да тръгне напред на базата на селското стопанство. Единствената



Премиерът Пламен Орешарски и вицепремиерът Даниела Бобева представиха намеренията на правителството за реиндустриализация и растеж на икономиката

страна, която има мощна икономика без силно развит аграрен сектор, е Япония. Но дори тя полага неимоверни усилия да развие своето селско стопанство. Що се отнася до информационните технологии, те са навсякъде и нито земеделието, нито преработвателната индустрия, нито туризмът дори може да мине без тях. Те са неразделна част от живота ни и без тях развитието вече е немислимо. В

преработката на месо и мляко

са инвестирани много средства за обновяването на съществуващи мощности и за изграждането на нови предприятия. Млекопреработвателната индустрия работи

средно с 20% от капацитета си. Неизползваните 80% от възможностите тежат с данъци, работни места, коментира предприемачът Димитър Зоров. Секторът е експортно ориентиран, има външни пазари и на тях българската продукция се търси заради вкусовете ѝ качества. Големият проблем обаче е липсата на суровина.

Години наред животновъдството уж е приоритет, но на практика няма финансиране. Министърът на финансите засега осигури финансов ресурс, очаква се министърът на земеделието да въведе ограничението за кампанията през 2014 г. право да декларират пасища и мери да имат само собствениците на пасищни животни. Според Димитър Зоров по този въпрос средният ешелон на аг-

министрацията е непоклонен, тъй като защитава определени лобистки интереси. Според изчисления за пасища и мери изтичат между 120 и 150 млн. лв. годишно, а тези пари би трябвало да дават ефект върху развитието на българското село.

„Когато изграждахме преработвателните предприятия, вярвахме, че успоредно с преработката ще се развива производството на

суровини

че за този важен сектор ще има подкрепа. По онова време в България годишно се произвеждаха по 1 млн. т мляко годишно. Имаше много упреци, че квотата е ниска. Но през 2012 г. количеството мляко, влязло за преработка в предприятията у нас, е 444 хил. т. През 2015 г. квотите ще отпаднат и се очаква след това Европа да ни залее с мляко. Проблемът с липсата на местна суровина може да се реши, като животновъдството се обвърже с финансови механизми за неговото развитие. И едно от най-важните условия е на фермерите да се осигури земя”, препоръчва Димитър Зоров.

Забравяме, че най-скъпият ресурс е времето. И ако един предприемач реши да направи инвестиция, той ще къса много нерви, излишно ще губи време, за да отговори на всички изисквания. С помощта на информационните технологии по електронен път този процес може да се облекчи. „Цената” ще е ефективност, бързина и по-малко разходи, смята Кирил Вџев. Но премиерът Пламен Орешарски влезе в ролята на реалист и прогнозира, че България ще има работещо

е-управление

едва към 2020 г. Над 700 услуги на държавната администрация и над 100 на общините ще се електронизират, но това явно няма да стане скоро.

По гумите на Кирил Вџев България има голям природен потенциал и ако той се използва максимално, ситуацията бързо ще се подобри. Човешките ресурси обаче изтичат и страната губи най-ценното – човешкия капитал. Да оставим настрана колко струва на държавата подготовката на един специалист, но вместо да работи за страната,



Над 400 предприемачи дойдоха да поставят належащи за решаване въпроси

която го е изградила, той се влива в трудовия ресурс на чужди икономики. Има и друг голям бич – независимо от квалификацията, вече все по-трудно се намират каквито и да било кадри. Ето защо според Вътев политиките трябва непрекъснато да общуват с хората, които реално създават националния продукт. Ако гледат само справки и отчети, те няма да имат реална представа за действителното състояние на икономиката.

Най-големият кошмар за всеки български предприемач е

сигурността

Собствениците са принудени да правят огромни разходи, за да опазят имуществото си. Криминалната и битовата престъпност е направо бич. „Ние трябва да мислим не дори за работата, а първо за сигурността и постоянно да вземаме мерки срещу посегателства. Жилището ми обреха, две коли ми откраднаха, как да работя нормално”, пита предприемач.

„Правим безумни разходи за сигурността и пак не сме сигурни. Когато има посегателства срещу нас, даваме показания, но всичко приключва с писмо, че е прекратено досъдебното производство срещу неизвестен извършител. Тези хора са известни, а полицията вече е демотивирана да ги задържа, тъй като хване ли ги, никакви доказателства не издържат в съда. Докато така е устроен нашият НПК, няма да има спокойствие, защото правораздавателната система работи в услуга на престъпниците. Вече трябва да сме безкомпромисни. Влизането на жандармерия в населените места е тичане след проблема. Знае се кои са престъпниците, а все няма доказателства. Какъв е този съд, пред който никакви доказателства не са годни”, недоумява управителят на „Тандем”.

Кирил Вътев не одобрява, че правителството отказва да въведе диференцирани ставки по ДДС. В ЕС храните се облагат с ДДС средно с 9%, а у нас те са натоварени с 20%. Ако намалим размера на ДДС за храни, лекарства и учебници, стимулът за злоупотреби рязко спада. По вре-



Рестартът на икономиката няма как да стане с натискане на копчето, напомнят от кабинета

ме на кабинета „Сакскобургготски” имаше единна ДДС сметка, което беше


добро решение

Тогава и злоупотребите бяха рязко намалели. После тройната коалиция го отмени, припомня Вътев.

Българските производители подкрепят премиера Орешарски и вицепремиера Бобева по отношение мерките спрямо търговските вериги. Има много юридически лица „бушо-ни”, които са с 2 лева уставен капитал. Те „чистят” ДДС на големите търговци, а после нищо не може да се вземе от тях.

Такива срещи на бизнеса с правителството трябва да има поне два

пъти годишно. Но каквито и красиви обещания да се дават и каквито и хубави неща да се говорят, за икономическите субекти най-важен е крайният резултат. Него всеки ще го усети, ако заживее по-спокойно, ако средата за правене на бизнес стане по-прегвдима.

Като се заговори за реиндустриализация, опитните български предприемачи скептично се усмихват. Не вярват, че в сегашните условия е възможен някакъв капупулт. Рестартът на икономиката няма как да стане с натискане на копчето. Трябва стъпка по стъпка да се върви във върната посока и целенасочено да се полагат много усилия. 

Ангажменти на правителството

- ✓ **Стимулиране на икономическото развитие и създаване на предвидимост за бизнеса**
- ✓ **Запазване на валутния борд**
- ✓ **Запазване на 10% плосък данък**
- ✓ **Единната ставка от 20% ДДС остава**
- ✓ **Поддържане умерени и намаляващи бюджетни дефицити**
- ✓ **Намаляване на административната тежест**
- ✓ **Ребалансирание и оздравяване на енергетиката**
- ✓ **Въвеждане на декларативен режим за инвестициите, което означава, че ще се правят проверки, след като инвестицията е започнала**
- ✓ **Законът за публично-частното партньорство е неработещ и ще се отмени**
- ✓ **Нов закон за инвестициите, който да е от няколко страници**
- ✓ **Приемане на Закон за управлението на държавните предприятия**
- ✓ **Подобрения в няколко закона, които дават рамката на конкуренцията и защитата на потребителите – Закона за обществените поръчки, стратегия за развитие на туристическия сектор, стратегия за Българската банка за развитие**
- ✓ **Промени в Закона за концесиите с цел по-ефективно използване на природните ресурси на страната**



НАЙ-ДОБЪР ХОТЕЛ В БАНСКО

Национален конкурс

„Най-добър хотел в Банско“

Очаквайте от 10 март 2014 г.

Гласувайте за любимото си

МЯСТО ЗА ОТДИХ



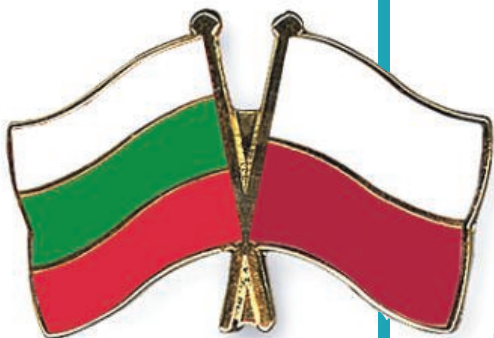
www.kmeta.bg

Н. Пр. Лешек Хенсел:

България и Полша имат нужда от инвестиции и иновации

Страната ви може да се възползва от нашия опит в проучването и добива на шистов газ, казва посланикът на Варшава в София

НИКОЛАЙ МАРЧЕНКО



Н. Пр. Лешек Хенсел е роден през 1953 в гр. Познан. Завършил е унгарска филология във Варшавския университет и е автор на 2 книги и няколко десетки научни статии и рецензии по централноевропейска проблематика, публикувани в Полша, Чехия, Франция, Унгария и Словакия. Дипломатическата му кариера минава през Будапеща (консул в периода 1990 – 1995), Любляна (съветник, 1997 – 2001). След това става посланик на Полша в Босна и Херцеговина (2001 – 2005), в МВНР на Полша е титулярен посланик от 2008-а в качеството си на национален координатор на Вишеградското сътрудничество. От 15 ноември 2010 г. е посланик на Република Полша в България.

Ваше Превъзходителство, какви са впечатленията от работата ви в България? Как се развиват отношенията между двете страни?

- България е държава, в която работата на един полски дипломат носи голямо удовлетворение. Народите ни са свързани от многовековни приятелски отношения. Общата ни история не се ограничава до полския крал Владислав Варненчик. Разбира се, през вековете е имало периоди на по-силен и по-слаб интерес. От няколко години насам броят на полските туристи в България се увеличава. През 2013 г. около 200 хиляди поляци посетиха красивата ви държава. Това ме радва, защото България заслужава значително по-голям интерес от страна на туристите от Полша, но и от други държави. Радва ме също, че Полша се появява в офертата на българските туристически бюра. Пряката самолетна връзка създава чудесна възможност да бъдат посетени Варшава, Гданск, Краков, Познан и още много полски градове, които могат да предложат на туристите разнообразни атракции.

- Полша демонстрира стабилен растеж напоследък. Какво наблюдавате като посланик в България, дали виждате реално развитие?

- България инвестира в туризъм и това е много добро решение. Пътната инфраструктура се развива много добре и се надявам скоро да настъпи и модернизирание на железопътната мрежа. В този процес на цивилизационни промени важна роля изиграват средствата от европейските фондове. Полша е европейски лидер в тяхното използване, поради което от началото на своята мисия в България приех за приоритет споделянето на полския опит от ниво министри, депутати, през отделните ресори до местните власти. Радвам се, че сътрудничеството в тази област е успешно.

- Има ли във Варшава удовлетворение от икономическото сътрудничество между двете държави и дали то се развива гостатъчно добре?

- С удовлетворение отбелязваме постоянен динамичен прираст, както на полския износ към България, така и на българския към Полша. Миналата година беше много успешна в това отношение. През 2013 г. достигнахме стокообмен между нашите две държави на ниво над 1 милиард евро. Това е най-добрият резултат от времето на политическите промени, а може би - ако бъде приложен съответният финансов анализ - най-добрият в целия период след Втората световна война. Това показва, че сме много добри партньори едни за други.



фото СТОЯН ЙОТОВ

та ситуация на Полша в голяма степен ограничаваше възможностите за диверсифициране на източниците за доставка на енергийни суровини. Постигането на енергийна независимост от Полша е невъзможно. Силно зависими сме от доставките на руски нефт. Колкото до природния газ, в състояние сме да покрием около 20% от своите нужди чрез добива от конвенционални източници в страната. Всяка година в Полша се добиват 5-6 млрд. кубични метра газ, а залежите се оценяват на около 140 млрд. кубични метра. Освен това разполагаме с възможност за съхранение на значителни запаси от газ. Нови перспективи за Полша може да създаде шистовият газ. Очакваме, че до края на тази година в Полша ще се състои първият сондаж за шистов газ с комерсиална цел. В момента сме в процес на проверяване за залежи на шисти в цяла Полша и в случай на позитивни резултати ще направим съответната корекция в енергийния баланс на страната. Не пренебрегваме темата за възобновяемите енергийни източници, като залагаме основно на вятърните електроцентрали. Освен това тежат приготвяния за въвеждане на програма за ядрена енергетика.

В момента българската енергетика е ангажирана с инвестиционни проекти, свързани с конвенционалния газ. Трябва да се подчертае, че създаването на планираните интерконектори ще обогати инфраструктурата за пренос на газ. Нашето мнение за газопровода „Южен поток“ не съвпада с актуалното становище на българските власти. Може би стимул за България да обърне по-голямо внимание на възможността за откриване на залежи на шистов газ биха били успехите в тази област на държавите от Централна и Югоизточна Европа, където се провеждат подобни проучвания. Както наскоро обяви полският министър на икономиката Мачией Грабовски, 2014 година може да се окаже преломна за процеса на откриване и извличане на шистов газ в Полша. От времето на първите информации за възможността за търсене на шистов газ на територията >

- Наскоро полски автобуси и трамваи се появиха в България. Такъв вид сътрудничество в инфраструктурни проекти има ли аналог между страните ни?

- По улиците на българските градове наскоро се появиха трамваи и автобуси от Полша, както и тролейбуси, създадени в сътрудничество с чешката фирма „Шкода“. Радвам се, че във все по-модерно изглеждаща България полските транспортни средства се превръщат в един от символите на новото.

- Какво може да ползва България от полския опит в борба за енергийна независимост?

- През годините геополитическа-

”

През 2013 г. достигнахме стокообмен над 1 милиард евро. Това е най-добрият резултат от времето на политическите промени

“

на България наблюдавам голямо обогатяване на информацията на тази тема. Въпреки мораториума върху проучванията и гобива на шистов газ, българските научни среди следят с внимание това, което се случва по света в тази област, включително развитието на самата технология. Според мен, ако някое от българските правителства се реши да изследва ситуацията, за да отговори на въпроса дали шистовият газ представлява реална алтернатива за енергийната независимост на България и дали ще доведе до значително намаляване на разходите за енергия, то българските учени ще бъдат чудесен партньор на българските политици, но и на българското общество.

- Полша и България имат общ проблем: защитата на гражданите на двете страни от дискриминация в качеството им на „нежелани имигранти“ във Великобритания. Има ли някакви действия по въпроса?

- Полша уважава правото на всяко правителство да взема решения за своята социална система, стига тези решения да не стигматизират никоя национална група и да съответстват на европейското законодателство. Готови сме да дискутираме евентуални злоупотреби, които могат да настъпят в дадена социална система, но е пълно недоразумение поляците, които работят легално и плащат данъци, да нямат достъп до британската система за социални помощи, с които разполагат останалите граждани на Англия. Както напомни министърът на външните работи Рагослав Шикорски в интервю за BBC, поляците внасят в британската социална система два пъти повече, отколкото черпят ползи. Той подчерта, че модерният слоган за „социален туризъм“ в ЕС не е бил потвърден от никакви изследвания. Освен това изрази убеждението си, че въвежданите промени не би трябвало да дискриминират избрани групи, а да касаят всички граждани на ЕС.

От това, което ми е известно, по време на

последното си посещение във Великобритания министърът на външните работи Кристиан Вигенин е изразил подобно становище. Радваме се, че полската и българската позиция са толкова близки по този важен и деликатен обществен въпрос.

- Как ще коментирате ситуацията в Украйна, която граничи с Полша и по култура и език е много близка към полския народ. Дали украинците трябва да избират между Запада и Изтока, между ЕС и Митническия съюз, между Полша и Русия като модел за развитие?

-Полша и Украйна са свързани от многогодишни близки контакти. Имало е моменти в историята, когато Полша и част от Украйна са били една и съща държава. Ето защо съгбата на нашия източен съсед не ни е безразлична. Показвахме го в дните на Оранжевата революция, показваме го и днес като, базирайки се на програмата на Източни партньорства се опитваме да подкрепяме Украйна при изграждането на съвременна държава. Офертата, която ѝ беше представена под формата на договор за присъединяване, беше и продължава да бъде актуална. Подчертавам това, въпреки че лидерите на Украйна не подписаха споразумението по време на срещата във Вилно. Тази оферта е предложение за изграждане на нов тип контакти между ЕС и Украйна.

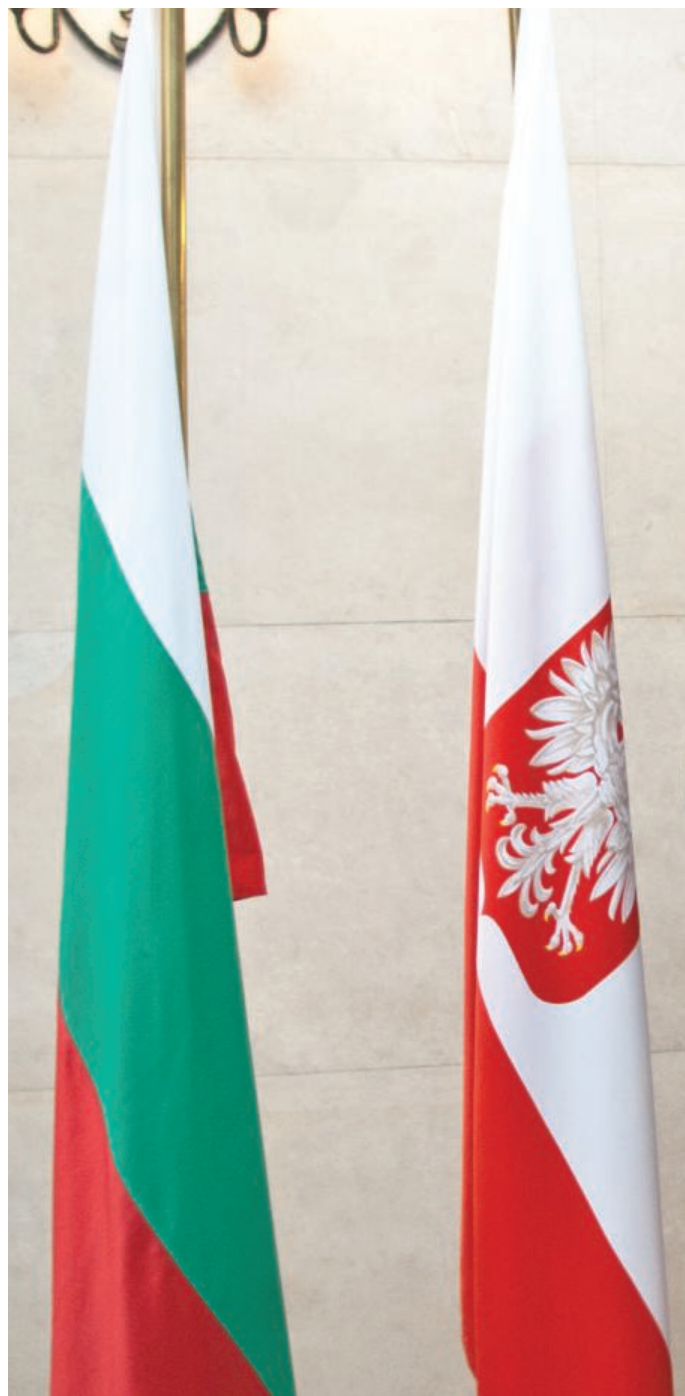
”

България заслужава значително по-голям интерес от страна на туристите от Полша

“

Контакти, основаващи се на подкрепа за процесите на промени, за приспособяването на тази държава към условията за функциониране в общоприетите търговски отношения на съвременния свят, към условията на икономика, в която цари свободна конкуренция. За тези реформи ЕС е готова да предпази определени, доста сериозни финансови средства.

Като представител на Полша, държава, която е сред малкото, които се справят и в актуалните условия на икономическа криза, мога да кажа, че за да бъде постигната конкурентоспособност на съвременния пазар са необходими не само промени в системата, но и в манталитете



ма. Моята държава преживя процеса на тези често болезнени за обществото промени през 90-те години. Сега се вижда ясно, че без онзи труден период Полша щеше да бъде една от онези държави, които днес се оглеждат за помощ. В едно от своите интервюта шефът на полската дипломация обобщил, че алтернативата на ЕС е de facto запазване на съществуващата социално-икономическа ситуация. Сближаването с ЕС означава модернизирание на икономиката, модернизирание на държавата. Украйна е в много по-добра ситуация отколкото беше Полша през 90-те години. Докато моята държава по онова време разчиташе само на ограничени средства за експертна

Сближаването на Украйна с ЕС означава модернизирание на икономиката и държавата

помощ от ЕС, днес Украйна разполага с програма от Международния валутен фонд, възлизаща на милиарди. Единственото условие да се възползва от тази програма е, както вече казах, да стартира реформи.

В средата на февруари министрите на външните работи на ЕС решиха да гадат на украинския народ надежда – ако страната тръгне по пътя на реформите, ще има шанс да се възползва от богатата на европейската интеграция. За съжаление събитията в Украйна претърпяха трагичен обрат, имаше много човешки жертви. Министрите на външните работи на Полша, Германия и Франция отидоха в Киев като представители на ЕС, за да възпрат проливането на кръв и да склонят управляващите и опозицията да се върнат към разговори. Успяха да доведат до компромис. Не си правим илюзии обаче, че външният свят е в състояние да реши проблемите на Украйна – украинският народ трябва сам да реши какво ще бъде неговото бъдеще.

- Каква е позицията на Варшава по разширяването на ЕС с нови членки (Турция, Сърбия, Македония, Молдова и др.)?

- Полша е привърженик на продължаването на процеса за разширяване на ЕС. Удовлетворени сме, че на държавите от Западните Балкани беше осигурена ясна перспектива за

партньорство. Ключово е да бъдат избегнати двустранни спорове, преди да бъде завършен процесът на асоцииране. Сред най-големите предизвикателства в процеса за разширяване

са укрепването на върховенството на закона и преодоляването на икономическата криза. Във връзка с кризата има особен натиск върху кандидатите за покриване на критериите от Копенхаген. Полша е готова да споделя с кандидатите своя опит от периода на подготовка за членство в ЕС.

- Какъв е полският опит в евроинтеграцията? България все още не е постигнала членство в Шенген, а Полша вече върви по пътя на влизане в еврозоната?

- Полша успя да запази положителното темпо на растеж на брутния вътрешен продукт през целия период на финансова и икономическа криза в Европа през последните 6 години. През 2013 г. отбелязахме малко по-бавен растеж: 1,6% в сравнение с 1,9% през 2012 г., което въпреки това беше резултат, надминаващ очакванията. За икономическите специалисти това е по-редният знак, че настъпва ускорение в развитието на икономиката. Във връзка с това, в бюджета за 2014 година заложихме ръст на БВП с 2,5%. Нашата икономика е ориентирана към износ, поради което се надяваме, че подобряването на конюнктурата на экспортните ни пазари, особено в държавите от Европейския съюз, ще доведе до прираст в нашата икономика. Проблемите, свързани с търсенето на фактори за растеж и в Полша, и в България, са подобни. Имаме нужда от иновативни чуждестранни инвестиции в промишлеността. Залагаме също на увеличаването на производителността на съществуващите вече заводи.


Струва си да напомним, че полската икономика е все по-изпълнена с оптимизъм. Последните изследвания показват, че почти 77% от фирмите, които се занимават с външна търговия в нашата страна, очакват печалби, а само 4,8% предвиждат загуби. 



фото: СТОЯН ИОТОВ





СЛЕД СИНЬО-ЖЪЛТАТА РЕВОЛЮЦИЯ

Украйна проля много кръв за икономическата си свобода. Истинската битка обаче тепърва започва и ще се води с дипломация между Запада и Русия

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Месец февруари беше събоносен за цяла Европа. След неколкomesечни протести в Киев, прераснали в открита гражданска война, президентът Виктор Янукович, обвиняван от голяма част от гражданите си в диктатура, беше свален със сила. Опозицията, заедно с голяма част от депутатите в партията на Янукович, поеха със замах властта и приеха и отмениха редица закони, които трайно променят посоката на развитие на страната.

Героинята на Оранжевата революция и определяна като „газова принцеса“ Юлия Тимошенко бе скорострелно освободена след 3 години в затвора с присъда за превишаване на правомощията си при неизгодна газова сделка с Русия, която е оценила Украйна с около четвърт милиард долара. Противоречивата Тимошенко може фактически да оглави новата власт в Киев като политик, удобен за най-влиятелните сили и в самата Украйна, и в чужбина.

Украйна има и нов президент - изпълняващ дейността до провеждането на избори на 25 май Олександр Турчинов, който предупреди за плачевното състояние на украинската икономика.

Срещу Виктор Янукович беше повдигнато наказателно производство и издадена заповед за арест заради обвинение за масово убийство на мирни граждани. За това съобщи и.г. министърът на вътрешните работи Арсен Аваков след кървавите няколко дни през февруари, в които загинаха официално близо 100 души, а неофициално - много повече.

Подобни геополитически събития в модерна Европа са невиджани от началото на XXI век, когато Международният наказателен трибунал обвини бившия югославски президент Слободан Милошевич във военни престъпления. Постигнатите политически резултати обаче са само началото в безкрайна битка на изпълняване отвъд икономическата криза.

Вътрешнополитическата ситуация в Украйна обаче също не изглежда стабилна. След като опозицията превзе столицата Киев, а всички административни сгради в града са в ръцете



на протестиращите, започнаха споровете за постове и влияние измежду лидерите на протеста.

Още с излизането си от затвора Тимошенко даде заявка, че ще участва активно във властта. Това обаче ще я конфронтира с другия най-сериозен опозиционен лидер Виталий Кличко, който се ползва с доверието лично на Ангела Меркел и съответно на ЕС. Друг опозиционен лидер - Арсений Яценюк изглежда като най-възможен вариант за премиер, особено след като беше одобрен от множеството на Майдана в безпрецедентна за модерната политика процедура на гласуване директно на площада. Не се знае

обаче каква ще е договорката с крайния Олег Тягнибок и с Кличко и дали тя би била устойчива (събитията в Киев се променят буквално за часове, затова информацията остава актуална към 28 февруари).

Междувременно лидерите на руско говорещите райони в Източна Украйна обявиха, че поемат контрола над тази част от територията на страната „до възстановяване на конституционния и правовия рег“. Спекулациите около разделение на Украйна на две са подкрепени както политически, така и икономически, но поне за момента изглеждат трудно реализуеми.

Михайло Добкин, управител на Харковска област, обяви, че този район „не се подготвя да раздробява страната, а иска да я запази“. Думите му са поглътени и от действията на германския канцлер Ангела Меркел, която обяви, че е обсъдила в телефонен разговор с руския президент Владимир Путин ситуацията в Украйна, на който са постигнали и споразумение за осъществяване на общи усилия по пътя към политическото стабилизиране на страната.

Във Върховната рада на Украйна пък се обсъжда проектопостановление за произвеждане на избори за градски съвет и кмет на Киев едновременно с предсрочните президентски избори. Това би променило изцяло вътрешнополитическата картина в страната, тъй като опозицията в Украйна е с по-добри позиции в момента и има изгода от скорошни избори на всяко ниво.



Върховният представител на ЕС по външната политика Катрин Аштън след среща с опозиционните украински лидери Тягнибок, Кличко и Яценюк (от ляво на дясно)



Съдбата на доскорошния президент Виктор Янукович остава неясна, защото според анализаторите Владимир Путин няма да губи време да съжالياва за загубата му

Събитията в украинската столица Киев са урок не само за източноевропейските народи, но и за Запада, който ще трябва да участва активно в изграждането на доколкото е възможно независима икономика.

И Евросъюзът, и Русия очакват съставта и действията на новото украинско правителство, за да решат въпросите с финансовата помощ за страната. Събитията от края на февруари обаче поставят Владимир Путин в неизгодна позиция, тъй като и неговата страна ще изпита непреки загуби в размер на до 8 млрд. евро заради смяната на властта.

Неяснотата е за около 3 млрд. долара, вложени в края на миналата година от Москва в украинския гържавен дълг, за намаляване с 4 млрд. долара капитализацията на руски компании заради връзките им с Украйна и очаквани преки загуби от 1 млрд. долара. Предполага се, че най-сериозен дял от тези щети може да понесе газовият концерн „Газпром“.

Освен това падането от власт на президента Виктор Янукович лиши Путин от съюзник, жизненоважен за надеждите му да гържи Украйна - люлката на руската цивилизация - в това, което той смята за руска орбита.

Може да се провалят плановете му за изграждане на голям търговски блок, събрал колкото може повече бивши съветски републики, за да действа като предизвикателство срещу икономическата мощ на Китай, САЩ и ЕС.

Затова и Владимир Путин стопира втория транш на договорения за Киев кредит в размер на 2 млрд. долара. През декември Русия предостави на Украйна кредитна линия в размер на 15 млрд. долара и освен това намали цената на природния газ, който продава

на страната. Това се случи, след като украинският президент Виктор Янукович отказа да погнеше подготвяното с години споразумение за асоцииране с ЕС. Сега обаче от Москва демонстративно сложиха спирачки на предишните си действия. „Русия ще изчака съставянето на ново правителство в Украйна, преди да реши дали ще предостави на страната остатъка от спасителния пакет в размер на 15 млрд. долара“, заяви руският президент Владимир Путин.

„Шокът от Майдана ще промени Путинова Русия“, смята германският вестник „Велт“, предупреждавайки, че страхът на руския президент от свободното изразяване на мнение ще го подтикне към още репресии. След като Янукович загуби контрола над парламента и столицата, има опасения, че Русия може да опита да насърчи сепаратистките движения в Крим.

Американският „Вашингтон пост“ допълва, че Москва все още има лостове за влияние и воля да ги използва. Путин ще играе с картите, с които разполага, и вероятно няма да пилее време и енергия в съжаления за

онези, които е изгубил.

Тук идва ролята на Запада в лицето на Европейския съюз (ЕС) и САЩ. Заявките от сегашната нова власт са за връщането към курса на евроинтеграцията.

Страната има спешна нужда от 35 млрд. долара (25 млрд. евро), за да избегне фалит, обяви в края на февруари временният президент Турчинов, базирайки се на данни от украинското министерство на финансите и Националната банка. Новите управляващи призоваха за международна донорска конференция.

Европейският съюз от своя страна даде заявка за незабавна помощ от 20 милиарда евро, която да спаси страната от банкрут. Изявлението на Брюксел дойде ден след като Русия задържа поредния транш от заема, договорен с експрезидента Виктор Янукович, а новият временен президент на Украйна Олександр Турчинов призна, че гържавната хазна е празна, а икономиката - пред катастрофа.

Засега е ясно, че от курса на новото правителство и резултатите от изборите през май зависи получаването на икономическата милиардна помощ. Без нея страната е изправена пред фалит. Но едва ли са много хоговете на самите украински лидери, имайки предвид, че Киев е само пешка на голямата шахматна дъска, на която воюват за всяко квадратче Западът и Русия. Икономическото възстановяване и стабилизацията на страната сега зависят от разумните компромиси на големите политически сили. **И**



Барикадите в Киев вече се събарят

Частни здравни каси си проправят път

ЯНА КОЛЕВА

В здравеопазването предстоят промени и правителството „на час по лъжичка“ започна да дава сигнали за това. До края на годината болничната система трябва да бъде подготвена за влизането на частните фондове, каза премиерът Пламен Орешарски. Скоро след това той уточни, че ще се разшири пакетът от здравни услуги, които да се поемат от частните здравни фондове, като първа стъпка към втори стълб на здравноосигурителната система. После

обяви, че подкрепя създаването на равнопоставени частни здравноосигурителни каси, които да са конкурентна на националната. В друго изказване се обяви за демонаполизация на Националната здравноосигурителна каса (НЗОК), за предприемане на мерки срещу източването ѝ, както и за модернизация на спешната помощ и за въвеждане на електронна здравна карта. „Като привърженик на гесни виждания, както е ясно от миналото му, министър-председателят е за демонаполизация на НЗОК и е за въвеждането на равнопоставени играчи на здравноосигу-

Промените може да се окажат здравословни само за най-богатите

рителния пазар”, разясниха от Движението за права и свободи. Всъщност кръгове около ДПС от години опитват да прокарат закон, който да позволи разкриването на частните здравни каси, и се чака подходящ момент да бъде гласуван.

Чуват се обяснения, че частните каси не само ще доведат до конкуренция, което означава и по-добри грижи за болните, но за да привлекат пациенти, ще им предлагат и допълнителни услуги. Например - мнение на експерти от чужбина, покриване на много скъпи стентове, протези или консумативи. Звучи добре, но

дали да приемем желаното за действително

Всичко е въпрос на цена. „Темата за частните здравни каси стои от много години, но да видим дали те ще се реализират и как. Нека първо НЗОК и Министерството на здравеопазването да се разберат. После и аз може да се включа в дискусиата, ако бъде поканен”, каза пред сп. „Икономика” министърът на финансите Петър Чобанов. А председателят на здравната комисия в парламента г-р Нигяр Джафер в отговор на нашите въпроси обясни: „Има много хора, които са демотиивирани



от здравната система и не желаят да се осигуряват. Много са факторите, които трябва да се преодолеят, но те са и повод да се прави реформа. Най-вероятно след евроизборите въпросът за частните здравни каси ще стигне и до парламента. В момента текат експертни разговори, сформирана е работна група." До края на годината частните здравни каси може да получат „зелена светлина“, при положение че има политическа воля за това. Според г-р Джафер теоретично има два основни модела, които може да се следват, но ще бъде избран вариант, който да работи при български условия. Сред

аргументите

за необходимостта от частните здравни каси сигурно отново ще се напомни колко е важно да осъзнаем, че собственото ни здраве е основно наша отговорност. Че е нелогично да платим скъпо Автокаска за колата си, а да не вложим средства, за да осигурим най-ценното, което притежаваме. Така е, но здравеопазването е тема, към която е чувствително цялото общество, дори онези, които нямат кола и не плащат автостраховка. Българското здравеопазване има нужда от реформи,

но промените трябва да се налагат с кадифена ръкавица, а не със закон, писан на тъмно и гарниран със светли обещания от парламента при неговото гласуване. Още повече, че България вече направи крачка назад с преобразуването на доброволните здравни фондове в застрахователни дружества, което на практика обезсмисли тяхното съществуване.

Звучи добре, като се заговори, че с въвеждането на частните здравни каси ще се разбие

МОНОПОЛЪТ

на НЗОК, ще се сложи край на корупцията и ще се въведе прозрачност в управлението. Още преди 14 години обаче западна софтуерна компания беше спечелила обществена поръчка за електронизация на здравната каса, което щеше да даде прозрачност за финансовите потоци в здравеопазването. Няколко месеца по-късно поръчката е прекратена и до ден днешен няма комплексна информационна система в сектора. Именно тази липса на прозрачност в управлението на публичните средства направи възможно министърът на финансите Симеон Дянков да изтегли от здравната каса 1,5 млрд. лв. от осигуровки, внесени от българските граждани. За тези пари се твърди, че са изчезнали мистериозно, а бездействието около случая изглежда абсурдно. Здравеопазването се нуждае от реформи и в това няма съмнение. Но въпросът е кои промени ще са най-здравословни за цялото общество. Предложенията трябва добре да се обмислят и да се прецени ефектът им върху всички слоеве на обществото.

За мнение по въпроса за въвеждането на частните здравни каси потърсихме доц. г-р Атанас Щерев. Според него създаването на няколко нови частни здравни каси няма да реши въпроса с

по-доброто бъдеще

на здравеопазването. Сега НЗОК обслужва основната маса от българските граждани. Държавата плаща вноски за децата и за пенсионерите, но като цяло парите, които НЗОК събира, са недостатъчни. Когато тези средства се разпределят между още няколко, ще възникнат нови проблеми. Ако се създаде частна здравноосигурителна каса, тя може да привлече например 200 хил. членове. Това вероятно ще са по-богати хора, които ще плащат високи месечни вноски с цел да си осигурят качествено здравеопазване, в това



Кабинетът предвижда да се разшири пакетът от здравни услуги, които да се поемат от частните здравни фондове, като първа стъпка към втори стълб на здравноосигурителната система



Основен аргумент за въвеждането на частни фондове е, че ще се разбие монополът на НЗОК. Според експерти обаче трябва да се внимава да не се наруши принципът на солидарността и да не се поставят хората пред избора задължително или допълнително здравно осигуряване

число и в чужбина. Ако тези хора спрат да правят вноски към НЗОК, ще се наруши

принципът на солидарността

наложен като модел още в края на XIX в. от германския канцлер Ото фон Бисмарк. Солидарността в здравеопазването означава, че богатият плаща за бедния, младият - за стария, здравият - за болния, обяснява доц. Щерев. Ако законът позволи частните здравни каси да работят по модела „Осигуряваш се или в гържавната каса, или в частната“, солидарността се губи. А щом богатите хора излязат от НЗОК, останалите ще страдат. Частни здравни каси или здравни фондове може да има всякакви, стига те да са допълнителни. Необходимо е да се въведе регламентирано доплащане за услугите, които НЗОК предлага. Но това не се прави, защото с гържавни средства трябва да се създаде здравен фонд за бедни хора. Трябва да внимаваме да не се доближим към модела в САЩ, където около 90%

от болниците са частни, а заедно с частното здравно осигуряване действат две правителствени програми, които са с гържавно финансиране - Medicare за грижа за възрастни хора след 65 години, и Medicaid - за безработни, бедни и някои групи от хора с увреждания. Добре е да се знае, че едва 46% от американците с ниски доходи са в състояние да се регистрират и да получават обезщетения в рамките на Medicaid, а при Medicare пациентите са принудени да плащат допълнително за първия ден на хоспитализация, при посещение на лекар и за почти всички дългосрочни грижи в старчески домове. Извън тези две организации се оказва, че има 50 млн. американци, които не са здравно осигурени.

Сега НЗОК събира определени средства, които се разпределят между клиничните пътеки и се казва, че това е здравеопазването. За да се въведат частни здравни каси, според доц. Щерев трябва да се образува касова цена на здравните услуги. Тя може да е процент от реалната цена, което ще зависи от вноската. Кешовите плащания може

да изчезнат с въвеждането на допълнително здравно осигуряване.

В момента системата на здравеопазване е

на глинени крака

Доброволните здравни фондове по гумите на доц. Щерев се превърнаха в шмекерия на гребно, защото законодателството не им позволява да са допълнителни частни осигурителни фондове. Законът е вързал ръцете им и ги спира за размах в дейността им. Частните здравни каси пък има опасност да се превърнат в шмекерия на едро. При всички положения за социално слабите трябва да се създаде допълнителен фонд към Министерството на здравеопазването, който да заплаща лечението им при определени условия. Иначе около 1,5 млн. души ще продължат да са без достъп до здравно осигуряване.

Реформи – да, но не и преди добре да се претеглят всички плюсове и минуси на всяка промяна и обществото да я приеме с консенсус. Защото със здравеопазването шега не бива. **И**

BULL TREND



BROKERAGE LTD

42%

Коя бе инвестицията с
42% ДОХОДНОСТ за 2013?*

ЩЕ СЕ ВКЛЮЧИШ ЛИ
В ДВИЖЕНИЕТО ПРЕЗ 2014?

Корпоративни консултации
Инвестиционни консултации
Електронни платформи за търговия
Търговия с акции, ДЗР, опции
и форуърди

Анализи
Доверително управление
Инвестиционно банкиране
Търговия с финансови
инструменти на БФБ

Адрес: София 1407, ул. Златен рог №12, офис 2 / E-mail: bulltrend@bulltrend.bg / www.bulltrend.bg

* Бурсовият индекс SOFIX увеличи стойността си с 42% през 2013 г.

Мирза Ага, пълномощник
на Борда на Allied Group Holdings:

Отворете фондовата борса на Изток

**Икономиката на България може да абсорбира
между 4 и 16 млрд. долара годишно**

СТИЛИЯН ГРЕБЕНИЧАРСКИ

**-н Ага, бихте ли споделили
повече информация за Allied
Group Holdings?**

- Allied Group Holdings е фамилна холдингова компания - двамата директори са мои дъщери. Тя обхваща различни дейности, предимно в секторите застраховане, презастраховане и управление на активи. Компанията има крехка капиталова структура от 1,5 млн. долара, което се дължи на регистрацията ѝ в Лабуан - свободна зона в Малайзия. Наши клиенти са предимно правителства, банки и търговски презастрахователи. Това е силно ограничена пазарна ниша, която развиваме на глобално ниво. Спецификата на дейността се дължи на една от нашите компании - Goldassurance Asset Management Company Limited, отново регистрирана в Лабуан с капитал от 1,5 млн. долара. Това е единствената компания в света, която предоставя възвръщаемост в злато. Хипотетично, тъй като се намираме в България и страната ви има резерв от приблизително 40 тона, ако тя суброгира, не депозира, това злато, може да получи между 4 и 6% възвръщаемост. Когато приемем депозит или суброгация от този тип, ние използваме златото, за да увеличим капацитета на нашия презастрахователен бизнес и да предоставим гаранции по

заеми, свързани с изграждане на инфраструктура - пътища, магистрала, пристанища, летища и др.

**- Какъв е механизмът, по който
набирате финансиране?**

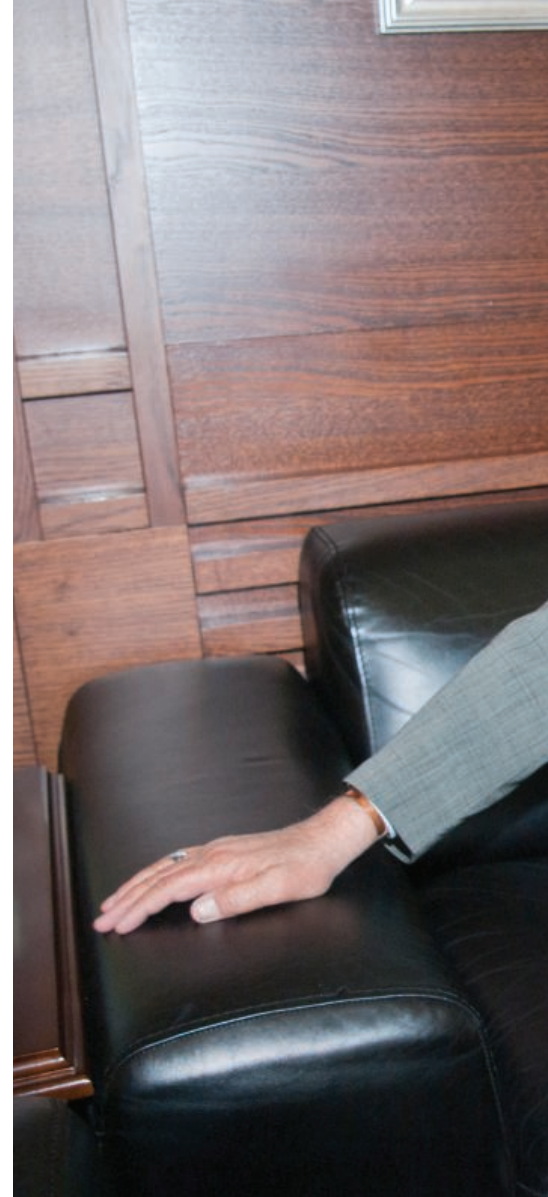
- Когато се налага да набераме средства, ние се обръщаме към високо ликвидни пазари - банки или правителства, които търсят къде да вложат парите си. Това могат да бъдат Китай или Малайзия, които имат интерес да инвестират в благоустройствените сектори на развиващите се страни. Ние правим специален финансов инженеринг и структура, съобразена с техните нужди. Предоставяме допълнителна гаранция и заемаме необходимите за проекта средства. Нашите такси са съобразени с рисковия профил на инфраструктурните проекти.

**- Каква е степенята на риск, към
която се ориентира компанията?**

- Определено не се впускаме в рискови начинания. Имайки предвид, че работим с правителства, ние очакваме определено ниво на отговорност. Предпочитаме да участваме в проекти, които ще донесат преки ползи за икономиката. Това може да означава всичко - от строителство до развитие на комуналните услуги.

**- Какво е вашето международно
присъствие, и по-специално това в
Европа?**

- Ние предпочитаме да установим представителство във всяка една



Мирза Ага (Mirza Shahpawaz Agha) е роден през август 1950 г. в семейство на търговци и израства в Източен Пакистан. След дипломирането си в областта на търговията изучава ислямско право. Започва предприемаческа дейност на 18-годишна възраст и днес оглавява няколко компании. Автор е на четири книги и множество изследователски статии, чест гост-лектор. В началото на февруари той посети София за срещи с представители на правителството, за да проучи възможностите за развиване на дейност в България. Разговаряме с него за бизнес плановете, свързани с нашата страна.



фото СТОЯН ИГОТОВ

”
Предложих
първоначално
двустранно
споразумение за
бартерна търговия
на стойност
100 млн. долара



- Разбира се, ние си партнираме с частния сектор, но благословията на правителството при навлизане в една икономика е решаваща. Ние представихме пред правителството няколко инициативи и предложения. Едно от тях е свързано с приватизацията на Българска фондова борса, а друго - с организацията на застрахователния и презастрахователния пазар в страната. Предлагаме също и развитие на пристанища, пътища и тунели, но не със заемни средства, а с такива, предоставени от други страни под формата на партньорство и чрез редица финансови инструменти. Може да се използват дори инструменти на ислямското банкиране, наречени „sukuk”. Предложих на зам.-министъра на икономиката първоначално двустранно споразумение за бартерна търговия на стойност 100 млн. долара.

- Споменахте Българска фондова борса, обмисляте ли инвестиции чрез нея?

- Пазарната капитализация на фондовата борса е едва около 6 млрд. долара, което е незначително дори за обема на съществуваща икономика в България. Това, което предложихме, е фондовата борса да бъде капитализирана в бъдеще и ние имаме желание да направим това. Лансирахме идеята комуналните услуги в градските зони да бъдат конвертирани в общински компании и да бъдат листнати на борсата. За да се създадат стимули за земеделието, смятаме, че притежанието на земя не бива да представлява бариера. Секторът трябва да стане корпоративен, в ръцете на листнати публични дружества и така да навлязат модерни методи, механизация и технологии. След това вие се

страна, в която имаме клиент. Ако България беше наш клиент, щяхме да имаме офис и тук. На този етап присъстваме в две страни членки на Европейския съюз, в шест страни в Азия и една от Южна Америка.

- Разпознаваема ли е България за бизнеса и обществеността в Малайзия и Пакистан?

- България се развива значително в технологично отношение, което е похвално и в момента сте много конкурентоспособни. Не казвам, че каквото може да се намери в България, не може да бъде намерено другаде. Ако искам да купя завод за стомана или селскостопански принадлежности, мога да го направя тук, в Русия, САЩ или Великобритания. В момента, обаче, правителството е предприело много решителни мерки за либерализиране на икономиката и превръщането ѝ в подходяща цел за чужди инвестиции. Развълнуван съм от възможността, която виждам, през следващите пет години да ре-

лизирате значителен икономически подем.

- Какви са предизвикателствата, които можем да срещнем през това време?

- Аз мога да дефинирам 3 основни предизвикателства. Първо, вие имате намаляващо население - то се е понижило от 9 на 7 млн., а с това и работната ръка се е свила. Второ, независимо от настойчивостта и ентузиазма на вашето правителство, реалностите в Европа ограничават степента на растеж. Трето, имате редица закони, наследени от миналото, които трябва да бъдат сериозно прегледани, изменени или направени отново.

- В кои сектори виждате най-голям потенциал в България?

- На първо място това е туризмът, на второ - земеделието, на трето - финансовият сектор.

- В тази връзка, какви са плановете ви за навлизане на българския пазар?

нуждаете от много по-жизнеспособна и отворена фондова борса, която да има връзки с пазари в Сингапур, Хонконг и гр. Ако нямате връзка и взаимност на инвестициите, няма да можете да привлечате свободно капитал в страната, както и тези капитални няма да могат да създават свободно печалби. В противен случай те ще бъдат обект на твърде много данъци и закони, което ще обърка и разочарова инвеститорите. Бих препоръчал на България лесен вход на капитал и лесен изход на печалби.

- Може ли София да стане център на обединена фондова борса на ниво балкански страни например?

- Виждате, това не може да се случи със закон, но може да бъде постигнато чрез либерализация на закони. Ако вие отворите, либерализирате и капитализирате фондовата си борса, инвеститорите от Балканите, ОНД и други региони автоматично ще проявят интерес да инвестират тук. Управлението на парите първо трябва да бъде освободено от данъчното бреме, за да може да бъде продуктивно.

- Каква е сумата, която Allied

”

Не тръгвайте след парите! Успехът в предприемачеството идва от сърцето

“

Group Holdings възнамерява да инвестира в България?

- На база оценката на Allied Group Holdings, икономиката може лесно да усвои инвестиции на стойност между 4 и 16 млрд. долара, които да бъдат продуктивни и печеливши. Не смятаме, че можем да генерираме повече от 4 млрд. долара веднага. След това ще трябва да покажем резултати в аспект на продуктивност, правителствена подкрепа, наличност на работна ръка и либерализация на законодателството, за да може да гойдат повече капитал.

- Ако подобни инвестиции се случат в кратък период от време, няма ли опасност от прегряване на икономиката?

- Не, няма такова нещо. Вие не управлявате ферари, вие управлявате икономика. Ще отнеме едно столетие, за да прегрее икономиката, ако се вливат 4 млрд. всеки ден. Капацитетът за абсорбиране е необятен.

- Какви са вашите впечатления от визитата?

- Имах посещение в Министерството на икономиката и Министерството на транспорта, срещнах се с вицепремиера (Даниела Бобева - б.а.) и за


кратко с премиера. Моето впечатление е, че имате група от хора, които са се посветили в това да видят ръст на икономиката и аз им желая успех.

- Все по-често анализатори посочват следващата криза като „криза на развиващите се пазари“. Съгласен ли сте с това?

- Моето разбиране за кризата е малко по-различно от обичайното. Усещането ми е, че развиващите се страни страдат от лошото управление на парите в развитите страни. Стана ключово за развиващите се пазари да се позиционират на глобалната карта по такъв начин, че те да не могат да бъдат игнорирани. Ще ви дам пример. В Израел произвеждат компоненти, без които супер компютрите по света не могат да работят. Без значение дали ги харесваме или не, икономическата закономерност е установена. Икономическата валидност, засягаща България, преминава през това правителството ясно да декларира, така че всички ние - инвеститори и предприемачи да разберем, че страната има природни и човешки ресурси, преимуществено географско положение и е прекрасна туристическа дестинация. Ако тези възможности са добре адресирани и управлявани, не толкова чрез отдаване на концесия, колкото чрез разгръщане потенциала на местните компании, позицията на България ще стане необходима сред общността от нации.

Аз мисля, може и да греша, но тези правителства или национални държави, които не намерят своето икономическо предназначение, рано или късно ще се слоят с други или ще загинат икономически.

- Вие сте започнали като предприемач много млад, има ли универсална рецепта за успех?

- Не тръгвайте след парите! Парите са средство за покупка, следствие от труда. Успехът в предприемачеството идва от сърцето. Тези, които са загрижени за хората, тяхното благополучие и благосъстояние, създават индустрии и тези индустрии ще успеят. Моят съвет към младите е: Останете фокусирани върху своята пеперуга, преследвайте я с цялата си страст, воля и любов! 



FALL-WINTER '2013/14

PARADISE CENTER

бул. "Черни връх" 100, София

www.cacharel.bg

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

cacharel

Софтуерният университет предизвиква революция



**За Светлин Наков
качествената
подготовка на IT
специалистите
е мисия**

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

За качеството на образованието в България от години се говори много и твърде малко се прави за неговото подобряване. Светлин Наков обаче предпочита вместо да се възмущава от учебните програми, да осъществи амбициозната си цел за образование на световно ниво за софтуерни инженери, и то в големи за България размери. Името му вече се превърна в гаранция за качество в подготовката на програмисти, след като се зае да създаде

алтернатива

на консервативната система на държавното образование, от която всички са недоволни, но никой не поема тежестта да я реформира из основи и да я адаптира към съвременните реалности.

Хората днес са различни, икономиката и технологиите са други, а и знанието и потребностите не са същите. Но именно съпротивата на образователната система за иновативност и промяна направи възможна появата на Софтуерния университет (<http://softuni.bg>) в

България, който официално отвори врати в края на февруари т. г. Негов „двизател“ е Светлин Наков: „Големите промени стават с революция – трябва много енергия при ясното съзнание, че ще има доста жертви. В момента със Софтуерния университет правим революция по тих начин, тъй като създаваме паралелна система на държавната. Смисълът от усилията ни се доказва от наличието на 20 софтуерни академии в България. Кризата с качеството на образованието е световна, не е само наш феномен. В Силициевата долина също има софтуерни академии, тъй като и там университетите не подготвят кадрите достатъчно добре за индустрията.”

Учене чрез правене

е ключовият момент в образованието, което Софтуерният университет ще дава. Учебната програма е добре фокусирана и е разтоварена от ненужни дисциплини. „Стараем се да сме конкурентноспособни и да заместим непродуктивните държавни университети в нашата сфера програмирането. Няма нужда на студентите да се натрапва да учат диференциални уравнения, многомерен анализ и квантови изчисления. В софтуерното инженерство и компютърните науки фундаменталните знания не са математика и твърдост на бетона, нито запояване. За добрите програмисти необходимите знания са структури от данни и алгоритми, програмиране, системи за управление на бази данни, cloud системи, паралелни изчисления, компютърна графика, операционни системи, компютърни мрежи,

софтуерни архитектури, управление на проекти.”

Новаторът

Светлин Наков се занимава с образование от 20 години. Още като ученик започнал да издава електронни списания за програмиране, водил курсове, после станал асистент последователно в СУ „Св. Климент Охридски“, в Техническия университет в София и в Нов български университет. Но всеки път опирал до системата, която поставя рамки. Едно от ограниченията било, че не може да води група, по-голяма от 30 души, и за да обучи 900 души, ще му трябва 30 пъти повече време. Така със съмишленици стига до идеята да направят своя фирма за обучения, наречена Национална академия за разработката на софтуер. После идва



кризата и с част от екипа основават Софтуерната академия на „Телерик“. Но за Светлин Наков водеща остава идеята качествена подготовка на софтуерните инженери да се доказва и със съответната диплома. Това е основна причина да създаде Софтуерния университет. Вместо студентите да се разкъсват между някое висше училище заради дипломата и обучението, което им създава практически ИТ умения, преценяват, че трябва да предлагат две в едно знания и документ с тежест. Процедурата да

регистрираш лицензирано висше училище обаче е твърде сложна. За да влязат

В „кожата“ на законите

за висшето образование, избират варианта дипломите да се издават от университети партньори. В преговори са с няколко ВУЗ-а. Така две години студентите ще учат програмиране и компютърни технологии, за да станат професионалисти и да започнат да работят, а след това ще карат още година-две в университета X, от който ще получат европейски призната диплома за висше образование. Добрата новина е, че има и много интересни програми за дистанционно обучение, включително от чужди университети. Учебният център

на Софтуерния университет ще издава грамота за успешно завършен индивидуален курс на обучение, както и сертификата за придобита професия.

За фирмите те имат много по-голяма стойност от университетски дипломи, за които не стоят практически умения. „Инженерът е практик, който, когато се заеме с нещо, намира решение и осигурява работещ резултат“, вярва Наков. Затова основният принцип е „Практика, практика, практика!“. Целта е усвояване на компетенции, а не на голи знания, неприложими в работата.

Приемът

се осъществява чрез изпит по програмиране, като преди него се организират безплатни двумесячни подготвителни курсове.

Първият подготовителен курс започна през февруари 2014 г., а първото ниво за първия випуск тръгва в началото на май т. г. Годишно ще има три приема на студенти – през май, през септември и през януари. Програмата е структурирана в различни нива и за две години може да се минат шест семестъра, всеки от които включва няколко курса, които се оценяват чрез изпити, домашни задания и практически проекти. Включени са и допълнителни критерии като споделяне на знания и отговаряне на въпроси във форума. Тези добри практики за учебна подготовка са заимствани от работещото образование, което обикновено е алтернативно.

През първата година се учи много интензивно, което означава поне 10-12 часа на ден. Човек, който работи, също може да е студент тук и вместо за четири месеца, да вземе един семестър за осем месеца. Ако не успее, му се отпуска още време, обяснява Светлин Наков. Най-ниското ниво е безплатно обучение, при което получавате статут на наблюдател – имате достъп до учебните материали и до форума, където може да задавате въпроси и да получавате компетентен отговор. Второто ниво е онлайн обучение. То дава възможност да придобиете сертификат, стига да покажете знания и умения. Подходящо е за хора, които работят, или за такива, които вече са в IT индустрията, но имат нужда от диплома. Третата форма е платеното присъствено обучение, което осигурява всекидневен достъп до преподавателите, които помагат студентите да усвояват знанията по-ефективно.

Таксите

за семестър са като в държавен ВУЗ, макар този университет да не получава пари от държавата. Занятията се водят от преподавател в голяма аудитория с добро озвучаване и видеостени, а след всяка лекция започват упражненията, в които се включ-

ват и асистентите. Те са най-добрите студенти от миналия випуск. И без това студентите плащат по 300-400 лв. на семестър на университетите, а не са доволни, защо да не ги дадат на нас, а ние да им предложим образование, от което се нуждаят, казват си основателите на Софтуерния университет. Тяна цел не е университетът да стане машина за правене на пари, а да се превърне в ефективен инструмент за подготовка на кадри за динамично развиващата се IT индустрия. Затова десет на сто от студентите учат безплатно и получават стипендии от фирми, като след всеки семестър се прави нова класация и може да

има размествания в списъка. Ако някой е много добър, той ще може да завърши безплатно. Това е състезание и студентите имат стимул да са първи.

Борбата за таланти

е огромна и фирмите вече нямат време да чакат програмистът да завърши и тогава да го привлекат, тъй като между-временен ще гоиде друга компания, която ще го ангажира със стипендия и договор. Ето защо университетът ще предлага различни платени услуги за бизнеса, които търси да наеме квалифицирани софтуерни спе-



циалисти. Така например срещу определена такса фирмите ще имат достъп до базата данни за студентите – с всички домашни, проекти и резултати от изпитите. Ще има и стажове за студентите и вече има уговорка с централата на „Фейсбук“ в Силициевата долина. Младите хора с най-високи резултати ще ходят на стаж както в стартиращи фирми, така и в световноизвестни компании, за да усетят какво се случва в реалния бизнес. „Рискуваме някои от тях да не се върнат, признава Светлин Наков. Голямата му надежда обаче е, че когато видят как се прави бизнес, тези хора ще се върнат обратно в

родината и тук ще направят свои компании. Просто защото в България разходите им ще са далеч по-ниски. После може да търсят финансиране от цял свят и да правят съвместни разработки с партньори по цялото земно кълбо.

Две са основните изисквания, за да станете добър софтуерен инженер - да имате логическо мислене и да сте настойчив и готов да се посветите на програмирането.

Посланието на Светлин Наков към младите е да си задават въпроса какви искат да станат: „Ако искате да сте футболист от класа, вижте какво изисква най-добрият отбор в света.


Но ако целта е да сте добър IT предприемач, идете в Силициевата долина и вижте как работят стартапите там.”

Софтуерният университет е изцяло

на пазарни релси

В отношенията със студентите и с бизнеса. Единственото, с което няма да се занимават, е да създават наука. Освен базовите умения в програмирането, фокусът пада върху иновации и предприемачество, интегриране със стартап екосистемата, създаване на нова образователна екосистема, работа с инвеститори. Ще се развиват и т. нар. меки умения, които ще позволят на студентите по-добре да работят в екип, да управляват компании, да планират, да бъдат ефективни и иновативни в работата, да са лидери.

Пазарът ще дирижира каква да е подготовката. Образно казано, ако утре работодателите заявят, че им трябва специалисти, които да зидат с фотопанелни тухли, такива професионалисти ще произвеждат. Стараят се да са поне една година преди събитията и затова сега обучават с технологии, с които ще се работи през 2015 и 2016 г. Екипът на Софтуерния университет е в постоянна връзка с фирмите, които наемат програмисти, обучителите следят и случващото се по световните конференции.

Личности с мисия като Светлин Наков поемат лидерството и така алтернативното образование набира ускорение. Това дава надежда, че акредитираните университети ще бъдат принудени сами да счупят черупката на статуквото и да започнат да се променят, тъй като пазарът вече ги притиска. 



От наука към бизнес

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Съвременният учен трябва да е на пулса на пазарната икономика, нужно е добре да познава проблемите на бизнеса и възможностите на технологиите в сферата, в която работи. Но този вид хора на науката са само 10% от всички, които в момента са на „бюджетната ясла“ у нас. Тези 10% работят по проекти, тяхното кариерно развитие върви бурно, те имат стремеж науката да играе важна роля за развитието на икономиката и за обществения напредък. Проблемът на тези хора е, че вместо да работят, трябва да се опитват да парират противодействието на останалите 90%.

Модерният учен

днес работи там, където оценяват високо неговите знания и умения и където му възлагат задачи. Възможностите, които глобализацията дава, за него просто са улеснение.

Много от българските учени са мобилни, пътуват госта по света, стига да са ценени и канени. Някои, особено по-младите, се установяват на Запад и така българската наука окончателно ги губи. Проблемът за учените, които не се завръщат в България, е проблем на националната политика. Изтичането на мозъци върви ускорено и никои не опитва да ги задържи, нито пък се правят опити част от тези хора да се върнат в България и да работят за конкурентоспособността на нашата икономика.

В тези 10% на най-активните са и учените, които основаваха и продължават да развиват ГИС - Трансфер център. Това е структура, която може да осигури комерсиализацията на научноизследователски резултати, технологии и ноу-хау, тя дава консултации, прави проучвания и анализи. За 13 години от основаването ѝ организацията се разрасна и координира мрежа от 25 центъра за трансфер на технологии. Те работят пог

Трансферът на технологии е най-доброто и най-бързото решение, когато фирмите искат да са конкурентоспособни



Проф. Костадин Костадинов е двигателят в създаването на работата за инвитро оплождане

мотото „От наука към бизнес“. От 2003 г. чрез договор за франчайзинг ГИС-ТЦ поддържа тясно сътрудничество с фондация STEINBEIS – Германия, а тя е и негов съучредител, наред с БАН и Техническият университет в София.

Центровете за трансфер на технологии са

ефективен инструмент

чрез които може да получите научна експертиза. Тези центрове са звено в комерсиализацията на резултатите от изследователската и проектната работа на учените.

В отраслите, в които вече съществува пазарна икономика, отдавна се прави трансфер на технологии, тъй като тези компании трябва да са конкурентни на световните пазари, за да осъществяват значим по размери износ. Сектори като микроелектроника, машиностроене, електротехника се нуждаят непрекъснато от нови технологии в стремежа да държат високо ниво, сочи дългогодишният

опит на проф. Костадин Костадинов, ръководител на „Механика на дискретни системи“ към Института по механика при БАН и председател на УС на ГИС-ТЦ. Но науката се прави не само в научните институти, но и във фирмите. В това отношение ИТ секторът най-вече сам разработва технологиите. Тъй като са конкурентоспособни, фирмите плащат високи заплати и привличат научни специалисти, които започват



да работят директно при тях. В България обаче има много икономически субекти, които не се нуждаят от нови технологии, тъй като те съществуват в непазарна среда.

Трансферът на технологии се реализира чрез 5 различни форми. Първата е свързана с изследвания, договорени с фирми. Ако се произвежда продукт, който слабо се търси, компаниите са принудени да въведат нещо ново, иначе може да се окажат пред фалит. Те може да се обърнат за подкрепа към фондация ГИС-ТЦ. Тя може да им предложи подходяща налична технология, учен или екип, който да се заеме с решаването на проблема. Освен това мрежата Enterprise Europe Network предлага български технологии за целия европейски пазар, съдейства да се намери подходяща европейска технология, напомня Цветелина Йоргова, докторант по трансфер на технологии и иновации.

Втората форма е свързана със съвместни изследвания. Фирмата, заедно с научен екип, подготвя проект за създаване на нов продукт. Тя няма ресурси сама да направи въпросния продукт и затова наема

научна „патерица“

Това е най-бързият начин за трансфер. Финансиране може да се получи от Националния иновационен фонд, процесът не е бавен, механизмите работят и иновативните фирми харесват този финансов инструмент, уверяват от ГИС-ТЦ. Друг пример от практиката на тази организация е случаят с компания, която е искала да оптимизира производството си, намерила нови пазарни ниши и започнала да произвежда повече продукция, но с това се увеличили и технологичните отпадъци, които тя генерира. Общината започва да ѝ налага глоби. Ръководството подхожда гъвкаво и възлага на

научен екип да предложи решение как от отпадяка да се направи нов продукт. Учените и фирмата бързо решават задачата, след което те получават още две други задания от същата компания.

Австрийска фирма също е опитала от „мега“ на ГИС-Трансфер център. Тя се обърнала с конкретно търсене в сферата на биотехнологиите и развитието на лекарствени препарати. Наши учени се заели с разработката и скоро резултатът бил налице. Правенето на

ПО-ЕВТИНИ ТЕХНОЛОГИЧНИ ИЗДЕЛИЯ

не е никак лесна работа, но е предизвикателство, уверява проф. Костадинов. Мултинационална компания им възложила да направят контролер, който струва не повече от 100 лв., тъй като онези, които те използвали, оскъпяват техните изделия. Скоро поръчката била изпълнена.

Третият начин е предоставяне на експертиза. Тя е „най-чистата“ форма на технологичен трансфер, тъй като няма материален обмен. Предлагат експерти както на компании от европейската общност, така и на български фирми, които имат нужда да подготвят свои проекти за въвеждане на иновации, както и необходимост от иновационни стратегии. Това е скъпа услуга, тъй като се изисква висока компетентност. Иновационната стратегия би помогнала да се мине в по-високия

клас на иновативните фирми, които са на светлинни години напред от останалите компании в даден сектор.

Една от възможностите, които ГИС-Трансфер център предлага, е компаниите да си наемат т. нар.

НАУЧНО АТАШЕ

Фирмата може да няма конкретен проблем, който да се нуждае от бързо решение, но ръководството да е сложило на дневен ред технологичната модернизация и иновациите. Научното аташе може да идентифицира наличните проблеми и да дефинира на езика на науката определено задание, което компанията иска да възложи. Подобна необходимост се усети от българските фирми в кризата и фондацията отговори на тази нужда на бизнеса, обяснява проф. Костадинов. Услугата не е безплатна, но за онези, които съумеят да се възползват максимално, многократно се изплаща по формата на нови продукти или услуги, разработване на проекти, намиране на подходящо финансиране и навлизане в нови пазарни ниши.

Някои от разработките на учениците от кръга на ГИС-ТЦ са трансферирани в Западна Европа, други - на азиатския високотехнологичен пазар. За тях в много области няма невъзможни неща стига да получат задание. Въпросът е, че пазарната икономика предполага активност и от страна на фирмите. Те трябва да заявят своите нужди и тогава ще се

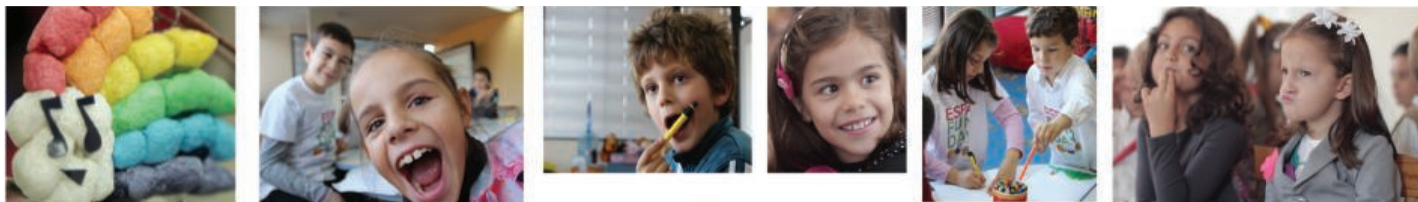
намери учен, който да реши проблема по иновативен начин.

Четвъртото ниво на трансфер са стартиращите технологично ориентирани компании. Фирма „Микрона“ е един от научните стартъпи, който създаде робот за инвитро оплождане. Има редица други успешни фирми, направени съвместно с научните институти на БАН. Но там не всичко върви като по вода. Една от компаниите, която намери интересна пазарна ниша, е била изгонена от института, който е неин съосновател. За този случай ще разкажем в следващия ни брой.

Петата форма е продажба на лиценз. Двама адвокати от Хамбург правят около 100 млн. евро оборот от продажбата на германски патенти. Това показва, че тази дейност е доста печеливша, но за съжаление повечето български университети и научни организации нямат политика за интелектуалната собственост и правилник за нейното управление и комерсиализация.

Трансферът на технологии е дейност с огромни перспективи. Но за да продължи да се развива в България, трябва да има и ново поколение учени. **И**





FUN SATURDAYS DEDICATED TO ENGLISH



FUN DAY



всяка събота 5 учебни часа от 10:00-14:30 часа

НАПРЕДВАШ по английски език, забавлявайки се

РАЗВИВАШ таланта си в множество ателиета

ОТКРИВАШ света на науката, спортуваш и танцуваш

Проектът **FUN DAY** е иновативна образователна програма, насочена към деца от 5-15 годишна възраст. Посветен на английския език, проектът осигурява на децата една естествена чуждоезикова среда без учебни системи

Организиран в три основни направления – наука, изкуства и спорт – проектът предоставя един нов поглед в обучението по английски език чрез интерактивна методика, виртуални пътешествия, практически опити и работа по проекти, както и творчески занимания в множество ателиета и студиа.

Основна задача на проекта е да стимулира комуникативните умения на децата и свободното им общуване на английски език в неформална среда както и да обогати енциклопедичните им знания.

В реализацията му са привлечени учени и творци от всички области на науката, изкуствата и спорта. За осигуряването на лектори сме в сътрудничество с БАН, НСА, Музикалната академия, СУ „Св. Климент Охридски“, Съюза на писателите в България, Съюза на артистите в България, Съюза на художниците в България.



🖥 www.espafunday.com

✉ funday@espa-bg.com

☎ 08999 00705 ; 08999 00718

← ЗА ЗАПИСВАНЕ

🏠 Ул. Градина 23, Киноцентър III, София



На конференция в София представител на Европейския парламент изнася данни за проучване на професионалните нагласи сред тийнейджърите. Когато питат децата във Великобритания какви искат да станат като пораснат, те отвърщат: „Известни“, докато в България най-честият отговор е „Бизнесмен“. На този форум 18-годишният Любомир Янчев участва като млад човек, който постига резултати, завидни за неговата възраст. Той е ученик, преподавател, програмист, предприемач, изследовател, ментор, треньор и съдия по таекуондо... С други думи, вдъхновяващ пример.



ФОТО: ГЕОРГИ ЖЕКОВ

Ученикът учител

Любомир Янчев е само на 18, но показва завидни умения и възможности

ЯНА КОЛЕВА

Т и виждаш нещата и питаш „защо“, а аз мечтая за неща, които никога не са били, и казвам „защо не“... Тази реплика на Джордж Бърнарз Шоу напълно отговаря на търсеция дух на Любомир Янчев. Той е ученик в 12 клас на частната немска гимназия „Ерих Кестнер“, но вече си е извоювал привилегията да прави онова, за което мечтае. „Моторът“ у него е желанието за позитивна промяна на статуквото и затова намира време за много неща.

Програмист

Макар да е само на 18, Любомир Янчев преподава програмиране в Софтуерния университет на Светлин Наков, който официално отвори врати през февруари. С програми-

ране обаче се занимава от близо 12 години. Участва в много първенства и олимпиади у нас и по света. През май ще се включи в предuniversитетското световно състезание за наука и инженерство Intel International Science and Engineering Fair 2014, за което успя да се класира. На него ще участва с проект за изкуствен интелект в областта на медицината - алгоритъм, който анализира медицински изображения и подпомага поставянето на диагноза. Неговият научен ръководител Константин Делчев, който е директор на Панаира на науките и иновациите, му помага да „преведе“ биологичната задача на езика на информатиката. Той го свързал с група учени от Хирошимския университет и те му предоставили базата данни с изображения. С тази разработка се занимава от

половин година и вече има с какво да се похвали.

Домашният иконом

Друг успешен проект на Любомир Янчев е системата за домашна автоматизация „Мелуса“, която позволява да управлявате техниката в своя дом с гласови команди. Нея той представи на Европейския конкурс за млади изследователи още през 2012 г. На „Мелуса“, вашия модерен иконом, може да нарежете да направи кафе, да пусне телевизора, да включи осветлението или компютъра. Във филма „Железният човек“ главният герой има къща, която прави всичко по команда, и докато го гледал, Любомир си помислил: „Защо пък да не го направя и аз?“ Сега обаче се е фокуси-

рал върху един сегмент от тази система - автоматизацията за климатика, която може да се управлява през интернет чрез специална апликация. Но как се стига до точно тази разработка? Любомир тренира таекуондо от първи клас и още преди две години неговият дългогодишен треньор помолил да му направи подобно устройство, но той все не намирал време. Сега обаче разработката е готова и Любомир Янчев влиза в партньорство с компания, която ще произвежда въпросната автоматизация за климатици. Съдружник в нея е вносител на климатична техника, опитът му в индустрията му дава увереност, че начинанието крие много перспективи.

Наука против скука


Любомир Янчев продължава да ходи на училище, но вече е преподавал програмиране в Академията на „Телерик“, а сега е ангажиран в Софтуерния университет. Същевременно той е главно действащо лице в проекта „Наука против скука“. Според него децата вече не се насочват към науката като сфера за професионална реализация, тъй като това им се вижда твърде скучно. Екипът около Любо цели да покаже на тийнейджърите интересната страна на науката и да ги спечели за нея. В различни училища правят кратки презентации по седем научни дисциплини – математика, физика, химия, астрономия, информатика, медицина, биология. Отрядът за бързо гърмене, в който влизат ученици и студенти, прави чудеса, които впечатляват

децата. Целта е да счупят черупката на предразсъдъка, че науката е безинтересна, и да се впуснат в това приключение на познанието. Тези млади хора са убедени, че интересът към науката ще се възроди, ако тя започне да се представя по атрактивен начин. Затова в момента подготвят интригуващи материали и се втурват в атака в няколко училища. Сега е времето, в което науката трябва да спечели хората, които ще са следващото поколение учени, смята екипът от ентузиаста. Но също така тези млади хора са на мнение, че учениците трябва да говорят за своите достижения, а не само да стоят в институтите и в изследователските лаборатории. Някога Желязната

лейди Маргарет Тачър се обърнала към хората на науката с предугреждението, че ще им спре финансирането, ако те на разбираем език не обясняват на широката общественост с какво точно се занимават.

Мотивацията

Тайната на успеха на Любомир е, че успява да намира мотивация да работи по най-различни проекти. Постава си високи цели и преследва тяхното изпълнение. Хвърля се в предприемачеството не за груго, а защото за реализацията на всяка велика идея има нужда от средства. Любо разполага с идеи за редица проекти, но за тях ще са нужни госта пари. Убеден е, че ще може сам да си осигури финансирането. Преди време направил представяне на „Мелиса“ пред акселераторската програма на „Дойче Телеком“. Там получил урока „Първо продай, после създай“. За някои от проектите наистина би могъл да ползва crowdfunding (финансиране от тълпата). Любомир продължава да събира ценни знания, които постепенно ще „осребрява“. Той предпочита да бърза бавно.

На този етап от ученика учител може да се учи всеки, който иска да стане програмист или да се усъвършенства в таекуондо, от него може да научите и много други неща. Особено важен е урокът, че стига силно да искаш да направиш нещо, ще намериш начин. Любомир Янчев вярва, че всичко може да се постигне и бъдещето ще е такава, каквото сами го изградим. Затова всеки ген „строи“ мечтаното предстоеще. 



Стига силно да искаш да направиш нещо, ще намериш начин, е един добър урок от Любомир Янчев



Финансиране на иновации? Ето как...

До 31 март е срокът да подготвите проект и да кандидатствате за средства от НИФ

ЯНА КОЛЕВА

Ако вашата компания търси начин да финансира иновативната си дейност, то Националният иновационен фонд (НИФ) предлага такава възможност. До 31 март т.г. е срокът, в който Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) ще приема проекти по седмата конкурсна сесия на фонда. Тя беше отворена на 1 февруари и нейният бюджет е 5,8 млн. лв., а за цялата година са предвидени общо 10 млн. лв. Приоритет ще бъдат проектите, свързани с машиностроенето, фармацевцията, производството на мебели, творческите индустрии, парфюмерията и козметиката, както и информационните технологии.

За новата сесия могат да кандидатстват дори млади иновативни предприятия, в това число и новосъздадени фирми. Те биха могли да го направят самостоятелно или заедно с научна организация. Целта на фонда е да насърчи

научната дейност в предприятията и по-активната работа между бизнеса и науката, затова фирмата бенефициент получава допълнителна субсидия, ако е осъществила подобно партньорство. „Държавата покрива риска за разработването на иновативни решения, от предприемачите зависи дали ще се възползват“, казва Богдана Ваташка, директор на дирекция „Програми и проекти“ в ИАНМСП.

При научноизследователските развойни проекти максималната стойност на субсидията е 500 хил. лв. със срок на изпълнение от 12 до 36 месеца, а при проектите за техническа осъществимост максимумът на помощта е 50 хил. лв., като срокът на реализация е между 6 до 12 месеца. От агенцията твърдят, че правилата за кандидатстване са максимално

улеснени

Фирмите може да получат авансово субсидията за съответния етап и да използват 50% от нея за опера-

тивни разходи в рамките на изпълнението на проекта.

Въведени са различни критерии за оценки на научноизследователските развойни проекти и на проектите за техническа осъществимост, а не както досега да се селектират по една и съща методика. Добра стъпка напред е възможността голяма част от документите, които се изискват от бизнеса и доказват обстоятелствата, свързани с компаниите, да се декларират от кандидатите, а агенцията ще проверява информацията в декларациите служебно. При несъответствия служителите ще изискват тази информация от кандидатите, а няма директно да отхвърлят проектните предложения.

Като не се влияем от мащаба, ефективността на НИФ е по-добра отколкото на ОП „Конкурентоспособност“, която разполагаше с 45 пъти по-голям ресурс, твърдят експерти, които познават работата и на двете програми. НИФ обаче има сравнително скромни финансови възможности. Практиката досе-

Богдана Ваташка, директор на дирекция „Програми и проекти“ в ИАНМСП:

Оценяваме икономическата перспективност

Кандидатите за финансиране от фонда трябва да се запознаят внимателно с Правилата за управление на средствата по НИФ-2014 и приложенията към тях. Цялата конкурсна документация може да бъде намерена на официалната интернет страница на ИАНМСП: www.sme.government.bg. Проведохме информационна кампания в няколко български града и представихме основните изисквания за допустимост на проектните дейности и приемливите разходи. Презентациите също са публикувани на сайта. Разкрит е и електронен адрес, на който да се задават въпроси, като после те се публикуват на сайта, за да бъдат достъпни за всички. Препоръката ми към кандидат-бенефициентите е да планират много внимателно бюджетите си и да се съобразяват както с изискванията, така и със своите икономически възможности.

Същинската оценка се извършва от независими оценители, които имат необходимия капацитет и експертиза по съответната приложна тематика. Проектите се оценяват по две групи критерии: иновативност и икономическа перспективност. Най-общо изискванията към кандидатите и проектите са свързани с капацитета на екипа да реализира проекта, релевантността на поставения проблем и иновативността на предложеното решение, адекватността и реалистичността на работния план, възможностите за последваща пазарна реализация на разработката.

га показва, че около половината от всички кандидати са успявали да получат финансиране от НИФ, а при ОП „Конкурентоспособност“ поне на пет проекта минава един. За тези досега шест конкурсни сесии на фонда са подписани 405 договора, а изплатената субсидия възлиза на 35,266 млн. лв. В 150 от тези проекти има сътрудничество между производствено предприятие и научна организация или висше училище. Близо 80% от финансираните компании са пуснали нови продукти на пазара, 65% са излезли на нови пазари, 72% са увеличили нетните приходи от продажби, а 68% са регистрирали нарастване на печалбата, сочат данните, събрани от агенцията. Според осведомени през 2013 г. НИФ опитал да измери

икономическия ефект

от вложените средства, като прати въпросник на организациите, осъществили проекти. Това изпълнило с недоверие фирмите, тъй като те решили, че целта е да бъдат вкарани в капан. Все пак някои от тях отговорили. Затова препоръката е наблюдението над ефективността за определен период от време след изпълнението на проекта да бъде записано като условие за получаване на финансиране с публични средства.

Главна заслуга на фонда е, че той положи началото на възстановяване

на разрушеното взаимодействие между науката и бизнеса, важна е и възможността предприятията да придобият технологично оборудване, машини, инструменти, прибори, материали, твърдят учени. Според запознати фондът си е осигурил качествен състав от външни независими експерти, които са правили иновации и са ги въвеждали в производството, а

не са чели за тях само на книга

Твърди се, че когато повечето от оценителите са гържавни служители, е много лесно да им се подсказе от по-горно йерархично ниво кои проекти трябва да минаат.

Досега при финансирането с публични средства се чакаше да избухне някой скандал заради начина, по който се печелят проекти. В резултат сменят ръководството и усвояването на средства продължава. Не едно журналистическо разследване беше направено за проекти, на които предишни ръководства на НИФ са давали финансиране – в селекцията

са попадали предприятия, които са заложили в банки, както и фирми със спорен капацитет и неоповестени финансови отчети, а компании със сериозен иновативен потенциал са отхвърляни. А и всяка власт гледа с апетит към такъв публичен ресурс и затова не пропуска да сложи свои хора в ръководството.

Дайте да ги видим тези иновации, настояват гражданите. Затова сегашното ръководство на фонда би трябвало да предприеме действия за гарантиране на тази необходимата прозрачност и публичност – кой и защо печели, кои са отхвърлените проекти и защо, какъв е действителният ефект от вече реализираните иновации. Още повече че има компании, които сесия след сесия печелят проекти и за тях се твърди, че едва ли не са на готация от фонда. **И**



СТАНИСЛАВ ИЛИЕВ

Земя на ЛИЗИНГ

ЯНА КОЛЕВА

През месец март земеделците излизат от „зимния сън“, който започва от средата на ноември и приключва с разтопяването на последния сняг. Пукне ли първа пролет, започва новата обработка на земята за пролетниците, земеделските стопани се активизират за селскостопанската работа, включително и по отношение на сделките за покупка на земя. „ЕЛАНА Агрокредит“ е първата специализирана компания в България, която през есента на миналата година започна да предлага финансов лизинг на земеделска земя. Защо покупка точно чрез лизинг, какви са предимствата пред банковия заем, пътят земеделските

Финансирането е съобразено с нуждите и възможностите на земеделските производители

производители. Те имат нужда от прогнозируемост на разходите си и от по-малко бюрокрация. Екипът на тази компания познава добре сектора и изключително динамичния пазар на земеделски земи в отделните региони на страната. „Финансовият лизинг по същество не се различава много от инвестиционните кредити за покупка на имоти,

които предлагат банките. Разликата е в

УСЛОВИЯТА

на финансирането, които са съобразени със специфичните нужди на земеделските стопани. За банките земеделските стопани са само част от разнообразните им групи клиенти и затова им е трудно да вникнат в дълбочина. Бързината на отговорни отличава от процеса на вземане на решение при банките. Ние можем да отговорим не по-късно от 24 часа, защото базираме решението си на познаването на стойността на съответната земя. Само при поголеми сделки срокът е до 3 дни”, обяснява Георги Георгиев, управител на „Агромениджмънт“. Всички, които имат професионален поглед за този пазар, знаят, че земеделците не могат да си позволят да чакат с месеци за отпускане на кредит, тъй

Пазар на земеделска земя в България
110 млн. декара е цялата земя на страната
Около 35 млн. декара са обработваемите площи
Близко 10 млн. са регистрираните собственици на земеделски земи

ПОКУПКИ НА ЗЕМЯ 2001-2012 г.												
Година	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сделки със земя /млн. гка	0,5	0,35	0,34	0,46	0,59	0,9	1,15	1,24	1	1,2	1,08	1,46
Средна цена земя лв./гка	140	140	145	150	170	200	240	350	300	370	352	440
Общо сделки със земя/ млн. лв.	70	49,56	50,025	69,45	100,98	180	276	434	300	444	380	642,4
Купувачи институционални инвеститори %	5%	5%	5%	10%	5%	60%	60%	50%	10%	10%	10%	10%
Купувачи земеделски производители %	95%	95%	95%	90%	95%	40%	40%	50%	90%	90%	90%	90%
Купувачи институционални инвеститори / гка	25 000	17 700	17 250	46 300	29 700	540 000	690 000	620 000	100 000	120 000	108 000	146 000
Купувачи земеделски производители /гка	475 000	336 300	327 750	416 700	564 300	360 000	460 000	620 000	900 000	1 080 000	972 000	1 314 000

Източник: ЕЛАНА Агрокредит



Единственото обезпечение е самата земеделска земя, пояснява Георги Георгиев

като това означава, че собственикът на земята ще се обърне към друг продавач. За да избегнат това, земеделските производители твърде често купуват земите чрез т.нар. плащане на пълномощно, като по този начин остават без оборотни средства за текущата си дейност. Ето защо бързината за отпускане на финансов лизинг е важна за тях.

Друга разлика с банковите кредити

е обезпечението, което се изисква срещу финансирането. При кредитите се търси допълнително обезпечение – ако при продажба на имота не се получат дължимите суми, то тогава се пристъпва към запориране на

сметки, продажби на машини и друго имущество. Ако има неплащане от страна на производител, банките

преминават към сложни процедури и накрая реализират имотите на цена, по-ниска от пазарната. В резултат на това земеделците остават и без земя, и с допълнително задължение към банката. При „ЕЛАНА Агрокредит“ единственото обезпечение е самата земеделска земя. Ако те не изплатят задълженията, това не значи, че ще загубят бизнеса си, а само земята, която искат да купят. Това прави лизингодателя предвидим партньор и всъщност лимитира риска пред бизнеса на земеделските стопани. Докато „ЕЛАНА Агрокредит“ е собственик на земята, има възможност за бърза продажба и при определени условия дори може да върне всички или част от платените от съответния земеделец главници. За разлика от банките, които отказват да споделят риска със земеделеца, компанията носи своя риск от оценката, която са направили при отпускане на финансирането на земеделеца, и не прехвърля тежести към него. Важно за земеделците е, че плащанията са съобразени с техните парични потоци. Затова

НЕ СЕ ИЗИСКВАТ ЕЖЕМЕСЕЧНИ ВНОСКИ

а парите се плащат веднъж годишно на 15 септември, след като вече имат приходи от реколтата си. Също така се предлага фиксиран лихвен процент и равни годишни вноски. Веднъж фиксиран, погасителният план не подлежи на промяна. Това също помага на земеделците спокойно да планират бизнеса си. Разчетите на „ЕЛАНА Агрокредит“ за целия период на лизинга показват, че в рамките на срока на договора земеделците

Покупки на земеделска земя 2001 - 2012 г.			
Година	Сделки със земя/млн. гка	Средна цена земя лв./гка	Общо сделки със земя млн. лв.
2001	0,5	140	70
2002	0,35	140	49,56
2003	0,34	145	50,025
2004	0,46	150	69,45
2005	0,59	170	100,98
2006	0,9	200	180
2007	1,15	240	276
2008	1,24	350	434
2009	1	300	300
2010	1,2	370	444
2011	1,08	352	380
2012	1,46	440	642,4

По данни на МЗХ и пазарни участници

ще платят сумарно по-малко като лихви, отколкото рентата, която биха дали, ако земята не е лизингована.

Ако има сезонност в бизнеса, то в земеделието тя е най-силно изразена. Продажбата на земя е свързана с активността на земеделските стопани. В последните години фермерите доминират на пазара за земеделска земя. Обикновено

В ЗИМНИТЕ МЕСЕЦИ ИМА СПАД

тъй като сделките за покупко-продажба се сключват по местонахождение на имотите. Това означава, че често пътната обстановка прави невъзможно или силно затруднява сключването им. Има и други обективни фактори, които налагат по-слабата активност през зимния сезон: има много празници и почивни дни; някои от документите важат само през текущата година и трябва да се сменят за новата; нужен е период за инвентаризации на гържавните и общинските служби. Активният сезон при покупките на земя започва от средата на февруари и продължава до първата половина на декември, посочва Георги Георгиев. Интересна промяна в сравнение с предишните години е тенденцията за осезаемо намаляване на сделките по време на жътвата. Активността за придобиване на земя в периода на събиране на реколтата е по-ниска, тъй като това изцяло ангажира вниманието на стопаните.

Големите играчи

на пазара на земеделска земя са основно земеделците, които искат да купят земя за обработване и да осигурят бизнеса си, както и професионалните инвеститори като фондовете за земя. Показателно е, че напоследък фондовете за земя са нетни продавачи. Доколкото има покупки от тях, то големите фондове купуват

Земеделска земя	Данни към 2012 г./МЗХ/
Площи със стопанско предназначение	Общо 55 000 000 гка или 50% от територията на страната
Използвана земеделска площ (формира се от обработваемата земя, трайните насаждения, постоянно затревените площи, семейните градини и оранжерийните площи)	Общо 50 902 790 гка
Обработваеми площи (площите, които се включват в селтбообръщение, временните ливади с житни и бобови треви)	Близо 35 000 000 гка или общо 68,7 % от използваните земеделски площи

Източник: ЕЛНА Агрокредит

малките, обобщава Георги Георгиев. Според него за спекулантски настроените фондове става все по-трудно да купуват нова земя, тъй като много често на ниво землище те са в конкуренцията на няколко земеделски производители. Традиционно селските стопани са склонни да дават по-високи цени за земята, която им е жизненоважна, тъй като с покупката те не просто си спестяват плащането на рента, а също гарантират бизнеса си.

Ако погледнем през призмата на собствеността на земята и случващото се на този пазар, може да се направят прогнози какво земеделие се очертава да имаме в близките години. Субсидиите са най-мощният двигател, който вече години наред предопределя какво ще се произвежда у нас. Големите пари отиват при големите зърнопроизводители при сегашните директни плащания на площ обработваема земя. Но все още има някакви надежди за възраждане на зеленчукопроизводството и овощарството, иначе тревожно ще се задълбочи тенденцията за все повече зърнопроизводство

и все по-малко от всичко друго в широкия спектър на агропродукцията. „Виждам вече доста инвеститори в по-интензивно земеделие. Засега интересът им предимно е насочен към

СЪЗДАВАНЕТО НА ОВОЩНИ ГРАДИНИ

но очаквам скоро да се възроди и зеленчукопроизводството. Някои от големите фермери опитват да версифицират производството си и също се насочват към овощни градини, а може би в бъдеще към отглеждането на зеленчуци – коментира Георги Георгиев. - Тук важна роля ще има и гържавата, тъй като е ясно, че субсидиите на единица площ са механизъм, който предполага развитие най-вече на зърнопроизводството. Важен инструмент е Програмата за развитие на селските райони, която може да подпомогне и другите сектори на селското стопанство през новия програмен период.” Георгиев смята, че има голям потенциал за развитие на животновъдството. На практика по-голямата част от неизползваните към момента имоти са пасища и мери.

Ясно е, че днешното селско стопанство стана силно зависимо от агросубсидиите. Следователно чрез тях може да му се влияе. Ако е изгодно да се произвежда зърно, не може да очакваме да се отглеждат много плодове и зеленчуци. Собствеността върху земята също става фактор, който все по-силно ще влияе. [i]



Транспортно Строителство Инфраструктура

5/2014
март - май
цена 7 лв.

УНИВЕРСИТЕТ ПО АРХИТЕКТУРА, СТРОИТЕЛСТВО И ГЕОДЕЗИЯ

Еврофондовете –
големите надежди



Линията
Русе - Варна пак
поставя началото



Кръгово
кръстовище на
три нива отпущва
трафика на София



Интервю с
председателят на
НСРОБ Тодор Попов



Министърът на земеделието проф. Димитър Греков се зае с реформа в Селскостопанската академия

Селскостопанската наука в България днес не е просто една социалистическа отживелица, а тя води началото си още в първите години след Освобождението. Ако вземем за пример Института по растителни генетични ресурси в Садово - той е наследник на богатата история и традиции.

През 1882 г. в Садово е организирано първото земеделско „изпитателно поле“ с добре обзаведени лаборатории и е поставено началото на земеделската наука в България. До 1900 г. по средноевропейски образец са открити земеделски училища в Садово, Русе, Плевен, Кюстендил, Видин, Хасково, Шумен, Добрич. През 1902 г. опитното поле прераства в първата земеделска опитна станция с директор именития български учен Константин Малков.

Скоро след това България се нарежда на пето място в света с организирани агрономически изследвания. През 1977 г. Станцията по сортоподдържане и семенепроизводство в Садово и Секцията по генетични ресурси от Института по генетика в София поставят началото на Институт по интродукция и растителни ресурси. От 2001 г. той е преименуван в Институт по растителни генетични ресурси. Това е само малка, но симптоматична част от възхода на българската агронаука.



Ремонт на агронауката

ЯНА КОЛЕВА

Н ай-лесният начин да убиете науката е да я оставите без средства и това нагледно бе доказано у нас. Българските учени са имали своите значими върхове, но днес селското стопанство е парцелирано, семена и препарати навлизат безконтролно отвън, а нашата агронаука е натикана в ъгъла. Наскоро от Селскостопанската академия алармираха, че се готви нейното закриване, а към имотите и земите ѝ вече има апетити. Тази информация раздвижи духовете и започна полемика

какво да се прави

„Нужда от селскостопанска наука има, но тя трябва да е насочена

към потребностите на земеделските производители, към традициите в селското стопанство и да е полезна със своите изследвания. Във време на криза не е необходимо да се правят фундаментални изследвания, а изследвания, които да са с приложен характер. Само така научният резултат ще има бърз ефект. Затова ще реструктурираме агронауката така, че да е в полза на земеделското производство”, обясни пред сп. „Икономика” министърът на земеделието проф. Димитър Греков.

И сега институтите са в помощ на производителите, контролира председателят на Селскостопанската академия доц. Христо Бозуков. „Ние осигуряваме семена за 95% от пшениците в страната.



Зърнопроизводителите предпочитат българските сортове, защото те са съобразени с нашия климат, притежават качествата да са високособивни и заедно с това студо - и сухоустойчиви. При тютюна ситуацията е подобна. Преди 10 г. производителите бяха привлечени от американски сорт, но впоследствие почти напълно се отказаха от него по прагматични причини. Като цяло обаче нямаме

финансовите възможности

на мултинационалните компании, които привличат производителите с подаръци, екскурзии и бонуси. Нашите сортове си пробиват път именно с качествата си”, обясни доц. Бозуков. Но според проф. Греков в момента нито има академичност, нито наука, която да е с такъв задълбочен характер, че да отразява онова ниво, на което се очаква тя да бъде. Вината обаче не е само на учените, а се дължи и на факта, че средствата за финансиране на научната работа са

изключително малко. Голяма част от тези хора получават твърде скромно заплащане. Когато един човек е обезпокоен от битовите си проблеми, той не може да се отгаде на науката. Това се е наслагвало и е продължило 20-25 години. Ето защо според земеделския министър се налага реструктуриране на Селскостопанската академия.

В някои институти е останал само по един хабилитиран учен, а в други от години не са приемани млади хора. Така е нарушена динамиката на поколенията. Повечето от институтите страдат от липса на апаратура, трети нямат средства, за да развият научна дейност. Някои от институтите са се превърнали в стопанства, в които произвеждат продукция, благодарение на която оцеляват. Част от институтите работят и получават средства, но по Системата за електронни бюджетни разплащания те отиват в Министерството на образованието и не се връщат при тях. Така се спира

ИНИЦИАТИВНОСТТА

на учените. Време е българската наука да се преустрои, убеден е проф. Греков. По негови думи учените са достатъчно малко, намали ли се броят им, ще се мине отвъд минимума, в който науката може да се развива. Но той няма готов отговор какво точно да се реформира.

„Има много продукти на нашата селскостопанска наука, които се продават добре. Но като цяло, ако не се предприемат мерки, науката ще продължи да затъва. Ако имаше правилна политика, тези специалисти можеха да създадат нови породи животни, нови сортове, нови технологии. В повечето случаи те са притеснени за заплатите си. Повече не може да продължава по този начин”, посочва още проф. Греков. Според него учените са тези, които трябва да дадат отговор как да се извърши реформата. Промяната трябва да стане първо в техните глави, а не да е реформа отгоре. „Готов съм заедно да направим модернизацията и вярвам, че това няма да донесе


негативи, както за момента изглежда. Това ще е рестарт за българската селскостопанска наука, за да може тя да се освободи от опекуството, защото все се мисли, че е заложник на една или друга партия, на един или друг ум. Аз също съм представител на научните среди”, казва проф. Греков.

Имотите стоят, но те изискват поддръжка. Ако колективите желаят, те ще останат към тях. Някои от институтите имат и много земеделска земя. Тя е само помощно средство, за да се направят нови сортове или други научни продукти, и не бива да се ползва за гобив на продукция, чрез която просто да оцеляват. Нашите учени изостават в работата по проекти и с всеки ден науката върви надолу. Това трябва да се спре, защото тези специалисти могат много, твърди агроминистърът.

Само за поддръжка на генетичния фонд от растения и животни са необходими над 2 млн. лв., а от държавния бюджет не постъпва и 1 лев помощ за това. Според ръководството на Селскостопанската академия тя трябва да стане

автономна структура

със самостоятелен бюджет. „Като начало е необходимо държавата да ни финансира с 20 млн. лв., а от нашата дейност ние ще си осигурим още толкова. Това е най-добрият вариант и за науката, и за научните работници в земеделието, и за самото земеделие. Сигурен съм, че с тези средства ще можем да извършим реорганизация в системата. Убеден съм, че след време ССА ще може да се самоиздържа. Необходима ни е начална помощ от държавата, за да осъществим реорганизацията. След нея академията ще работи като смазана машина”, уверява доц. Бозуков.

В тази неблагоприятна икономическа ситуация учените в сферата на аграрните науки нямат увереност, че реструктурирането ще даде добър плод. Сега за тях е важно оцеляването, а не илюзията, че рестартът е панацея. 



Социалното фермерство

СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

Социалното фермерство сега прохожда в България. То е модел на устойчива общност, в която всеки човек активно се развива и допринася за развитието ѝ. Социалната ферма е отворена и може да е различен вид - да приема като свои членове възрастни с увреждания или заболявания, да организира редовни дейности за деца със или без увреждания,

да помага ръка и включва социално изолирани, самотни хора или пък бивши зависими. Каквото и да избере фермата, първата стъпка е да изгради своята общност от хора. Идеята за социално фермерство е неразривно свързана с биодинамичното земеделие (първото органично земеделие, от което са възникнали останалите разновидности). Първите стандарти на биодинамичната продукция са с марката „Деметер“ и съществуват от 1928 г.

Проектите за екосоциалното включване могат да променят страната, казва Зорница Вълкова, ръководител на ИНКЛУФАР за България.

Зорница Вълкова е председател на Сдружението по антропософска лечебна педагогика и социална терапия, по образование е специален педагог. Има опит в образователната и социалната система, стаж в социално-терапевтични общности в Австрия и Швейцария. Ръководител е на проекта ИНКЛУФАР за България.

Социалното фермерство, особено свързаното с включване на хора със специални потребности във фермерска или селска общност, е нещо ново за България. Този модел е колкото предизвикателство, толкова и нещо естествено. За съжаление, в днешно време ни се струва по-нормално „специалните“ хора да се включват в обществото временно чрез различни програми и проекти, вместо да са органична част от него. Желанието ни е да покажем един възможен път на развитие на едно стопанство или на една селска общност с активното участие и на хора със специални потребности. Една от основните задачи на проекта ИНКЛУФАР е да изработи програма за обучение на професионалисти по жизнена среда и включване. „Включване“ - така се нарича този процес хора със специални нужди да стават неделима и пълноценна част от общност, обяснява шефката на проекта Зорница Вълкова.

Проектът предвижда работа с фермери, социални работници, селски общности, самите хора със специални потребности, с една гума - няма ограничение за включване. Всеки, който се интересува, може да ни потърси и да бъде приобщен по някакъв начин, уточняват от Сдружението по антропософска лечебна педагогика и социална терапия, което е партньор по ИНКЛУФАР.

Социалното фермерство предполага решаването на много въпроси наведнъж - не само за мястото на живот и трудова реализация на хора от уязвими групи, а и за здравословния начин на живот, за изграждането на общност, за финансовата независимост, за устойчивостта на създаденото. Социалното фермерство не е благотворителност. То е модел на общност, в която всеки човек е важен сам по себе си и има възможност да се развива с достойнство. Това се отнася не само за „специалните“ хора, а за всеки един човек, добавя още Зорница.



МОДЕЛЪТ

Опитът показва, че всяка страна изработва свои собствени модели, съобразени с народопсихологията, икономическата и социалната ситуация. Важна е основата, на която стъпва социалното фермерство - на уважение и признаване ценността на всеки, желанието за „здрав“ начин на живот.

Много подобни практики има. Например в Германия в много ферми има магазини и ресторанти, в които се предлага собствена първична и преработена продукция.

Хора от близките райони отиват там, за да напазаруват и да

хапнат качествена храна. В Австрия в такава ферма отглеждат билки и произвеждат лечебни препарати. В подобна общност в Швейцария е единствената в селото фурна за хляб. Хората се абонират, като заплащат месечна такса, а стопанството се грижи всеки ден да разнася хляб до семействата. Служителите, които разнасят хляба, са хора със специални нужди, както и тези, които го месят и пекат. В други стопанства има работилници като съпътстващи дейности - правят се дървени играчки, мебели, съдове, дори музикални инструменти.

КАТО ШАНС ЗА НОРМАЛЕН ЖИВОТ



Екипът на IN-CLUFAR и участници в проекта, снимани във ферма Вайде в Германия в края на 2013 г.

Клаус Меркенс: Много програми финансират социалното фермерство



- Г-н Меркенс, какво значение за Европа има развитието на социалното фермерство и на биодинамичното земеделие?

- Биодинамичното земеделие може да предложи съвсем конкретни решения по горещите въпроси като качеството на храната и развитието на земеделските площи. Именно разнообразните възможности и проявление на социалното фермерство показват, че сътрудничеството между социално-терапевтичните и социално-педагогическите изисквания с методите на биодинамичното земеделие е възможно и дори се допълват в синергия. Това сътрудничество осигурява перспективи за развитие на селските райони, а от това цяла Европа има полза.

Клаус Меркенс (51 г.) управлява консултантска фирма в гр. Улм, Германия. Има огромен опит като мениджър и консултант по международни програми както на европейско ниво, така и в ЮАР, Мозамбик, Египет, Индия, Боливия, Колумбия, Никарагуа, Буркина Фасо, Перу. Освен родния немски език, говори свободно английски, испански, арабски и френски.

- Как оценявате усилията на България да навакса по тези показатели - появата на многобройни биодинамични стопанства?

- Познавам България твърде малко, за да оценя правилно. Генерално погледнато, пазарът за продукти с био- и биодинамичен сертификат в Средна Европа и особено в Германия, постоянно нараства, като особено много храни се внасят. От това се създава една възможност да се започнат конкретни проекти, които така или иначе са с комерсиална цел, но спазват всички изисквания на социалното фермерство. Това прави движението кемпхил наистина за пример. Мисля, че България има добри шансове да се позиционира успешно.

- Как държавата стимулира подобни инициативи?

- В Германия, от една страна, имаме финансиране от социални и пенсионни фондове. Тук се поема осигуряване на основните потребности на хората. Също така

има много частни фондации, кампании на църквата, но и на общините, които допринасят за попълване на постъпленията. От другата страна, идват приходите от земеделието, съответно от преработката на суровините. Те възлизат приблизително на 50 на сто от общия оборот. ИНКЛУФАР (INCLUFAR) успя също така да се включи в една европрограма, където има много потенциал. Средствата на Европейския социален фонд (ESF) и на други донори трябва също внимателно да бъдат проучени за възможности за финансиране.

Мисля обаче, че за България, както и за Румъния, има на разположение много повече средства, отколкото в действителност страните оползотворяват. Стандартната помощ за земеделието идва от агропредприятията. В заключение, има много програми, които могат да финансират социалните фермери, а аз с удоволствие мога да предложа съвети и подкрепа. ☑



Цената продава

Направете добро стартово „ветрило“ от ценови опции и предлагайте гъвкава политика от отстъпки, съветва специалистът по маркетинг Христо Нейчев

Старият ми договор с моя доставчик на интернет и кабелна телевизия изтече. Постоянно проверявам за нова атрактивна оферта, но предложенията не ми допадат. И ако в рамките на следващата половин година компанията не излезе с нещо по-добро, може да ме загубят като клиент. Не е изключено друг да ме привлече с някоя хитра оферта, споделя потребител.

Цената на стоките и услугите е инструмент, чрез който умело може да привлечете клиенти и да увеличавате продажбите, но може да постигнете и обратния ефект. Ценообразуването (англ. pricing) е изключително важно. Имаш идея, разработваш я, но винаги се стига до въпроса с монетизацията и механизмите за плащане, напомня специалистът по маркетинг Христо Нейчев. Доскоро той беше директор Бизнес развитие в „Телерик“, а вече се посвещава изцяло на създаването на свой бизнес.

Ценовата стратегия

може да е базирана на следния принцип: Колкото по-големи ползи придобива клиентът от твоя продукт, толкова повече е по-готов да плаща той за него. За целта обаче трябва да се направи подходяща ценова структура, която защитава интересите и на производителя, и на клиента. Може да има безплатна опция,

когато ползваш ограничена услуга, но за по-широк достъп се плаща. Ключовият момент е да създадеш такъв ценови модел, който да събира възможно най-голямо количество стойност от пазара. Според Нейчев ценовият модел трябва да позволява да вземеш от всички толкова, колкото те са готови да платят, а не да вземаш от всички еднакво, тъй като тогава оставаш прекалено много пари на масата (англ. money on the table).

Добре е точно да се избере подходът към ценообразуването, когато предлагаш конкретна услуга или продукт. Ако е мобилна апликация, там цената на пазара варира между 1 долар и няколко хиляди долара. Има например приложение, което показва само един черен диамант на екрана, нищо повече. Това обаче е демонстрация на статус, че може да си позволиш това удоволствие. Друга стойност няма.

Един от най-сложните казуси е,

когато се събират продукти от различни бизнес модели. В такъв случай най-добрият подход е да не се влияеш от сегашния статус, а да опиташ да направиш

перфектния ценови модел

занапрег. После ще се намери начин как клиентите да преминат към новите условия. Затова трябва да им се предложи нещо атрактивно, с което да ги привлечеш така, че и двете страни да са доволни. Иначе компанията ще трябва да поддържа прекалено много ценови модели. Нагласите на потребителя внимателно да се изследват, съветва Христо Нейчев. Има пет подхода при ценообразуването, които дават различен отговор каква да е цената и какъв да е бизнес моделът.

Първият вариант за ценообразуване е

разход плюс

или Cost-plus pricing. Определяш каква е себестойността на продукта, като се добавя процент печалба. В случая е много важно да не се пропуснат ключови разходи и цената да се занижи. Печалбата може да е минимална, може и да е значителна. В САЩ обаче в сектор горива изчислили, че основният продукт може да се продава на загуба от няколко цента на литър, за сметка на съпътстващи услуги. Установили, че всеки клиент остава по десетина долара в магазина на бензиностанцията, и започнали да продават стоките с над 100% надценка. Загубата от горивото и необходимата печалба се покрива именно от тези стоки. В България обаче точно този модел с горивата не работи, така че всичко зависи от пазара.

При бързооборотните стоки надценката може да стига 20%, а при луксозните стоки тя може

да надхвърля и 100%. При услугите надценката може да е между 100 и 200%, тъй като там има много ноу-хау, а и допълнителните разходи не са малко. По-високата цена е начин предоставящият услугата да е достатъчно мотивиран да свърши своята работа по най-отговорен начин. Иначе една малка грешка от негова страна може да ви струва твърде скъпо, ако после трябва да я платите от джоба си, предупреждава Христо Нейчев.

Другият модел е съобразен с желанието на клиента да плати (Willingness to pay). Един може да е готов да плати 100 лв. на месец, а друг до 500 лв. Въпросът е как от един да вземеш 100, а от другия 500 лв. Невинаги е възможно да направиш много гъвкав ценови модел. Затова за малко повече памет в устройството цената става госта по-голяма. Гъвкавото ценообразуване позволява по-широко да се разтвори „ветрилото“ на цените. И колкото качеството на услугата

расте, толкова по-висока става цената. Затова потребителите трябва да се сегментират по ценова чувствителност. В продукта, в който има вкарани най-много иновации, е най-скъп. И за този най-скъп продукт се намират достатъчно клиенти, стига те да бъдат убедени, че този продукт си струва парите. Също както в спорта една стотна от секундата е решаваща, за да получиш медал, или да останеш в голямата компания на безименните, които не са успели да се класират за наградите, казва още Нейчев.

Затова искате ли да продадете по-скъпо, ценовият модел трябва да включи и екстри, от които клиентите имат нужда и ще са готови да платят за тях. Клиентът се интересува как ще бъде улеснен и ако му предложите такава възможност, той в по-голяма част от случаите ще е готов да плати за нея, стига да има реални ползи от това. Ценовият модел трябва да следва динамиката на промяната на технологиите и на потребностите на клиентите.

И при ценообразуването е добре да познавате

психологията

на клиента и умело да се възползвате от тази информация (Psychological pricing). Когато се избира колко вариации да включва ценовият модел, опитът е показал, че най-балансираният е с три опции.

Starbucks предлагали малко и голямо кафе, тогава разпределението на покупките било 60:40 в полза на по-ниската цена. Но когато въвели модела „малко-средно-голямо“, се оказва, че 80% от клиентите избират >

Христо Нейчев създаде собствен бизнес

средната опция. Така, когато възможностите са три, най-високата опция защитава средната и приходите са повече, отколкото ако са само две. Не че хората искат толкова голямо разнообразие, но то има най-добър ефект за търговеца. Обикновено средната опция ценово стои по-близо до по-високата и е по-отдалечена от по-ниската. Когато се определя цената, директният въпрос към клиента колко би платил за дадена услуга не е най-добрият вариант. Трябва да се намери умел начин да експериментирате какви са нагласите на клиента да плати. Магията на числата също може да се ползва като психологически похват. Цената на хляба не е 1 лв., а е 99 ст. Хората са наясно, че това е трик, но той им действа, въпреки че го знаят.

Другият модел е

средностатистическа цена на конкурентите

(Competition average offer). Понякога е трудно да се разбере какви са техните цени. Ако това са бързооборотни стоки, отиваш в няколко магазина и проверяваш кое как се продава. Стратегията може да е да следваш цената на конкурента или да си с една идея по-евтин или по-скъп. Предимството да предлагаш на същата цена, на която и конкурентът, е, че не даваш възможност на клиента да си купи неговите стоки само защото другият прах за пране е с 20 ст. по-евтин от твоя, а изборът се прави на базата на популярност на бранд, имидж, задоволство от продукта.

Ако застъпваш тезата, че си по-добър от конкурентите си, то и цената трябва да е по-висока от тяхната. Трябва обаче да познаваш добре конкурентите си и като качество на предложенията, и като цени. Може да се ползва методът на тайния клиент, както и различни похвати, чрез които ще може да набавите необходимата информация за другите

играчи на пазара. Ценовата политика на конкурентите не е гържавна тайна, а е бизнес факт. Въпросът е как да стигнеш до информацията, която в някои индустрии не е явна като при бързооборотните стоки. Това например може да стане чрез добър бизнес партньор, който познава техните услуги. Ето защо е важно да изграждаш мрежа от хора и организации, които в даден момент може да са ти полезни.

Другият модел (Value-based pricing) е базиран на това

каква стойност създава

твоят клиент благодарение на твоята услуга. Колкото повече печели той, толкова по-висока цена може да се иска. Тя обаче не може да е по-висока от стойността, която се създава. Най-скъпите консултанти по света вземат огромни суми на час,



тъй като когато консултираш голяма компания, тяхната печалба, предполага се, ще се увеличи осезаемо. Брандът е обещание за качество, той е и доброто усещане за дадена марка. Когато консултантът е направил добро име, клиентът има усещането, че той ще му помогне и е готов да плати повече. Но това е

въпрос на добър маркетинг и на продажбени умения, а дали продажбата на висока цена на твоето ноу-хау ще стане, зависи доколко си успял да убедиш клиента, че си струва да даде тези пари.

Ценообразуването трябва да е съобразено с клиента. Колко на теб ти струва стоката или услугата, няма чак толкова значение, важно е в крайна сметка да си на печалба. Моделът може да е от добро, или безплатно, към най-добро (Good (free) - better - best). Ако имаш един милион потребители на безплатния модел, си на загуба, но стига да имаш няколко хиляди клиенти, които плащат, те ще покриват разхода и за онези, които не плащат, стига да има какво да привлечеш платежоспособните, обяснява Христо Нейчев. Безплатното привлича бъдещи клиенти. Ключовото, когато правиш ценообразуването, е винаги

да мислиш за клиента

- как той вижда нещата, каква е готовността да плати и каква стойност той получава чрез твоята услуга. Важно е и как той взема решението за покупка. Невинаги цената трябва да е свързана с разходите, които компанията прави. Отстъпките за количеството са „морковът”, който кара клиента да купи повече. Ето защо е добре цената да е съобразена с казуса, който клиентът решава чрез тази покупка. Ако купува една кола, мотивирай клиента да купи повече екстри с нея. Ако обаче голяма организация сменя своя автомобилен парк, тогава може да ги стимулирате да купят повече коли с повече екстри.

Цените са нещо много динамично и не бива да гледате на това като на решение, което вземате еднократно. Трябва да има добро стартово „ветрило” от ценови опции, необходимо е да предлагате гъвкава политика от отстъпки. Христо Нейчев съветва моделът непрекъснато да се оптимизира в зависимост от нуждите на клиентите и от развитието на технологиите. **И**

РЕСТОРАНТ
ЕДНО ВРЕМЕ

ЕЗЕРОТО АРИАНА



НИЕ РАБОТИМ САМО С
НАТУРАЛНИ ПРОДУКТИ

За резервации и доставки по домовете:

0888 22 33 55

Инж. Валентин Йовев:

До 4-5 г. кадастърът ще

Работим за привличането на млади кадри, казва изпълнителният директор на Агенцията по геодезия, картография и кадастър

Инж. Валентин Йовев е изпълнителен директор на Агенцията по геодезия, картография и кадастър от септември 2013 г. Роден е през 1958 г. Завършил е Университета по архитектура, строителство и геодезия, специалност „Геодезия, фотограмметрия и картография“. Той е с дългогодишен опит в сферата на геодезията и кадастърта. Заемал е различни постове в генерална дирекция „Опазване на държавни ценности и съкровища“ към МС и Военно-икономически блок към МО, бил е и управител на „Геовалент“.

СТИЛИЯН ГРЕБЕНИЧАРСКИ

Инж. Йовев, какви бяха за агенцията първите месеци, откакто поехте управлението ѝ?

- Последните месеци на миналата година бяха изцяло посветени на осигуряването на бюджета на агенцията и рестарт на кадастралната реформа. Тя беше започната, но се оказа, че от 2009 г. няма никакво финансиране за нови дейности и кадастрални карти, въпреки че агенцията изпълнява своя план за приходите и те са приблизително 18,5 млн. лв. годишно. Важно е да се отбележи, че тези постъпления са бюджетни и са без право на разход от наша страна, т.е. ние не можем да ги ползваме за изготвянето на нови кадастрални карти. Дейността на практика е била свята до възможния минимум, до елементарна издръжка на самата институция.

- **На този фон, до каква степен може да се говори за приемственост в работата на агенцията?**

- Агенцията продължава да изпълнява обичайните си задачи по под-



СТИЛИЯН ГРЕБЕНИЧАРСКИ

дръжка на кадастралната карта. Изготвя наредби, правилници, стандарти и други нормативни документи, необходими за извършване на геодезическите дейности. През последните месеци бяха изготвени

част от наредбите, бяха приети от Народното събрание и изключително належащи промени в Закона за кадастърта и имотния регистър, създадени с наше участие. Те засягат определени пречки в досегашната работа

има 100% покритие

на агенцията. Даваме възможност и на общините да финансират изготвянето на кадастрални карти. Тук говорим за възможност, а не задължение. Има общини, които не попадат в нашия годишен план, но липсата на кадастър спъва сериозни инвестиционни намерения. С рруго от измененията ние предоставяме безплатен онлайн достъп на нотариусите до нашата система. При сделка няма да е нужно гражданите да идват на гише за получаване на актуална скица.

- Отрази ли се по някакъв начин преминаването на агенцията към Министерството на инвестиционното проектиране и какво наложи това?

- Моето мнение е, че тази стъпка се отрази благоприятно. Създаването на Министерството на инвестиционното проектиране е жест към геодезистите и признание на управляващите за важната роля на геодезията. Агенцията беше до известна степен negliжирана в Министерството на регионалното развитие. Няма как да се пререже лентата и да се открие една кадастрална карта, но тя се усеща от всички граждани.

- Каква е ролята на агенцията и кадастърта за гражданите и бизнеса?

- Ние сме най-големият доставчик на геопространствени данни в страната, в изпълнение на директивата INSPIRE на Европейската комисия. Стремим се да съсредоточим информация от различни източници, включително за подземните проводни комунални услуги. Компаниите по закон трябва да ни предоставят данните, но за съжаление невинаги го правят. Не е нормално, когато един инвеститор иска да започне свой проект, да обикаля всички дружества поотделно. Правилно е тук да може да получи цялата му необходима информация за надземна, подземна инфраструктура и тежести на даден имот.



Сървърите на агенцията съдържат близо 35 терабайта информация

Нашата система е елемент от електронното правителство и по мое мнение, най-напредналата част от него. Ние съхраняваме и поддържаме ежечасно кадастралната карта само в електронен вид. Ползите от съществуването ѝ са в няколко направления и невинаги са преки. Паричните са ясни - добри приходи от обслужване на граждани и фирми. Една от непреките ползи е сигурността на имотите, имотния пазар и ипотеките. Много по-трудно е да се унищожи информация, която вече се съхранява в електронен вид, а почти невъзможна става и нейната фалшификация. Данните, които се съхраняват в кадастралната карта, са не само графични, но и семантични - собственици, съседи, вид собственост, начин на трайно ползване и др. съпътстващи атрибути. От добрата ни работа зависи цялостният инвестиционен климат в страната.

- Ще има ли повишение на таксиите, заплащани от гражданите и бизнеса?

- В никакъв случай няма да има повишение, дори напротив - ще работим за намаляване и отпадане на някои такси. След консултации с ре-

гица институции, в т.ч. Министерски съвет, Народното събрание и Сметната палата, издадох заповед, с която се прекратява заплащането на такси от страна на общините. Възнамеряваме опорните геодезически мрежи и точки да са безплатни, за да сме сигурни, че всички ползват нашите.

- Какъв е бюджетът на агенцията?

- Бюджетът на агенцията за 2014 г. е на стойност 12,5 млн. лв. и той не е само за издръжка. Тук се включват разходи за кадастрална карта, прецизна нивелация, възстановяване на мариографните станции по Черноморското крайбрежие. Отделно от включените в тези 12,5 млн. лв., за кадастрални карти има заделени с постановление 10 млн. лв. от републиканския бюджет. Те са прехвърлени вече към Министерството на инвестиционното проектиране, а ние сме второстепенен разпоредител.

- Какво може да се постигне с тези средства?

- Ние имаме точен план какво да постигнем с тях. На първо място ще създадем кадастрални карти и регистри за осем района в гр. София. >

С кадастрални карти ще се сподият 13 общински центъра, сред които Аксаково, Брегово, Бяла Слатина, Свиленград и Казанлък. За област Бургас ще изготвим специализирани карти и регистри за обекти по Закона за устройството на Черноморското крайбрежие, включително крайбрежни езера, острови, лагуни, лимани, влажни зони, брегоукрепителни и брегозащитни съоръжения, дюни и др. В общините Несебър, Приморско и Царево това задание вече се изпълнява. В същата област ще бъдат изготвени и карти на десет землища, попадащи в 2,5-километровата крайбрежна ивица. Ще бъдат създадени кадастрални карти и регистри на земеделските земи, където ще използвате картите на възстановена собственост (КВС) от земеразделянето. Процесът е постепенен, но през тази година сме заделили 500 хил. лв. за интегриране на КВС-та в кадастрални карти.

Предвидили сме геодезически дейности по държавна нивелачна мрежа за 1,6 млн. лв. Възнамеряваме да създадем цифрова едромащабна топографска карта с мащаб 1:5000. Последната е създадена през 1982-83 г. на хартиен носител и не е актуална днес. За тази цел сме отделили 1,5 млн. лв., но както работата по нивелачната мрежа, тези средства са само за начало на проектите.

Може изброените задания да нямат пряка връзка с имотите на гражданите, но имат отношение към почти всички инвестиционни инициативи и качеството на живот в страната. Без топографска и кадастрална основа няма как да се правят устройствени планове. Те засягат и редица екологични проблеми - географски информационни системи за заливни площи, местообитания на птици и др.

- Точността на имотните граници е сериозен проблем. Как ще бъде преодолян?

- Вярно е, че при създаването на кадастрална карта по съвременното законодателство се появяват редица проблеми, които един имот е имал в миналото - неуредена собственост или граници. Например нашият изпълнител заснема една ограда, но се оказва, че това не е имотната граница, защото едновременно е има-

ло посялба, която не е материализирана на място. Грешки има, те са поправими, но това става в не малка степен за сметка на самите потребители. След като картата е вече влязла в сила и те са изпуснали всички срокове за обжалване и корекции, няма как ситуацията да е друга. Кадастралната карта като цяло е добра, а откритите неточности се решават по повод и собствениците трябва да се грижат за имотите си. Обикновено тези нередности съществуват с години, но се установяват едва когато наследници идват, за да им бъде издадена скица. Картата постепенно ще се усъвършенства, но в етапа на поддръжка.

Друг проблем е, че знайни и незнайни възложители са възлагали карти на знайни и незнайни изпълнители, не по нашите геодезически и топографски правила, което води до големи затруднения при тяхното съвместяване. Оттам възникват и проблемите с дюни, Натура 2000, местообитания на птици и др. Не е ясно как карти, заснети с ръчни GPS и с точност 7-8 метра, ще се съвместят с кадастрална карта с точност 50 см.

Въпросът е, че покритието с кадастрална карта по Закона за кадастъра и имотния регистър към този

момент е едва 18% от територията на страната, а агенцията съществува в този вид от 2001 г.

- Какви са плановете ви в тази посока?

- Моята представа е, че ако имаме сегашното темпо на финансиране, можем да достигнем 100% покритие на страната до 4-5 години. Тук причислявам и земеделските земи, които имат своя кадастрална карта, но трябва да се включат към цялостната и ние имаме алгоритъм за това. Само с превръщането на КВС-тата в кадастрална карта, нейният обхват ще нарасне до между 50 и 60%. Имаме готовност и сме предвидили средства за разширение на съर्वърите, за да изпълним тази наша амбиция.

Ние нямаме основание да пренебрегваме едно населено място за сметка на друго, но не е възможно всичко да стане едновременно. При подготовката едни от критериите са интензивността на имотния пазар и инвеститорската активност и по тази причина наблюдаваме първо на черноморските общини. Разбира се, ако се появи възможност за голяма инвестиция в малко населено място, ние можем да реагираме и да направим съвместно финансиране с общината за кадастрални и специализира-



Ще се стремим да намалим таксите за фирми и граждани, а общините вече не заплащат такива, обяви директорът на Агенцията по кадастъра



Имотните досиета предстои да влязат в цифров регистър

ни карти.

- Много общини нямат възможност да заплатят изготвянето на кадастрална карта, но преди това агенцията е ползвала информация от тях безвъзмездно. Има ли противоречие в това?

- Информацията, която е създавана от общините, е заплащана както с общински, така и с държавни средства. Когато се изготвят нови кадастрални карти, на практика това се случва чрез ново геодезическо заснемане. Това, което се ползва са създадените до момента кадастрални

карти и кадастрални и регулационни планове на хартиен носител. Тези планове се сканират и анализират какво от тях е годно, но по-голямата част са в безобразно състояние. Старата информация има архивно значение.

- На какви други дейности, освен кадастъра, бихте желали да се наблегне в бъдеще?

- Една от много важните задачи е създаването на държавна GPS мрежа от перманентни станции. В момента има две частни, които са лицензирани от нас, но почти всяка държава в ЕС има собствена мрежа, включително и Македония. Там ползването ѝ е бесплатно, а в останалите страни таксите са минимални. Не би трябвало да има проблем с изграждането, тъй като ние разполагаме с 28 офиса в страната, където да поставим станциите. По този начин ще имаме контрол над нашите изпълнители, ползващи ГНС мрежата. За този проект ще са необходими приблизително 5 млн. лв.

- Достатъчно подсигурана ли е агенцията в кадрови план? Каква е ролята на младите специалисти?

- Разчитаме много на млади кадри, но заплащането не е от най-атрактивните. От Освобождението насам държавата не е спирала да финансира геодезическите дейности, като единствено през последните 4 години не е имало таква. Това го веде до отлив на много млади геодезисти от страната. Специалността е рядка, много търсена и добре платена за граница. За да достигне един геоде-

зист добро професионално ниво, не е достатъчно само да се е дипломирал. Работата при нас се оказва, от една страна, престижна, а от друга - и необходима за колегите, които искат да се развиват в професионално отношение. След като ние не предоставяме възможности за развитие, кадрите или напускат България, или се преориентират към други сектори. Това е голямо мое притеснение и ние работим по този проблем.

По ОП „Административен капацитет“ и програма „Старт на кариерата“ наехме над 100 млади специалисти и голяма част от тях ще останат постоянно при нас. За съжаление, съставът ни е много ограничен и изпитваме нужда от разширение, защото, ако проектите ни се реализират, ще имаме проблем с подсигуриването на работата по тях. По план тук трябваше да работят около 600 души, а и до момента основният ни състав е 345 души, като дори имаше и идея за съкращение, която за щастие успяхме да предотвратим. Имаме 28 областни служби, които обслужват граждани, и са не по-малко важни от централното управление.

В момента нямаме незаети бройки и всеки щат допълнително ще ни е от полза. Колкото повече млади хора, толкова по-добре, ние опитът го имаме и ще им го предадем.

- Ще кандигатствате ли за европейско финансиране през новия програмен период?

- Ние сме бенефициент по няколко програми и в бъдеще ще продължим да кандигатстваме за финансиране, основно за подобряване на административния капацитет, изграждане и развитие на информационни системи. Планираме да кандигатстваме по проект за сканиране на имотните досиета, защото това ще повиши значително капацитета ни. В рамките на година всеки офис на практика ще стане виртуален и ако един има повече работа, то друг, по-малко натоварен, ще може да му помогне.

- Кое е основното предизвикателство пред агенцията в бъдеще?

- Човешките ресурси. Технологиите се развиват, но без да влагаме в човешкия фактор, няма как да сме в крак с времето и да успеем. **И**



Християн Кръстев:

Залагаме на нови моториси и вагони

Очакванията ни за 2014 г. са увеличение на пътниците и товарите с поне 10%, казва изпълнителният директор на „Холдинг БДЖ“

СТИЛИЯН ГРЕБЕНИЧАРСКИ

Кръстев, как оценявате резултатите за 2013 г. на Холдинг „Български държавни железници“ ЕАД?

- Оценявам резултатите за 2013 г. като положителни, както в железницата, така и по повод ситуацията в страната. Наблюдава се едно раздвижване на икономиката не само в държавата, а и в цяла Европа. По превозените от нас обемни товари, би могло да се направи извода, че икономиката бавно, но постепенно започва да работи.

Данните за последните четири месеца на 2013 г. сочат увеличение на товарите с около 30%, което води до наваксване на изоставането от началото на годината. През месец януари 2014 г. имаме номинален ръст на приходите с 1,2 млн. лв. спрямо същия месец на миналата година.

- Бихте ли споделили подробностите около оздравителния план за БДЖ и преговорите с кредиторите?

- Разработихме изцяло нов 10-годишен план за оздравяване на железницата, който включва пакет от оздравителни мерки. Очакваните резултати от тях са финансово стабилизиране и оздравяване на „Холдинг БДЖ“ ЕАД, модернизация и обновяване на подвижния състав и повишаване качеството на предлаганите услуги и конкурентоспособността на гвете дружества в холдинга. В случай, че този пакет от мерки бъде из-

пълнен, „Холдинг БДЖ“ ЕАД може да се стабилизира и да се развива като една съвременна европейска железница.

На дневен ред е подписване на споразумението за разсрочване на задълженията към кредиторите. Предложението, което сме направили, е за 10-годишен срок за погасяване на задълженията. Този ангажимент е напълно реално изпълним. Нашите възможности са за изплащане на 45 – 55 млн. лв. на година, но всичко зависи от хода на преговорите. В случай, че има един кредитор от групата, който да не е съгласен, споразумение не може да бъде постигнато. На 6 февруари имаме среща с кредиторите във Виена. Преговорите протечекоха в рамките на около 7-8 часа, като в началото разговорите бървяха много трудно, но накрая вече придобиха по-съществен вид. Мисля, че кредиторите вече приемат нашите предложения и се надявам в най-скоро време да приключим този казус, за да имаме глътка въздух и да можем да работим спокойно.

- Министър Папазов заяви, че от срещата с кредиторите зависи и покупката на нов подвижен състав за „БДЖ – Пътнически превози“.

- Да, в случай, че успеем да осъществим разсрочването на задълженията, няма да се налага да използваме капиталовия трансфер от държавата за погасяване на дългове и той ще бъде насочен за закупуване на нов подвижен състав.

- Той посочи сумата от 150 млн.

Християн Кръстев е изпълнителен директор на „Холдинг БДЖ“ ЕАД от август 2013 г. Цялата му професионална кариера е преминала в системата на железниците, където е заемал различни ръководни длъжности в областта на експлоатацията на подвижния жп състав и товарните превози. През последните две години той е бил управител на частна транспортна фирма за извършване на железопътни транспортни услуги, поддръжка и ремонт на вагони и локомотиви и спедиционна дейност. Притежава магистърска степен по железопътен транспорт. Завършил е специалност „Железопътна техника – вагони“ във ВТУ „Тодор Каблешков“.

лв. В рамките на 5 години за закупуване на 15 композиции.

- Техническото задание за новия подвижен състав е готово. Започнахме процедурата по обществената поръчка в края на февруари и в нея ще заложим доставка на 20 композиции. В рамките на капиталовия трансфер, който за тази и следващата година е заложен да бъде 30 млн. лв., ще може да изплатим 15 от тях за период от 5 години.

- Може ли да споделим малко повече за техническите характеристики, които ще търсим при обявяването на поръчката?

- Основното ни изискване ще бъде възможност за движение със скорост от 160 км/ч, тъй като в момента нямаме подвижен състав, с който да се възползваме от възможностите на новите линии. Не смятаме, че е уга-



фото: СТОЯН ИЙТОВ

но да закупим влакове за 200 км/ч, защото цената им ще е по-висока с около 2 млн. евро за брой. В допълнение на това, такива композиции ще могат да се движат по ограничена част от инфраструктурата. Поставили сме изисквания и за броя седалки, обзавеждане, вакуумни тоалетни, спирачки, ходова част.

- Става въпрос за моториси или композиции с локомотиви?

- На първо време става дума за електрически моториси, а за локомо-

тиви ще можем да говорим на по-късен етап. С покупката на тези моториси ще заменим руските електрически моториси от 32-ра и 33-та серия, които са не само морално остарели, но са и напълно икономически неизгодни за експлоатация.

- Говорейки за локомотивите, имате ли програма за ремонт и модернизация на наличния тягов подвижен състав, с оглед да се ограничи недостига му?

- Имаме изготвена 10-годишна

програма за модернизация и рециклиране на локомотиви и вагони. Част от локомотивите ще бъдат ремонтирани в нашите ремонтни депа, а за друга част от тях ще бъдат обявени обществени поръчки. Всяка компания, която има възможност и лиценз за извършване на подобна дейност, е добре дошла. Нашите намерения са в рамките на тази програма да модернизирате 110 локомотива, които са разпределени по години според техническото им състояние.

- Какво е състоянието на моторисите „Siemens“?

- От общо 25 дизелови моториси в момента работят 22, а от 25 електрически – работят 23. Една от дизеловите моториси е претърпяла тежък инцидент и в момента се опитваме да получим оферта от „Siemens“ или техни представители относно нейния ремонт.

- Имаше информация, че се е наложило наемане на персонал в компанията. В кои дейности се е случило това?

- Увеличението на товарите и броя пътнически влакове наложи наемането на нов експлоатационен персонал, с който да извършваме своята дейност.

- Планира ли се реорганизация и съкращения в администрацията?

- Не планираме съкращения на персонал. Направихме реорганизация и възстановихме много дейности, които бяха прекратени или аутсорсвани. Възстановен е международният отдел, който беше закрит по необясними причини, и по този начин бяха скъсани всички връзки с чужди контрагенти. Беше създаден отдел за международни проекти, тъй като тази дейност е много важна и търсим варианти за включване в различни програми, най-вече такива за обновяване на подвижен състав.

- В края на 2013 г. бяха проведени търгове за неоперативен подвижен състав – локомотиви и вагони. Какви са резултатите от тях?

- Да, наложи се да проведем спешно тези търгове, тъй като трябваше да изплатим 12 млн. лв. на кредиторите в рамките на месеците ноември и декември. Това са активи, които не са нужни на холдинга и дружествата не са заявили желание



Новите спални вагони на БДЖ предлагат комфортно пътуване на дълги разстояния



да ги ползват. Бяха обявени за продажба 40 локомотива и моториси, но за съжаление много малко от тях се продадоха. Най-вероятно в средата на годината ще организираме за останалите нов търг. От 900 вагона, обявени за продажба, продадохме около 270. През тази година ще се опитаме да продадем и другите. Приходите от двата търга са в размер на около 8 млн. лв., което ни даде възможност да извършим плащания към кредиторите, както и да преведем първи транш по погасителен план за просрочени задължения за застрахователни премии. През годините са били правени многократни опити да бъдат продадени тези активи, но не е имало никакъв заявен интерес. При варианта, че може да им се търси два или три пъти по-висока цена на търг, считам, че не е оправдано те да бъдат продадени за скрап.

- Имаше спекулации защо локомотивите и моторисите, предлагани на търг, не се модернизират. Каква би била всъщност стойността на една такава модернизация и технически възможно ли е това?

- Това е технически възможно, но нито едно от двете дружества не е проявило интерес. Има достатъчно

подвижен състав, който да бъде ремонтиран и модернизиран. В допълнение на това те носят на холдинга само загуби, които са свързани с наемането на охрана, площи за престой, а също така са обект на непрекъснати набези и разграбване. Само сумите, платени на НК „ЖИ“ през годините за престой и охрана на този подвижен състав, са повече от приходите, които бихме получили от тяхната продажба.

- Какви мерки предприема холдингът за подобряване на имиджа и маркетинга на железопътните превози?

- За съжаление, през последните 20 години имиджът на компанията не е добър. Нагласите на обществото бяха, че БДЖ е нещо мръсно, излишно, предназначено само за социално слаби хора. Надявам се, че постепенно ще успеем да подобрим обществения облик на компанията. Още в самото начало на встъпването ми в длъжност предприехме действия по външното измиване на

подвижния състав, както и по почистването и подобряването на интериора във вагоните и моторисите, които бяха изключително занемарени през годините. Наложих се и дооборудване на интериора, тъй като липсваха различни части от него, а също така и ремонт на климатиците. Преразгледахме и графика за движение на влаковете според исканията на хората по общини, и се опитахме да го съобразим максимално с техните нужди. За съжаление, не ни достигат средства и подвижен състав, за да угодим желанията на всички граждани. Трябва да се съобразяваме и с договора, който имат „БДЖ – Пътнически превози“, с гържавата. Сумата на субсидията, фиксирана в него, определя както броя на влаккилометрите, така и броя на влаковете. Миналата година



субсидията беше в размер на 170 млн. лв., докато за тази имаме увеличение с 9,8 млн. лв., т.е. 179,8 млн. лв., което позволи добавянето на нови влакове в разписанието.

- На какъв етап е изграждането на единна електронна система в „БДЖ – Пътнически превози“?

- Пилотният проект на системата за онлайн резервации и продажба на билети стартира в края на миналата година. Интересът към системата е много голям и мисля, че нашите клиенти са доволни. Новата система предлага бърз, лесен и модерен начин за закупуване на железопътни билети, независимо от местонахождението на клиента. Особено удобна за клиентите е и възможността да се закупуват билети от таблети и смартфони. По този начин не е задължително билетът да се разпечатва на принтер, тъй като той се валидира от кондуктора във влака директно от мобилното устройство.

Предстои да обявим обществена поръчка за надграждане на системата за онлайн резервации и билетоздаване, която трябва да бъде внедрена до края на годината. Надградената система първоначално ще

обхваща всички влакове и гарии в страната. Чрез нея клиентите ще имат възможност да закупуват онлайн всички видове превозни документи – абонаментни карти, групови билети и др. Системата ще дава и актуална информация за движението на влаковете, в т.ч. и евентуални техни закъснения, за които пътниците могат да се информират както в гарите, така и на интернет страницата на „Холдинг БДЖ“ ЕАД. Ще бъдат автоматизирани голяма част от дейностите, които в момента нашите служители извършват ръчно. На втория етап от разработката на системата ще се обхванат и международните билети, като тя се интегрира със системите на другите железопътни администрации. Чрез системата ще имаме детайлна маркетингова и статистическа информация, необходима за анализиране на пътническия поток и населеността на влаковете.

- Въпреки, че подобна възможност за момента липсва, кои са най-натоварените направления към момента?

- Най-голям пътнически поток има по крайградските направления около София (Перник, Ихтиман, Мездра) и око-

ло Пловдив (Асеновград, Стамболийски).

- Реши ли се проблемът с пътниците без превозен документ по тези линии?

- Мисля, че проблемът е решен и вече има само единични случаи на пътници, които пътуват без билет.

- Споменахте за повишените товари при „Товарни превози“, какъв е пазарният дял на компанията?

- През миналата година пазарният дял на „БДЖ – Товарни превози“ спадна значително – до близо 50%. Работим усилено и на този етап има подобрение с около 10 пункта, като очакваме да привлечем и нови ключови клиенти. В спедиторския бизнес се наблюдава едно презгрупиране – разделяне и сливане на компании и непрекъснато получаваме запитвания за дадени направления и товари.

- Какви инвестиции се предвиждат в „БДЖ – Товарни превози“?

- В „БДЖ – Товарни превози“ се предвиждат основно ремонти на вагони – 800 вагона ще бъдат ремонтирани в депата на гужеството. Ще бъдат рехабилитирани и над 100 цистерни за превоз на петролни продукти. Другото направление е ремонт на локомотиви. Ако бъде реализиран един съвместен проект с Турция за превоз на полуремаркета за Западна Европа, то ще има нужда от нов подвижен състав.


- Има ли частен инвеститорски интерес към товарното поделение?

- За момента към гужеството няма подобен интерес.

- Ще се възползва ли „Холдинг БДЖ“ от европейско финансиране през новия програмен период?

- Постапената задача пред създадения нов отдел за работа по европейски проекти е да се търсят варианти за участие в програми за закупуване и реновиране на подвижен състав. В момента имаме действащи проекти за развитие на човешките ресурси, но основната ни цел е обновяването на подвижния състав.

- Какви са очакванията ви за 2014 г.?

- Очакванията ни за 2014 г. са за увеличение на пътниците с поне 10% и ръст на превозваните обеми товари с 10 – 15%. 

SOLID

55

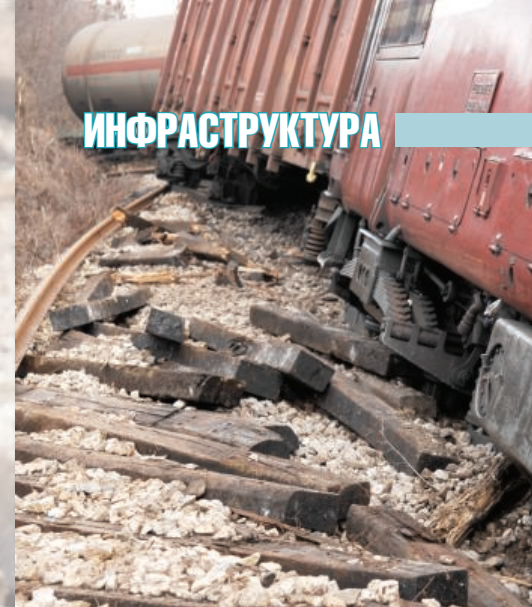
*Ауßerдъм
в солидните брати!*



София 1784, бул. Цариградско шосе, 7-ми км, www.solid55.com



Тероризъм по релсите



На 17 януари между гарите Яна и Мусачево се обърнаха 7 вагона от влакова композиция заради откраднати елементи по релсите. По чудо нямаше жертви, а инцидентът предизвика дискусия за засилване на мерките срещу кражби на жп инфраструктура

На 1.8 млн. лева са щетите от посегателства по железопътната инфраструктура за последната година, без да се отчитат загубите от герайлирането на товарния влак от 17 януари т.г. в междугариеото Яна - Мусачево. Подобни посегателства са ежедневие за Национална компания „Железопътна инфраструктура“ (НКЖИ).

Крадат се действащи съоръжения от осигурителната и телекомуникационната техника, съоръженията за електрозахранване и енергетика (контактна мрежа), железопътни релси, жп стрелки и части за тях, скрепителни елементи, т.е. всякакви метални и медни части, които могат да бъдат предадени на складовете за вторични суровини.

По-голямата част от щетите (около 70%) са причинени от кражби на различни видове кабели, проводници, трансформатори и гр. съоръжения с високо съдържание на електролитна мед. Причината за това се дължи на значител-

но по-високите изкупни цени на този вид метал.


Възможностите на компанията за предотвратяване на посегателствата са ограничени, тъй като не разполага с необходимия човешки ресурс и правомощия. Разгънатата площ на жп инфраструктурата е над 6000 км., поради което е невъзможно да бъде охранявана. Въпреки това НКЖИ непрекъснато работи и предприема мерки за ограничаване на посегателствата. Компанията е осигурила охрана на най-рисковите райони и обекти чрез физическа охрана, СОТ и системи за видеонаблюдение. През 2013 г. на жп гарите Кулата, Мездра, Вигин, Стара Загора, Свиленград, Горна Оряховица, Русе, Русе разпределителна, Шумен и Кардам са изградени и са въведени в експлоатация системи за видеонаблюдение, като сигналът от тях е изведен в районните управления „Транспортна полиция“.

Предвидено е през настоящата

година да се изгради видеонаблюдение на още 10 гары с голям пътникопоток. Това са обектите в Благоевград, Дупница, Червен бряг, Враца, Карлово, Ямбол, Покуяне-пътническа, Перник, Карнобат и Пловдив.

Тежкото криминализиране на посегателствата срещу жп инфраструктурата ще е важна част от целия процес. Ако такова деяние бъде счтано за терористичен акт, то би довело до тежки наказания, което е добра превенция върху всеки един, който има намерения да извърши посегателство върху жп инфраструктурата.

Независимо дали е кражба на една подложка, метър кабел или сто метра, то наказанието трябва да е еднакво. Това е така, тъй като и най-минималната промяна в конструкцията на релсите или контактния проводник може да доведе до тежки последствия. А когато това е извършено умишлено и може да причини смърт или нараняване, то това може да се счита за терористичен акт.

Но само с преследването на извършителите на посегателства, без да се санкционират и пунктовете, където се приемат такъв тип материали, цялостно решение за проблема не може да има. Обсъждат се и съвместни мерки с МВР за повишаване на контрола върху произхода на изкупуваните материали от пунктовете за вторични суровини и засилване на присъствието на органите на МВР в рисковите райони. Най-критичните места се охраняват от охранителна фирма. 

Най-тежките санкции за посегателства срещу жп съоръжения предлагат от НКЖИ. Компанията предприема мерки съвместно с МВР за охрана и превенция на инцидентите



Телекомите с фокус към свързаните домове и коли

Над 80 000 представители на общителния пазар се събраха в Барселона на Световния мобилен конгрес, за да очертаят тенденциите в този динамичен сектор. Изводите –

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ
Световен мобилен конгрес,
Барселона

Свързани домове и градове, телефони, които проследяват погледа на своите притежатели и реагират на база на това, рекламни мрежи за добавена реалност (augmented reality), които прикрепят надписи към реалните сгради около нас, докато ги гледаме през камерата на телефона – това са само част от акцентите на тазгодишното мобилно шоу,

браншът демонстрира сериозен апетит за навлизането на нови пазари, а първите му цели ще бъдат домашната автоматизация, автомобилите и градската инфраструктура

което се проведе в Барселона и събра над 80 000 представители на телеком индустрията, анализатори и медици, сред които беше и журналист на сп. „Икономика“. Онлайн секторът и тази година се оказа във фокуса на мобилния конгрес, а най-голям беше интересът към лекцията на Марк Цукърбърг, основател и главен изпълнителен директор на Facebook. В разговор с автора Дейвид Къркпатрик на сцената на форума той се възползва да популяризира създадената от него организация Internet.org и предимствата, които тя би могла да има за мобилните оператори по света. Инициативата има

за цел да предгостави

интернет за населението от Третия свят

където услугата все още не е достъпна. Според Цукърбърг дори придобиването на стартопа WhatsApp за впечатляващите 19 млрд. щ. д. седмица по-рано също е свързано с амбициозната цел да бъдат предоставени качествени интернет услуги за всички мобилни потребители по света.

Самата организация Internet.org включва както Facebook, така и имена като Samsung, Ericsson, MediaTek, Nokia,



Телеком браншът залага за бъдещото си развитие главно на „интернет на нещата“ - свързани градове, автомобили, домове



Орега и Qualcomm. Телеком секторът вече е обхванал развитите икономики и инициативата е част от стремежа на индустрията да привлече нови потребители от развиващите се региони към „глобалното село“. Цукърбърг посочи, че дори 80% от света днес да имат интернет свързаност, тази цифра не е показателна, защото много хора от развиващите се страни реално не знаят за какво им е достъпът до глобалната мрежа. „Ако попитате някого дали иска план за пренос на данни, той ще каже „не“, ако го попитате, дали иска Facebook, ще каже „да“ - посочи милиардерът и добави, че когато мобилните потребители започнат да използват реални онлайн базирани услуги и съдържание, услугата ще ги заинтересува. Той даде пример с две инициативи на Internet.org във Филипините и Парагвай, където организацията си партнира с местни мобилни оператори за увеличаването на потребителите им. „На настоящия етап ние доказваме на себе си, че моделът работи“ - убеден е основателят на Facebook, който добави, че към момента търси още между три и пет компании от телеком бранша, с които да работи в тази насока през годината. Ако инициативата премине и през този етап, ще предложи партньорство на всички играчи от сектора.

И докато младият милиардер насочи вниманието на аудиторията към регионите по света, където населението все още няма интернет достъп, други играчи от бранша се опитват да оползотворят потребителската си база в развитите икономики, предлагайки ѝ нови услуги и продукти, базирани на мобилните мрежи. Фокусът на тазгодишното мобилно шоу в Барселона беше поставен ясно върху свързането с мобилен интернет на нашите домове,



Основателят на Facebook Марк Цукърбърг представи инициативите на организацията си Internet.org

автомобили, офис сгради и градска инфраструктура или т. нар. концепция

Internet Of Things

(Интернет на нещата). Още през първия ден на изложението група организации, заедно с Нели Круз, вицепрезидент на Европейската комисия, анонсираха ново партньорство за развитие на мобилни мрежи от пето поколение (5G). Участниците, сред които представители на Nokia Solutions and Networks, Ericsson, Orange и Alcatel-Lucent, се обединиха около тезата, че следващата генерация клетъчни стандарти ще има смисъл, само ако е ориентирана около потребителите и реалната добавена стойност за тях, предлагайки услуги за свързването на сгради, автомобили и гр.

Интересна инициатива в тази насока представи Ericsson, която обяви заедно с Philips проект за създаване на „умно“ улично осветление, базирано на мобилна широколентова връзка. Според съобщението на двете корпорации днес населението в градовете се увеличава със 7500 души на час, а мобилният трафик на данни се очаква да нарасне десетократно до 2019 г., което увеличава и нуждата от устойчиво осветление и подобрен оперативен капацитет на мобилните мрежи в градовете. Затова партньорството има за цел да реши едновременно двата основни проблема, пред които са изправени градовете днес: осигуряването на по-добра и ефективна мобилна мрежа за гражданите в гъстонаселените градски райони и висококачествено и енергийноефективно улично осветление. Идеята е общините да представят на мрежовите оператори място в самите стълбове на уличното осветление за изграждане на мобилна широколентова инфраструктура.

Свързаният град на практика беше сред ключовите теми на конгреса, а организаторите от Световната GSM асоциация създадоха специална зона Connected City, в която бяха представени различни иновации в сферата на мобилното здравеопазване, образование, сигурността и контрола на достъпа, мобилните покупки, както и решенията за транспорта и инфраструктурата. И през тази година фо-

румът беше използван от различни играчи при операционните системи за смартфони, в опит да настигнат „голямата двойка“ - Android и iOS. Om AlcaTel представиха интересни данни, според които компанията е лидер в сегмента на телефоните, базирани на платформата Firefox OS с пазарен дял от 65%, следвана от груп китайски производител - ZTE и LG. Платформи като Firefox OS, Ubuntu и Windows за пореден път представиха своите предимства, но без засега да има реални възгледи да застрашат

Хегемонията на Google и Apple

Преобладаващите новини в подсегмента на мобилните приложения пък бяха свързани с представянето на нови платформи за изграждане на цялостни многоплатформени приложения. Интересно ново решение в тази област е GO!AppZone - фамилия „облачни“ услуги, които позволяват улеснено изграждане, тестване и внедряване на мобилни приложения. Направи впечатление и присъствието в тематичната палата App Planet на огромен брой мрежи за мобилна реклама, които напълно доминираха в нея. По всичко личи, че първоначалният ентузиазъм по разработката на нови и нови мобилни приложения и навлизането на все повече малки екипи в тази сфера вече отстъпва място на по-реалистичните очаквания и търсенето на методи за монетизация.

Все пак иновации не липсваха и в този подсегмент. Датската компания Eye Tribe например използва конгреса, за да представи първия по рода си SDK (Software Development Kit - комплект за разработка на софтуер), който позволява на потребителите на Android - устройства да управляват телефона с поглед. Платформата, която доскоро беше достъпна само за персонални компютри и таблети, използващи Windows, отбелязва пътя на независимите разработчици към интегриране на технологии за проследяване движение на очите в своите приложения и отваря вратата към широкото навлизане на един изцяло нов интерфейс за работа с дигитални устройства.



Умна протеза

Георги Чипов усърдно работи за създаването на ръката робот Smart Hand

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Идеите понякога идват лесно, но тяхното изпълнение може да отнеме много време. Още като ученик Георги Чипов видял жена, на която част от ръката липсва. Тази картина се запечатала завинаги в съзнанието му и той започнал да мисли как проблемът може да се реши. Когато станал студент, започнал да прави проучвания и стигнал до извода, че мозъкът продължава да изпраща сигнали към ръката. Установил, че ако тези сигнали бъдат управляват механична протеза. После дошло време да пише дипломната си работа в Техническия университет в София и се насочил именно към сферата на медицинската електроника, с цел да направи първата серийна ръка протеза в осъществяването на идеята за „умна“ протеза, която да замести липсващата част на ръката под лакътя.

След много експерименти Георги Чипов успява да създаде

работещ прототип

наречен Smart Hand, но той не спира дотук, защото осъзнава, че разработката му би имала смисъл само ако се превърне в работещ бизнес. Това му дава нов импулс да продължава напред.

Съдбата води желаещите и така Георги Чипов участва в предприемаческото състезание 3Challenge, организирано от Start It Smart. На него се запознава с Ивайло Янков и Димитър Конев. Те повярвали в идеята за създаване на ръка ро-

бот и с ентузиазъм се присъединили. Бизнес проектът им спечели голямата награда от 25 хил. евро на фондация Еmpower за 2011 г. Тези пари обаче стигат да сформират силен екип и прототип на механиката. Успяват да изградят „скелета“ на компанията „Чипо Лабс“, което не е никак лесна работа. Това им отнема половин година, тъй като един от съмишлениците се оказва неподходящ. Другата

стъпка

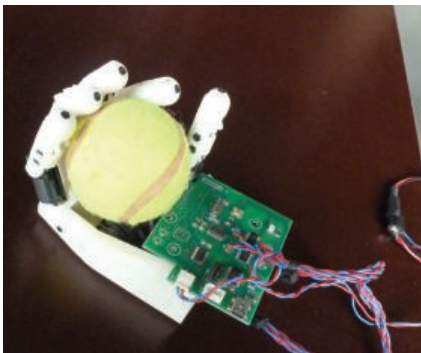
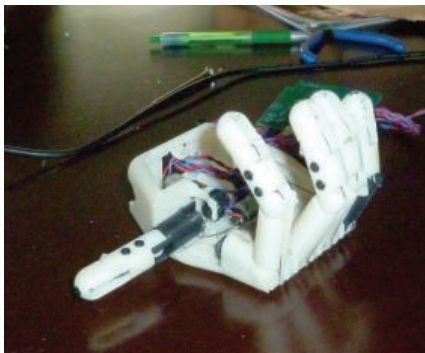
е, че в България много трудно може да намериш някой, който да ти свърши работа за гребна поръчка, свързана със създаването на прототип. Така излиза, че лесната част е да проектираш нещо на хартия, но опиташ ли да го произведеш, трябва да се съобразиш с наличното на пазара, иначе прототипът много ще се оскъпи. А целта на протезата е да е максимално евтина и затова стремежът е да сглобят робот от детайли, налични на пазара.

Сега с разработката са ангажирани проф. Веселин Павлов и доц. Иван Чавдаров, които помагат за механиката, а г-р Валентин Николов отговаря за електрониката и програмирането. Ивайло Янков, Димитър Конев и Ивайло Здравков са другите ентузиастични млади предприемачи. Smart Hand е на ниво усъвършенстване на прототипа. „Чипо Лабс“

Търси финансиране

на разработката, но не просто пари, а умни пари, което ще рече, менторство и подкрепа, чрез която да се съкрати времето от „лабораторията“ до пазара. Екипът има идея, цел и стратегия, но се налага да преодоляват много предизвикателства, в това число да намират магически помощници, с които да ускорят разработката. Целта обаче не е да завършат бързо продукта и да го продадат заедно с компанията, а да създадат устойчив бизнес. Затова дори финансовите трудности не са бариера пред тях, а те продължават усърдно да напредват. На този етап намират съдей-





ствие от предприемаческата общност у нас, ценни са напътствията, които им дават и от медицинската индустрия. Така например фирма „Дитра“ им предоставила напълно безплатно 3D принтер, който ги улеснил в разработката.

В един момент парите от награда-та Empower свършват. За да може да продължат с голямата цел Smart Hand, а и да са в състояние да се издържат, младите предприемачи купуват 3D принтер и създават

услугата Print 3D

За нея отговаря Демир Тончев. Вече предлагат и курсове по 3D принтиране, с тях е ангажиран Тихомир Недев. Георги Чипов е ангажиран най-вече с усъвършенстването на робота.

През януари „Чипо Лабс“ се включва в състезание в Индия, организирано от компанията Tata motors. За участие в него кандидатствали фирми от цял свят, но екипът на Георги Чипов е единствен извън Индия, който е допуснат. Класират се в Топ 10. Най-ценно за тях обаче са контактите, които

Стъпки

В изграждането на успешна компания


- 1. Сформирай екип.**
- 2. Фокусирай се върху създаването на продукт или услуга.**
- 3. Внимателно чертай стратегията за развитие на компанията и за пътя до пазарите.**
- 4. Най-добре е финансирането да дойде от инвеститор, полезен с експертиза и с пазарна стратегия.**
- 5. За бързото навлизане на пазара е важно добре да познаваш бизнеса, в който се развиваш.**

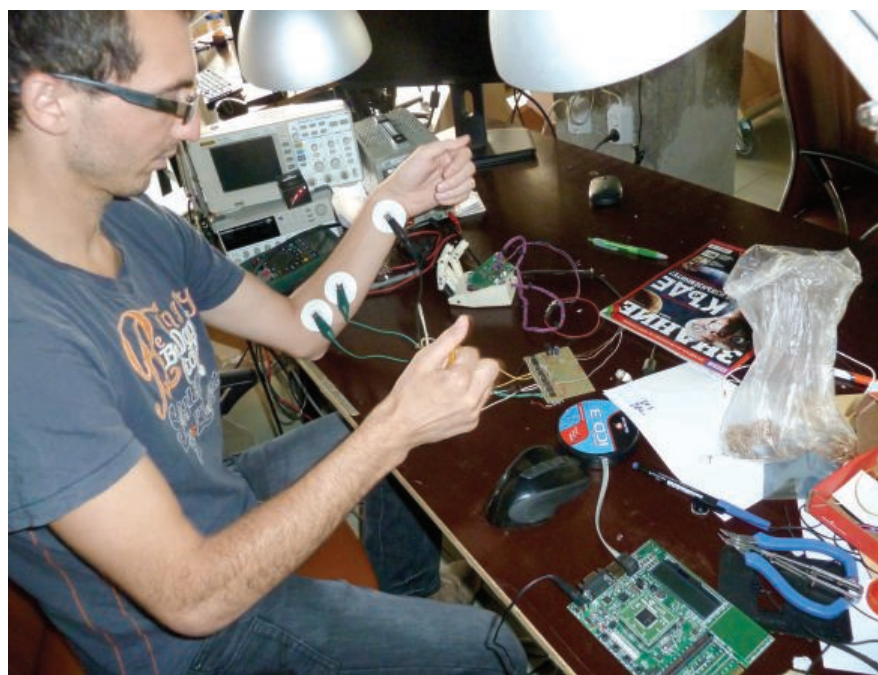
създават там. Индия е точното място, където може да започнат продажбите, когато продуктът им е готов. Вече дори имат запитвания от индийци, които са чули за разработката.

Към момента развитите страни не са интересни за тях като пазар, там пазарът е парцелиран и големите играчи няма да ги допуснат.

Фокусът им е насочен към развива-

щите се държави, където има „глаг“ за подобен продукт. Смятат, че там проникването ще стане по-лесно. Чипов прогнозира, че скоро много от умвържените компании в сферата на медицинските услуги ще бъдат застрашени от стартъпите. Стартиращите компании са най-бързи, а навлизаме във време, когато бързината става ключовият фактор. Важният момент за успеха – финансирането, вече не е проблем, тъй като се появяват много акселератори, бизнес ангели, частни фондове и вероятно това ще е следващият балон.

Пари има, въпросът за „Чипо Лабс“ е те да гойдат от инвеститор, който може да им бъде полезен с експертиза за самата разработка и със стратегията как да стигнат бързо до пазара. Нямаш ли стратегия, парите може да те направят сляп. Много се говори, че всеки млад човек с идея трябва да си вярва. Вярата е двигател, но според Георги Чипов трябва да имаш и изострени сетива, за да не приемеш желаното за действително. 



Лично

Изобретателят

Георги Чипов е на 25 и вече над три години се е посветил на реализацията на Smart Hand. В най-смелите си мечти вижда този продукт като номер едно в протезирането в целия свят.

Георги е в класацията „40 под 40“ на Дарик радио, както и в класацията „30 под 30“ на Форбс, благодарение на това получи стипендия да учи предприемачество, иновации и финанси във Висшето училище по застраховане и финанси.

За Георги предприемачът е човек, който вижда възможности и се бори за тяхното осъществяване. Негова друга голяма мечта е да създаде център за иновации, с който да отприщи духа на новаторството и изобретенията.

Google в страната

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

През последните години в технологичния сектор се очерта интересна тенденция – няколко водещи корпорации превземат все повече ИТ подсегменти и воюват във всички тях на принципа „всеки срещу всеки“. При операционните системи доминират Microsoft, Apple и Google, при интернет търсачките – Google, Microsoft и Yahoo!, при електронната търговия безапелационен лидер е Amazon, но останалите големи компании също имат своите позиции, при офис пакетите Microsoft доминира, а Google има шансове да го настигне със своята услуга Drive, при таблетите лидер е Apple, но компании като Amazon и Samsung държат сериозен дял, а при социалните мрежи тронът на Facebook е застрашен от Google, Twitter и LinkedIn.

Секторът е изключително пренаситен и повечето големи играчи се стремят по всякакъв начин да намерят или дори да създадат нов иновативен подсегмент, който да им позволи да излязат с едни гърди пред конкуренцията. Или в краен случай

се оглеждат за стартираци фирми

които вече са направили това в опит да ги придобият. Затова и пазарът следи с голям интерес всяка

Технологичният гигант изненада мнозина с ударното придобиване на няколко сериозни играчи в сегмента на роботиката и домашната автоматизация. Ход, който може да доведе до сериозен тласък в тези сектори и да превърне търсачката в ключов играч на един нов и бързо развиващ се пазар

стъпка на някои от основните играчи в нов бранш, в който територията все още не е разпределена. И през последните месеци погледите са насочени главно към Google.

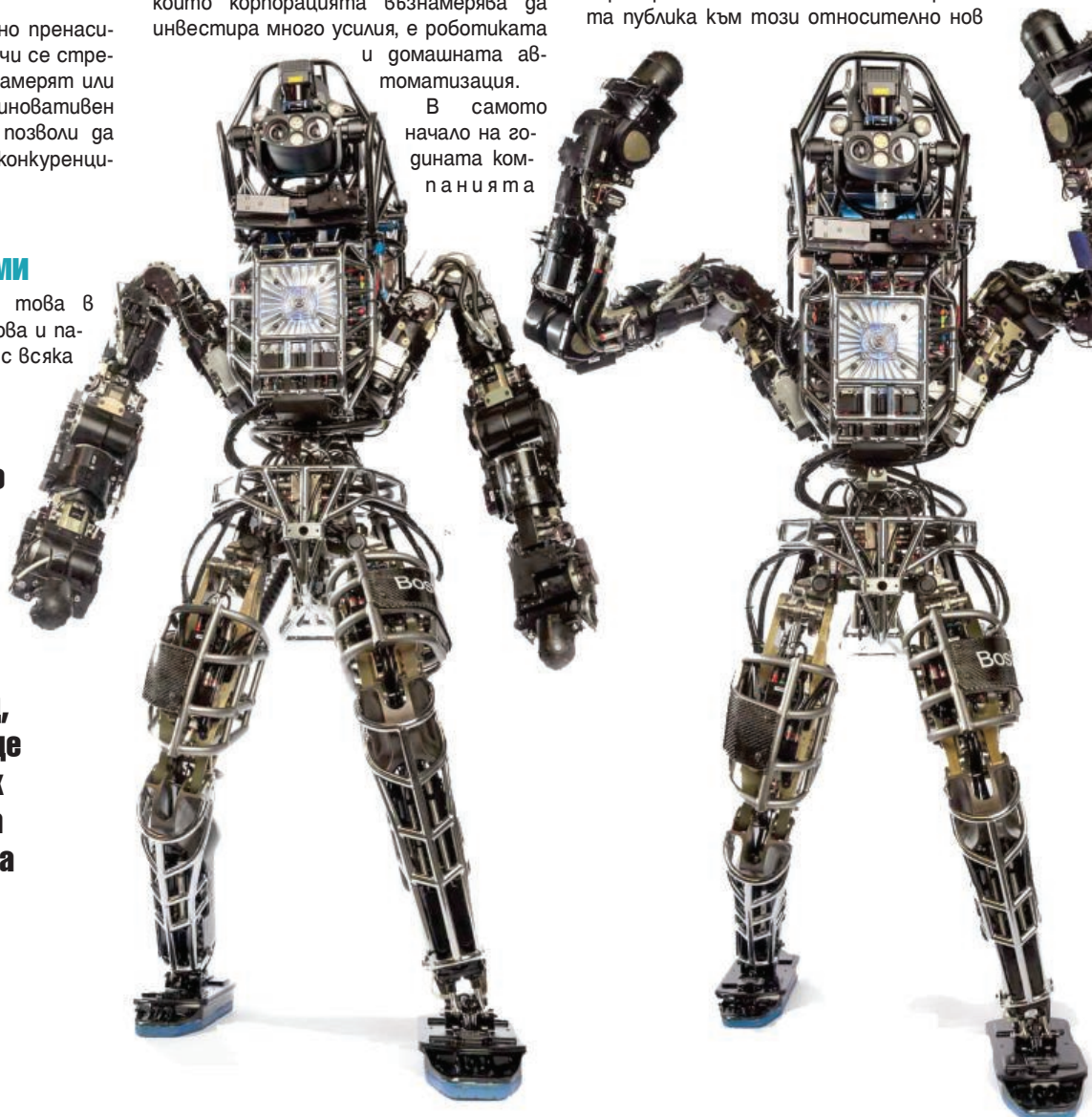
Интернет гигантът отдавна демонстрира желанието си да излезе от сегмента на софтуера и онлайн услугите и напоследък това му се отдава с променлив успех. Компанията заложи много на развитието на т.нар. облачни (cloud) услуги, но все повече изглежда, че това „бойно поле“ ще бъде доминирано от Amazon. При очилата за добавена реалност (augmented reality) пък Google няма сериозни конкуренти, но все още не е ясно дали самите потребители ще възприемат този продукт, или ще се окаже, че обществото не е готово за подобно навлизане в личното пространство. А по всичко личи, че следващият технологичен сегмент, в който корпорацията възнамерява да инвестира много усилия, е роботиката и домашната автоматизация.

В самото начало на годината компанията

Японската Schaft, която разработва хуманоидни роботи, вече също е собственост на Google



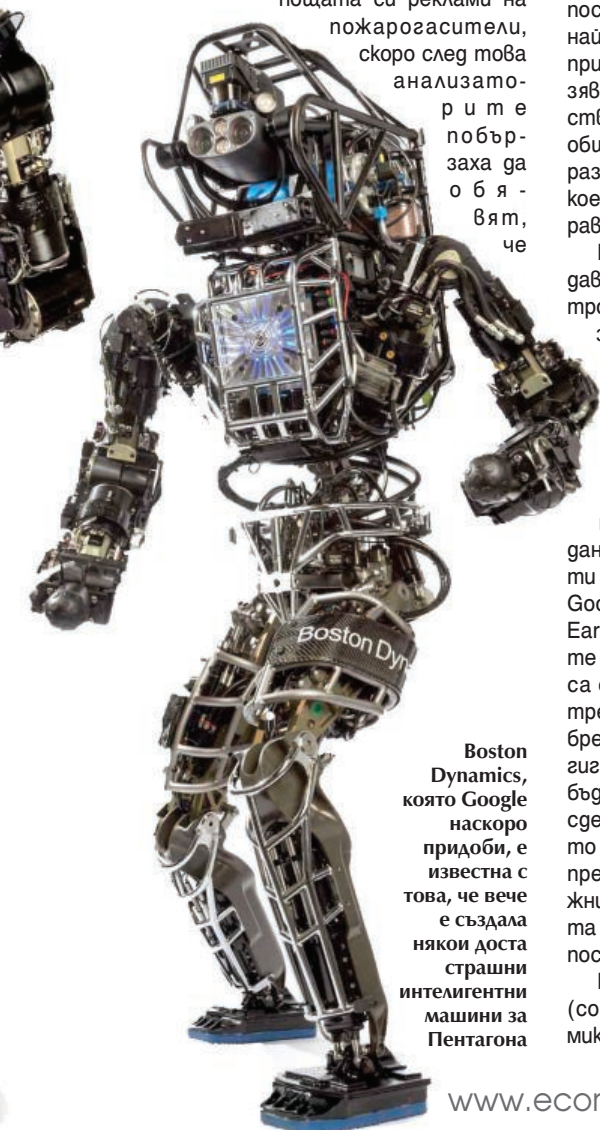
придобил Nest – иновативен стартъп за домашна автоматизация, производител на популярния Nest Learning Thermostat (обучаващ се термостат). Сделката на стойност 3.2 млрд. щ. долара привлече вниманието на широката публика към този относително нов



на роботите



сегмент, наричан от мнозина „интелигентен дом“ или „свързан дом“. И докато първите реакции по-скоро бяха в шеговит тон, а в мрежата бързо се разпространи виц, че ако домът ни се запали, вече ще получаваме през Gmail пощата си реклами на пожарогасители, скоро след това анализаторите побързаха да обявяват, че



Boston Dynamics, която Google наскоро придоби, е известна с това, че вече е създавала някои доста страшни интелигентни машини за Пентагона

този ход на онлайн гиганта може би ще има много по-голямо значение, отколкото изглежда на пръв поглед.

Защо трябва да следим това?

Самата Nest представлява типичен пример за това как един стартап може да достигне за броени години милиардна пазарна капитализация, залагайки на все още неразработена ниша. Създадена от двама бивши служители на Apple, компанията си е поставила амбициозната цел да пресъздаде наново всички устройства, които вече са се превърнали във важна част от домовете ни. В портфолиото ѝ влизат cloud – базирани детектори за дим, както и други автоматизирани домашни уреди, но интелигентният ѝ термостат през последните години се наложи като най-значимия ѝ продукт. Интересното при него е, че се самообучава, съобразявайки се с поведението на своя собственик и с времето не се налага изобщо да бъде настроиван. Фирмата е разработила и мобилно приложение, с което термостатът може да бъде управляван отвсякъде.

Интересно е също, че освен да създават удобство в дома, този тип устройства събират огромен обем данни за околната среда – светлина, влажност, температура и гр. А Google вече е доказала, че може да използва и да капитализира подобни масиви от информация и не е изключено скоро тя да предложи на пазара интересни нови услуги, на базата на този тип споделени данни. Възможно е например да обогати с тях своята картографска услуга Google Maps или платформата Google Earth. Друга сфера, в която продуктите на Nest събират много информация, са ежедневните навици на техните потребители – още една територия, добре позната на Google, която онлайн гигантът вероятно ще експлоатира в бъдеще. Затова и мнозина очакват, че сделката далеч надхвърля придобиването на няколко хардуерни продукта и предоставя на Google редица други важни активи, позволявайки на компанията да направи своята първа стъпка по посока на свързания дом.

Концепцията „свързан дом“ (connected home), за която сп. „Икономика“ вече писа, включва широк набор



Термостатът на Nest е един от наложилите се продукти в сферата на „свързаните домове“

от продукти и решения за добавяне на интелигентност към домашните електроуреди и домашната среда. Хладилници с интернет връзка, кафеарка, която може да се управлява с мобилно приложение, или системи от датчици, които отчитат дали в дома има човек и включват автоматично осветлението, отоплителната система или музикалната уредба, са само част от примерите.

Деиствията на Google обаче показват, че е много възможно компанията да се цели малко по-високо. През последните месеци тя активно придобива технологични фирми, разработващи продукти в сферата на роботиката. Сред тях е например американската Boston Dynamics, известна с това, че вече е създавала някои доста страшни интелигентни машини за Пентагона.

През последната година интернет компанията е придобила общо седем такива дружества. Сред тях са още Schaft – японска фирма, която разработва хуманоидни роботи, както и базирани в Сан Франциско Meка и Redwood Robotics, които също създават хуманоидни роботи и оръжия. И изглежда апетитът на Google за фирми от сектора не е приключил.

Очакванията са скоро корпорацията да създаде своя операционна система за роботи, аналогично на Android, която да налага например в индустрията и инфраструктурните проекти. Показателно за значението, което този сегмент има за компанията, е също, че ръководител на погразделението за роботи е бившият шеф на Android звеното Андри Ръбин. Той вече даде да се разбере в свои изказвания, че Google няма да се фокусира върху крайните потребители на домашна автоматизация, а ще се опита да навлезе на пазара на автоматизация за промишлеността и т.нар. интернет на нещата (Internet of Things) – концепция, която предвижда в бъдеще всички предмети около нас да са свързани в мрежата. Забравете за „свързания дом“ и мислете по-скоро по посока на „свързан свят“, в който домовете, офисите, автомобилите и всички елементи от градската инфраструктура обменят данни и проявяват някаква степен на „интелигентност“. **И**



Може ли непремерен риск да вгорчи вкуса на инвеститорите след първичното предлагане на компанията, създава пристрастяващата игра

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

В края на февруари King Digital Entertainment-компанията, отговорна за създаването на безумно пристрастяващата мобилна игра Candy Crush Saga (Кенди Краш Сага), подаде документи до Комисията по ценните книжа и фондовите борси на САЩ за процедура по първично публично предлагане (IPO) в близко бъдеще. Компанията, която е със седалище в Ирландия заради данъчни разлики, но в действителност е с шведски произход, се стреми да събере 500 милиона долара в брой, за да подкрепи своите агресивни планове за глобална експанзия. Когато IPO-то е вече факт, King ще постигне пазарна капитализация от над 10 милиарда щатски долара. И докато тези числа със сигурност са впечатляващи, дневният оборот на Candy Crush е повече от колоритен.

В началото на годината стана ясно, че създателят на друга пристрастяваща игра - Flappy Bird, е решил да затвори своя App въпреки факта, че генерира по 50 000 щатски долара на ден. Преди да бъде спряна, Flappy Bird беше номер едно и в двете мобилни платформи - iTunes и Android. 29-годиш-

Борсова Кенди Краш Сага

ният разработчик от Виетнам обаче не понесе славата и съпътстващото главоболне и

приключи набързо с популярността си

закривайки играта по собствено желание. Не такава е ситуацията с Candy Crush Saga, която е тръгнала по пътя на парите.

Всъщност играта е нещо като комбинация от Tetris и Connect Four. Изградната гръска е на гигантски екран, изпълнен с бонбони и сладки с различни цветове. Целта е да се комбинират три или повече от един и същи цвят икони в един ред. Candy Crush е безплатна в началото, но играчите могат да използват истински пари, за да закупят допълнителен живот, който ще ви се прииска да имате, ако отгелите повече от 15 минути, играейки. Нивата стават все по-трудни и по тази причина - по-пристрастяващи. Всъщност Candy Crush Saga е нещо като

кокаина на смартфон игрите

Вероятно се чудите какъв дневен оборот прави подобна програма? Може би двойно по-голям от Flappy Bird или дори тройно? Нищо подобно. Според официалните годишни доклади на King Digital Entertainment, Candy Crush Saga генерира умопомрачителните 3,5 млн. щатски долара всеки ден! Това е 70 пъти повече от оборота на Flappy Bird, или точно 105 милиона долара на месец. Точно така, оборотът само на една игра за смартфони с наименованието Candy Crush Saga надхвърля 1,2 млрд. долара годишно.

Само преди 3 години - през 2011, цялата компания спечели общо 64 млн. долара. През 2012 г., когато Candy Crush Saga се появи на пазара, приходите рязко се повишиха до 164 милиона щатски долара. През 2013 г. компанията завоюва зашеметяващите 1,88 млрд. долара и печалбата преди облагане се повиши от 11 млн. до 714 млн. долара. През 2014 г. King е на път да генерира оборот от ... над 2.5 милиарда долара. Днес около 128 милиона потребители използват всеки ден приложенията на King. Като цяло

те посягат 1,2 милиарда пъти на ден към игрите.

Ако King успее да постигне пазарна капитализация от 10 милиарда щатски долара след първичното публично предлагане, това ще повиши стойността ѝ до 1/3 от големината на Twitter. Също така ще бъде с един милиард по-скъпа от машината за спортни игри Electronic Arts (EA).

От друга страна, мобилните игри нямат добра история с IPO-тата на Wall Street. Хиляди инвеститори са все още зашеметени от крайно неуверителното представяне на Zynga като публично дружество. Откакто стана публична в края на 2011 година, Zynga загуби на няколко пъти близо 75% от стойността си. Оттогава приходите на компанията намаляват заради все по-осезаемата миграция на потребителите към мобилни устройства, докато най-популярната ѝ игра FarmVille все още е базирана основно във Facebook. Днес тя е с 50% по-ниска стойност, отколкото в деня, когато излезе на борсата.

И тенденцията е срещу King. Компанията е далеч по-различна от Zynga, и то в негативен аспект. Един от големите проблеми пред съзателя на Candy Crush Saga е, че по-голямата част от приходите идва само от тази игра - над 70%. На един пазар, където бариерите за навлизане са особено ниски и клиентите често са всички групи, но не и лоялни, това представлява

особено висок риск

Ето защо през четвъртото тримесечие на 2013 г. приходите от продажби преди приспадане на такси намаляват за първи път от шест тримесечия насам.

Вторият основен проблем е, че приходите от Candy Crush Saga може би са достигнали своя връх и съвсем скоро може да изпитат рязък спад. Този проблем обаче може да се компенсира с увеличаване на приходите от нови игри. Въпреки това, за да гарантира дългосрочен успех, компанията трябва поне да намекне какво планира след своята хитова игра Candy Crush Saga. Затова и анализаторите се надяват, че в близко бъдеще King ще покаже нови пристрастяващи игри. **И**

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/>

Дългоочакваната колекция на иконата от „Сексът и градът“, създадена съвместно с изпълнителния директор на Manolo Blahnik, вече е на пазара, предлагайки на почитателките ѝ достъпен лукс



В обувките на Сара Джесика Паркър

БЕТИ КИРИЛОВА

Може и да не съм наясно с мъжете, но с обувките – с обувките съм наясно”, заявява самоуверено Кари Брадшоу в един от епизодите на хитовия сериал „Сексът и градът”.

Изречено пред строгата ѝ редакторка във Vogue, това твърдение трудно би могло да бъде по-точно. В продължение на шест сезона Кари не престана да търси любовта, обикаляйки Ню Йорк върху стотици разкошни чифтове Manolo Blahnik, Jimmy Choo и Christian Louboutin. Междувременно превъплътителята се в героинята Сара Джесика Паркър – циментира позицията си на топикона на стила, превръщайки се в моден идол на хиляди жени по света. А миналия юни стана ясно, че стремежът им да се носят като нея и Кари ще стане госта по-лесноосъществим. Хвърляйки почитателките си в абсолютен екстаз, актрисата обяви, че работи по собствена колекция обувки. И то в партньорство не с кого да е, а с изпълнителния

директор на компанията Manolo Blahnik – Джордж Малкимъс.

„Мисля, че заради Кари хората отдавна очакваха това от мен – заяви тогава Сара Джесика пред списание Vogue. – Понеже играх тази роля толкова време и носих толкова обувки, научих много за тях. Трудно е да се откъснеш от това.”

Трепетното очакване обувките, създадени от 48-годишната актриса, да се появят на пазара, приключи на 28 февруари. Тогава те бяха пуснати в продажба в луксозните магазини от веригата Nordstrom. Могат да се поръчат и онлайн – през нейния сайт.

Сред първите, получили възможността да разгледат и изпробват цялата колекция още преди пускането ѝ на пазара, беше Гейл Кинг – тв водеща, една от най-близките приятелки на вездесещата Опра Уинфри и редактор в нейното списание „O”. Именно в неговия февруарски брой се появиха и едни от първите снимки на обувките, а Паркър сподели, че през годините безброй пъти е получавала предложения

да създаде собствена линия

Онова, което я спирало, било желанието ѝ да постави името си върху нещо, което не би носила самата тя или пък толкова, произведено в Китай. Когато преди малко повече от година се обадил на Джордж Малкимъс, за да му сподели, че „мисли госта за обувки”, той дори не я изчакал да довърши изречението си. Реакцията му? „Бъди в офиса ми утре сутрин.”



Гейл Кинг, тв водеща и редактор в списанието на Опра Уинфри, е сред първите, имали честта да разгледат и пробват обувките, създадени от Сара Джесика Паркър



Премишният флирт с дизайна

Колекцията обувки не е първият професионален досег на актрисата с модната индустрия. През лятото на 2007 г. тя лансира собствена линия облекла и аксесоари на име Bitten. Те са на цени под 20 долара и се предлагат в американската верига магазини Steve & Barry's. След закриването ѝ в края на 2008 г. поради банкрут на компанията собственик, Сара Джесика решава да прекрати и работата по своята линия.

„Създаването на обувките беше чудесен и гълъг процес – разказва Сара Джесика. – У Джордж открих партньора, на който тайно се надявах. Работихме здраво, за да създадем обувки, които аз самата искам да нося и с които се гордея. Много съм развълнувана и се надявам да удовлетвори клиентките.“

Колекцията на актрисата носи името SJP и включва 25 модела обувки, изработени в Италия от възможно най-висококачествените материали. Стиловете са разнообразни – от фини сандали на висок ток, през еспадрили на платформа до кафени пантофки. Изключително женствени, секси и с неподлежаща на времето елегантност, обувките са в разнообразни цветове – коралов, ментовозелен, светлолалав, тъмночервен, тюркоазен, гълъбовосив, оранжев, тъмновиолетов, златист... Разбира се, присъстват и класическите черно, бежово, кафяво и тъмносиньо.

Всеки от моделите е кръстен на някоя от дамите, вдъхновявали Сара Джесика през годините – Maud на френската дизайнерка Мог Фризон, Slim на нюйоркската светска дама от близкото минало Слим Кийт, Jill на най-близката ѝ приятелка от Лос Анджелис, Sylvia на героинята от бродуейска постановка, в която участва през 90-те години, и т.н. В почетната група вдъхновителки присъства и Кари Брайшоу, естествено. От нейния стил актрисата се е

вдъхновила за създаването на подчертано елегантни и сексапилни сандали с остър връх, фина кашка и доста висок тънък ток.

Обувките от колекцията са на цени

между 195 и 500 долара

като по-голямата част струват малко под или над 300. Безспорно са скъпи, но в сравнение с други марки обувки, произведени от италиански майстори, са повече от достъпни.

„Опитах се да дам на жените красиви силуети и цветове и отлично качество в замяна на трудно спече-

лените им пари – казва Сара Джесика. – Не исках да създавам модели, които ще са просто модерни. Вдъхнових се от много неща в живота си – от цветните акценти в гардероба на Кари до класическите стилове от края на 70-те и началото на 80-те години. По отношение на модата твърдо вярвам в качеството и в безвремето. Работих по тази колекция с надеждата жените да поискат да носят обувките от нея години наред.“

Освен високото качество, акцентна върху комфорта и вниманието към детайла, моделите от колекцията имат още нещо общо помежду си – върху всеки от тях има миниатюрна копринена панделка, втъкана в задния шев.

„Докато растях, няхахме пукнат цент – обяснява Сара Джесика смисъла на своеобразния символ. – Но майка ми държеше аз и сестрите ми винаги да носим по две копринени панделки в косите си. От нас се изискваше да ги гладим всяка сутрин. Дори имахме специален скрин, върху който ги държахме. Сега дъщерите ми и племенничките ми също носят такива панделки.“

Макар да признава, че винаги е имала страст към обувките и си е купила първия чифт Manolo Blahnik „през 85-а или 86-а с трудно спестени пари“, Сара Джесика твърди, че в никакъв случай не е маниачка на тази тема като Кари. „Тя би избрала да си купи обувки вместо мебели или храна – казва по адрес на емблематичната си героиня. – А аз винаги бих предпочела вкусно ястие или пътуване.“



Сериалът „Сексът и градът“ въздигна в култ освен женската независимост, също и красивите обувки

По време на Седмицата на модата в Милано в средата на януари музикантите от „Кис“ представиха част от колекцията на дизайнера за сезона пролет/лято 2014

РОК ШИК ОТ ДЖОН ВАРВЕЙТОС

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

Американският дизайнер на мъжки облекла се изкачи на върха на модната индустрия, вдъхновявайки се от музикалните си идоли и популяризиран именно от тях

Брад Пит, Том Круз, Хю Джекман, Пиърс Броснан, Аштън Къчър, Сиъл, Иън Сътърхолдър, братята Бен и Кейси Афлек – това е само малка част от звездните почитатели на Джон Варвейтос. 58-годишният дизайнер е едно от топимената в световната мъжка мода – позиция, на която се циментира благодарение на колекциите си облекла с неподлежаща на времето елегантност, изработени от първокласни материали, отличаващи се с изключително внимание към детайла и „овкусени“ с щипка рокендрол.

Освен грехи, марката John Varvatos включва още обувки, слънчеви очила, би-

жута, часовници, парфюми, колани, чанти и други аксесоари. Колекциите се предлагат в десетте бутика на компанията из САЩ, както и в погбрани луксозни универсални магазини по света. Годишните продажби на компанията възлизат на близо 150 милиона долара.

„Моите колекции са предназначени за онези, които искат да изглеждат мъжествени, но не желаят да се тревожат за това дали не приличат на жертви на модата всеки път, когато излизат от къщи – обобщава творческите си цели Варвейтос. – Създавам грехи за мъжете, гържачи да имат собствен стил, а не за онези, обличащи се като в униформа. Когато правиш мъжки облекла, не трябва да мислиш толкова извън шаблона, колкото да разширяваш границите на този шаблон отвътре навън. По отношение на модата мъжете искат да бъдат еволюционни, а не революционни.“

Зад рок естетиката на творенията на дизайнера стои, разбира се, силната му любов към въпросния музикален жанр. Зародила се още в детството му, впоследствие тя се превръща в каталогизатор на интереса му към модата. Като тийнейджър погражда на стила на любимите си рок музиканти, а днес облича голяма част от тях. Нещо повече – свързва го близко приятелство с много от рок идолите му. През изминалите години за рекламните кампании на марката са се снимали някои от най-големите имена на съ-



Бутикът в Ню Йорк

Временната музикална сцена – Иги Поп, Алис Купър, Крис Корнел, Дейв Матюс, Джек Уайт, бандите „Велвет Риволвър“ и „Грийн Дей“ и гр. Лица на колекцията на Варвейтос за сезона пролет/лято 2014 пък са рок ветераните от група „Кис“. Натъкмени с костюми от нея, в средата на януари те се разходиха по модния подиум в Милано, хвърляйки публиката в екстаз и предизвиквайки най-бурните и продължителни аплодисменти по време на тамошната Седмица на модата.

„Прекрасно е, че моите музикални икони изпитват такова огромно уважение към онава, което правя – казва дизайнерът. – Трудно е да опиша какво изпитвам, когато ми кажат, че обожават грехите ми. Обръщайки се назад, осъзнавам, че нямаше да стана дизайнер, ако музиката не играеше такава значима роля в живота ми.“

Роден и израснал в Детройт в семейство от гръцки произход, Варвейтос завършва педагогика в Университета на Мичиган през 1977 г. По време на обучението си и непосредствено след дипломирането си работи като продавач консултант в магазин за мъжки облекла. В началото на 1983 г. се мести в Ню Йорк, където много скоро се преборва за престижната позиция на вице-президент по продажбите в модния гигант Ralph Lauren. Едва то-



Със съпругата си Джойс и звездата от сериала „Дневниците на вампира“ Иън Сърмърхолдър, който е сред най-запалените му звездни почитатели

гава Джон започва официално да изучава дизайн, посещавайки курсове в престижния Моген институт по технология в града. През 1985 г. умението му да смесва винтидж елементи с модерни кройки хваща окото на самия Ралф Лорън и той го прави част от

гизайнерския си екуп. 5 години по-късно Варвейтос се мести в Calvin Klein, където е назначен за творчески директор на колекцията мъжки облекла. След още 5 се връща в Ralph Lauren, за да заеме същата позиция.

Натрупал солиден опит, през есента на 1999 г. Джон решава да основе собствена модна компания. Първата му самостоятелна колекция е представена пред публика около година по-късно и жъне огромен успех, спечелвайки му отличие за дебют, връчвано от Съвета на американските модни гизайнери. Малко по-късно, през октомври 2000 г., Варвейтос отваря първия си бутик – в историческия квартал Сохо в Ню Йорк. Славата го застига шеметно, макар че е последното, към което се стреми.

„Когато споделих с Ралф, че искам да създам собствена модна марка, той ми каза, че трябва да го направя само

ако съм сигурен, че мога да покажа нещо ново – спомня си дизайнерът. – И точно това беше целта ми. Всеки път, когато се видим с Ралф, той ме прегръща и ми казва: „Правиш го, наистина го правиш.“



Бен Афлек често се появява на червения килим с облекла на дизайнера

обувния гигант Converse, които се радват на огромен успех.

- ✓ Притежава над 15 хиляди музикални албума и годишно посещава около 80 концерта.
- ✓ Веднъж месечно води музикално радиопредаване по популярната станция Sirius XM, което включва и интервюта с различни артисти, послужили като вдъхновение за модните му колекции.
- ✓ Бъдещите му планове са свързани с линии мъжко бельо, детски облекла и аксесоари за дома.
- ✓ Занимава се активно с благотворителност.

Факти

- ✓ През март 2012 г. продава 51% от акциите на компанията си на британската Lion Capital, но остава неин председател и главен творчески директор.
- ✓ Два пъти е печелил отличието Дизайнер на годината, връчвано от Съвета на американските модни дизайнери – през 2001 и през 2005 г.
- ✓ През февруари 2006 г. пуска линия облекла и аксесоари, предназначени за по-млади мъже и на по-ниски цени от основната колекция.
- ✓ От 12 години създава колекции кецове за

Наръчник по стил от дизайнера

1. Важно е от време на време да следвате тенденциите. Стилът ви обаче не трябва да изразява толкова тях, колкото това какво мнение имате за себе си.
2. Винаги купувайте дрехи, които са ви точно по мярката и с високо качество.
3. Дръжте на комфорта. Ако се погледнете в огледалото и не харесате как изглеждате в определени дрехи, не ги носете.
4. Трите ключови облекла, които трябва да имате в гардероба си, са костюм с класическа кройка – черен, тъмносив или сив, идеално стоящи ви джинси и снежнобяла риза.
5. Обувките са много важни. Не подходящите и прекалено грубите съсипват цялото излъчване.
6. Обръщайте внимание на детайлите. Те имат голямо значение за силуета на дрехите.
7. Не пренебрегвайте аксесоарите, защото те могат да модернизират гардероба ви.

Брандън Уейд създаде нова бизнес ниша – сайт за запознанства на красиви млади дами с богати мъже. На ръба на закона, но отлично платено

ТърсиСеСпонсор.ком

Скорошното шеметно профучаване на „Вълка от Уолстрийт“ през екраните на кината и боксофисите е най-пресният пример за планините от пари и власт – мечта на повечето мъже, които натискат педала в старата като света надпревара кой ще вземе за себе си лъвския пай. Това, което привлече вниманието на повечето хора обаче, не бяха сложните схеми, с които вчерашните възпитаници на бизнес училищата се превръщат за нула време от колежани в

супер успешни спекуланти. На първо място застана изобилието от скъпа плът, щедро гарнирана с кокаин и „Кристал“. От лъскавите компанионки на нийоркските магнати, през безименните момиченца в Третия свят, та чак до Тайланд, където търговията с плът е национално богатство – купените женски тела са аксесоар за егото, който никога не излиза от мода. Най-старата професия на света обаче отскоро има ново лице.

АНА НЕДКОВА

Кристин, на 22, излиза от дома си през един горещ летен ден. Студентката по психология в Ню Йорк Юнивърсити носи чантата с бански и плажно масло, докато пътува с автобуса към Хамптънс – лятната зона на богатите и известни нийоркчани. На пръв поглед момичето прилича на една от стотиците пътнички, които търсят прохладата от непоносимата жегата на мегаполиса през летните месеци. Кристин обаче има тайна: отива да се срещне с непознат мъж, когото е срещнала в интернет сайт за запознанства. За разлика от хората, които използват световната мрежа с надеждата, че ще срещнат любовта на живота си, тя има далеч по-прагматична цел: пари.

Кристин е една от стотиците хиляди членки на www.seekingarrangement.com. Един от многото сайтове за запознанства отвъд океана. Той обаче няма филантропската мисия да събира самотни души. Това е място, където заможни мъже търсят своите „sugar babies“ - момичета, които срещу съответната сума са готови да предложат компания, секс или и двете.

Около 40% от клиентите на сайта са разведени мъже, в повечето случаи успешни професионалисти, които нямат време или желание



Seekingarrangement.com осигурява високо платена компания от красиви жени на богати мъже - на ръба на закона, но със съгласието и одобрението и на двете страни

да минават през влакчето на ужасите, което често представлява намирането на подходяща жена, каненето на срещи, вечери и т.н. Seekingarrangement.com е единственият сайт за запознанства, където броят на регистрираните мъже е значително по-малък от този на жените (слабият пол доминира – в съотношение 1 към 10). Значително по-любопитно е кой представлява по-голямата част от този парад от прелести, насочени към заможния потребител: студентките.

Според статистиката на уебстраницата, около 35% от регистрираните sugar babies са колежанки. С белезите от финансовата криза, едва надигащата се американска икономика постави по-голяма част от 20 и няколко годишните с няколко обиколки назад в сравнение с родителите им. За първи път от Голямата депресия от 30-те години щатската икономика отчита поколение от млади хора в значително по-тежки условия от предишното поколение. Тамашни изследвания сочат, че около 40 на сто от хората между 20 и 30 години ще бъдат принудени поне за период от време да се върнат в къщата на семействата си: нещо немислимо само допреди няколко години. Пръсналият се балон на рецесията оставя шамарите си върху лицето на американската мечта: в момента среднестатистическата колежанка има около \$27 000 дълг за студентския си заем и около още \$8000 - към кредитната си карта, сочат данните на презокеанските анализатори. С тази нерозова финансова картина, за младите жени търсенето на заможен покровител често се оказва най-скоростната писта към изплащането на дълговете, докато същевременно се борят за университетска диплома.

Вместо стандартните хобита и любими стилове музика, в профила си дамите описват само едно: на каква месечна издръжка са склонни. Разбира се, колкото по-красиво е едно момиче, толкова по-вероятно е



Брандън Уейд печели немалки суми в ролята на един противоречив Купидон


да получи скъпоплатен ангажимент. Нищо не спира „продавача“ и „купувача“ да договорят и по-кратки задължения. Джон, на 67 г. признава, че плаща по 500\$ на вечер за секс на любимия си тип момичета: интелигентни, задължително под 25-годишни, брюнетки. И това – без да броим съпътстващите луксозни вечери и шопинг разходки по „Медисън Авеню“. „Обичам млади жени, но как ще реагират те, ако отида в бар и заговоря някоя“, риторично обяснява пенсионираният финансист забегките си онлайн.

Управителят на къщата за кукли

Основателят на Seeking Arrangement, Брандън Уейд, отказва да съобщи стойността на започналия като малък бизнес сайт. Финансовите данни на компанията му не са публикувани. С регистрирани 115 000 „татенца“, които плащат по \$50 на месец обаче е лесно да преценим какъв е минималният му месечен приход. Той има и по-специална категория клиенти: „гуамантеният клуб“, чиито членове дават по \$2400 на година към реговната

такса, за да излизат на първо място в търсачката. И това без да калкулираме средствата, които получава от рекламата.

Макар и често атакуван от медиите и правозащитни организации за естествено на бизнеса си, Уейд усилено брани репутацията си от нивото на съмнителен бизнесмен до статуса на човек, който просто осигурява взаимноизгодни сделки на момичетата и техните покровители. „Ако една жена е натоварена с кредити, а иска междувременно да живее и да се радва на хубави неща – компромисът с възрастта на партньора може да се окаже нещо много добро, да обърне мача в нейна полза“, защитава той начинанието си.

На пръв поглед това изглежда съвсем справедливо: успешните мъже имат право да решат за какво да похарчат парите си. А красивите им компаньонки са пълнолетни и интелигентни жени, които правят информиран избор. За капак спокойно биха могли да изберат да запълват свободното си от лекции време например трудейки се в „Макдоналдс“. Въпреки тези аргументи, над казуса продължава да висе въпросът: това проституция ли е. Повечето от нас си представят проститутките като несполучили в живота жени, често лишени от всякакъв избор за по-достойно препитание. И това, разбира се, не е лишено от основания. В SeekingArrangement обаче има над 200 възпитанички на „Харвард“ и други университети от същия ранг, често произхождащи от средната класа и дори от заможни семейства. Според законодателството в САЩ, гарнираните с вечери и подаръци секс срещи не са проституция. Правната дефиниция предполага, че това е само директната размяна на пари за секс. В кодекса обаче не влизат вината, двойственият живот и страхът на жените, че могат да бъдат публично опозорени. Междувременно SeekingArrangement продължава да бъде един от най-динамично развиващите се сайтове в Америка. 

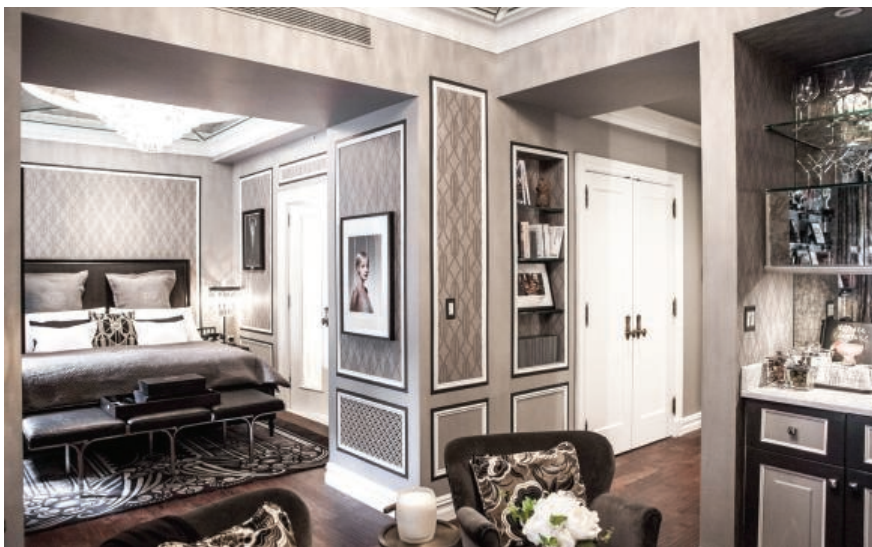


Луксозната верига
 хотели и курорти
 си спечелва
 значимо място
 в световната
 история с
 многобройните си
 забележителни
 сгради и
 паметните
 събития, случвали
 се в тях



Първият хотел в Сан Франциско през 1907-а

Великолепният век



Апартаментът в Plaza, в който често е отсядал писателят Скот Фицджералд, днес носи неговото име

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

18 април 1906 г. е дата-та, на която се случва едно от най-унищожителните природни бедствия в историята на САЩ – земетресението в Сан Франциско. При силните трусове и последвалите пожари загиват повече от 3 хиляди души, а 80% от града са разрушени.

Новопостроеният седеметажен хотел Fairmont (Феърмонт), чието откриване е планирано за есента на същата година, обаче оцелява. Спасяват го солидните му мраморни колони – главни герои във впечатляващия му интериор. Въпреки всичко за собствениците на хотела – братята



Ресторантът на Fairmont в Монтьор, Швейцария

Част от огромния пентхаус в хотела в Сан Франциско, в който нощувката струва 15 хиляди долара





Легендарният Plaza в Ню Йорк е менажиран от компанията

на Fairmont

магнати Хърб и Хартланд Лоу, няма никакво съмнение, че ще е нужна грандиозна реконструкция, за да бъде върнат към живота. Със задачата е натоварен прочутият нюйоркски архитект Станфърд Уайт. За нещастие, той е застрелян при любовна свада непосредствено след като приема работата.

Притискани от времето и от желанието си да върнат хотела към предишния му блясък, братята Лоу правят смел ход – наемат местната архитектка Джулия Морган, първата жена, завършила престижното Училище по изящни изкуства в Париж. През следващите месеци тя и екипът ѝ работят ден и нощ по възстановяването на Fairmont. Точно година след земетресението той отваря врати – великолепен феникс, роден от пепелта, който

ПОСТАВЯ ОСНОВИТЕ

на една от най-прочутите вериги луксозни хотели и курорти в света. Днес тя се простира в над 20 страни на 5 континента. Притежаваните и менажирани от компанията Fairmont хотели и курорти надхвърлят 60, като сред тях са легендарните Plaza в Ню Йорк, Savoy в Лондон и Pease в Шанхай. Немалка част от сградите, в

Любопитно

- ✓ В началото на 2006 г. компанията Fairmont е купена за 3,9 млрд. долара от американската Colony Capital и холдинга Kingdom Hotels International, базиран в Саудитска Арабия.
- ✓ От повече от 2 десетилетия в хотелите и курортите от веригата се следва програмата „Зелено партньорство“. Целта ѝ е да се минимизира негативното им влияние върху околната среда. Дейностите с еко-соченост са в разнообразни посоки и включват рециклиране на отпадъците, преминаване на енергоспестяващо осветление, купуване на зелена енергия, рационално използване на водата и другите природни ресурси и т.н.
- ✓ През 2011 г. Fairmont започва да изготвя и предлага отделно меню за гостите, чиято диета е съобразена със здравословни проблеми като диабет и сърдечни заболявания. В хотелите се предлагат и специални ястия за вегани и суровоядци.
- ✓ Компанията подкрепя активно различни благотворителни каузи и организации – както на корпоративно, така и на местно ниво.



Хотелът в Квебек прилича на замък

които се помещават хотелите, са със статут на културно-историческа забележителност. Като такива те са играли съществена роля в развитието на градовете, в които се намират, оказвайки влияние върху хода на историята.

Тази тенденция очертава още първият хотел в Сан Франциско. Скоро след откриването си той се превръща в средоточие на бляскави светски баловете, президентски визити и поли-

тически срещи. През първите десетилетия на XX век голяма част от американските богаташи имат навика да отсядат в хотела за 2-3 месеца заедно със семействата си. Присътигат там с купища багаж, водейки със себе си личната си прислуга и гвернантките на децата си. За да задоволи максимално нуждите и очакванията на заможните клиенти, управата на Fairmont дори превръща част от залите му в училище. В него се



Fi
Orient
RESTAURANT

**Заповядайте в зала "Ориент"
на хотел Феста София**

Насладете се на оригинални рецепти
и автентична арабска кухня
от сърцето на Изтока.



CREATING MEMORIES SINCE 2003

София, бул. България 83А, тел. за резервация: 02 8189618

Чуй тишината

В своите живописни платна художникът Владимир Пенев с четката рисува поезия



Брегът



Спомен

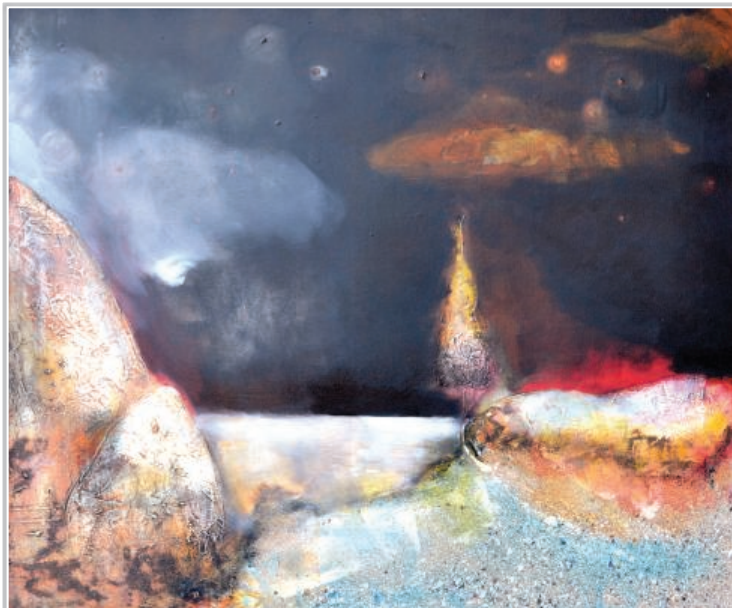
ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Художникът не е човек, който може да рисува, а който не може да не рисува, вярва майсторът на четката Владимир Пенев. Познавачи определят неговата живопис като лирична и твърдят, че той създава ярка образност, затова авторството на

платната му трудно може да бъде сбъркано. И само за онези, за които това е първа среща с този художник, ще кажем, че е син на „поета с ватенката“ Пеньо Пенев. Но не само затова, когато говорят за него, всички търсят най-ефирните гуми. Хората, които го познават, сигурно ще се съгласят с твърдението, че е художник, преминаващ



По пътя



Вечерница



Улицата

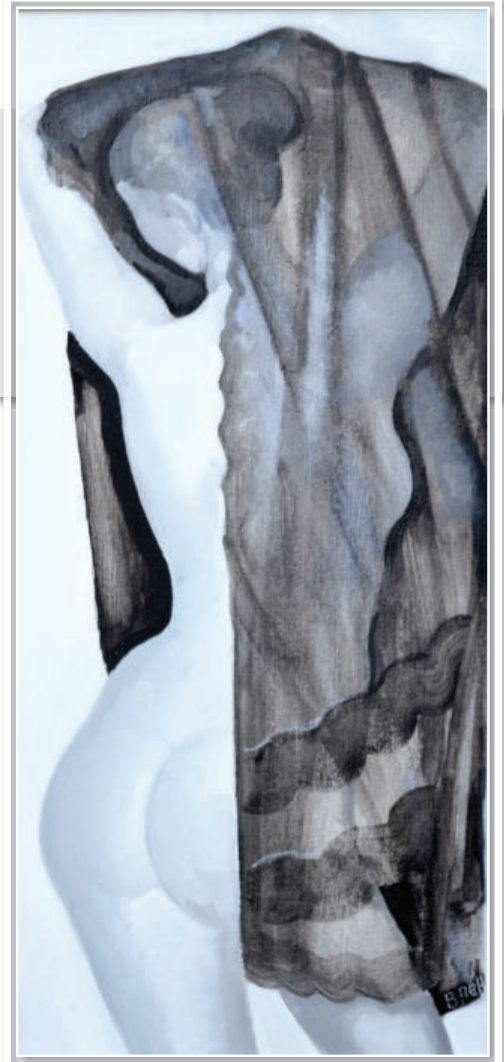
през света на реалното с душата на поет, и докосващ със сърцето си неуловимото.

„Времето е спряло някъде на изхода и входа на една оголена душа, която се движи под небето на разгънати чадъри - самотна и непозната, покрай белите дървета, между носталгията по една бленувана реалност и изкушенията на една греховна невинност”, така академик Светлин Русев коментира част от творчеството на този именит свой ученик.

През февруари Владимир Пенеv подреди живописни платна в столичната галерия „Ракурси”. И поетът у него не остана безмълвен: „Това е една изложба на разказвач за пътуването на светлината и

неслучайните - срещи в нереални светове, бленувани и сънувани отвъд реалното. Една нова естетизирана реалност - свободата да бгдеш дарителят на сънища. Пътуването на светлината в безвремието. Желание на разума или уроци по изкушения в цвят и рима. Рисувам поезията на нещата, така както я чувствам и искам. Стремил съм се съзнателно интензивната тоналност, кръсъкът на цветовете да заменя с монохромност на живописния изказ. Тишина като шепот срещу кресливото време.”

Правил е изложби из цяла Европа, участвал е в редица общи изложби по света, а картините му са притежание на най-тънки ценители и

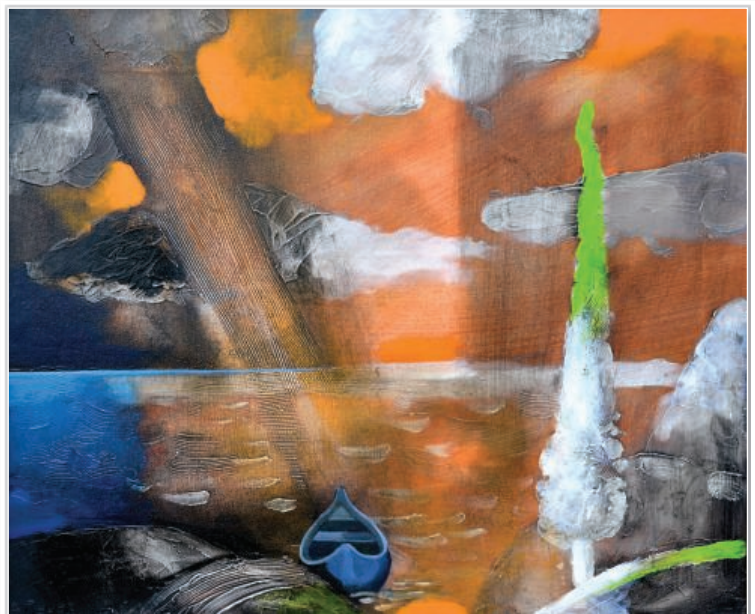


Голо тяло

колекционери. Владимир Пенеv опитва в картините си да улови безвремието и едва ли ще е пресилено да се каже, че притежава талант, способен да остави диря. **И**



Модели



Лагуна

Темперамент по испански, красота по български



Съдбата среща творческия дует Фернандо Ервас и Нина Николова

Нина и Фернандо - дует в живота и в изкуството

тя навлиза в големия и красив свят на фотографията. Освен в България, Нина има изложби в Китай, Унгария, Турция, Италия, Париж и Сан Франциско. Признава, че обича да прави портрети. Голямата ѝ страст също е богатството на уличния живот, на случващото се извън големите градове, а също животът на ромите, особено на тези от с. Скутаре, което е само на 5 км от Пловдив. Затова в последната изложба тя представи многобройни портрети (над 200) на младата ромка Мария, които прави в продължение на 9 години. Това е Вселената на Мария от крайните на Пловдив - от детството ѝ до раждането на нейното първо дете.

Поезията

Последната си изложба у нас испанският художник нарече поетично „Пепел от стих“ - своеобразен микс от живопис, скулптура, фотография и видеоинсталации. Ервас с тъга добавя, че хората четат все по-малко, особено стихове. А поезия не се чете на крак, трябва време да я почувстваш и да се промениш. Стиховете му помагат да стигне до сърцевината на нещата, да отхвърли

СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

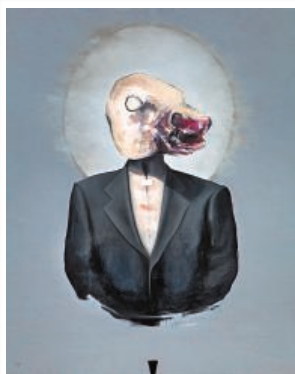
Темперамент по испански, красота по български. Така лаконично може да бъде представено творческото дуо Фернандо Ервас и Нина Николова. Испанският художник, роден в Мадрид (47 г.), има многобройни изложби по света - от Испания до САЩ. Големите испански медии - El Pais, ABC, El Mundo, La Tribuna de Toledo, ExPerrento, го уважават за интервюта. У нас той също попадна във фокуса на медиите с таланта и изложбите си. А след множество изложби в Европа и Америка, живот и творчество в различни краища на света, колоритният испанец наскоро реши да живее в България. Причината - една голяма любов с

името Нина.

Негови творби са погредени в известни културни институции и големи частни колекции по света. Наскоро бе показана изложбата му „Пепел от стих“, която включва и видеоинсталацията „Къщата, която никога не е виждала море“, съвместен проект с фотографа и негова спътница в живота Нина Николова. Автор на музиката е Марвин Фрейтаз.

Другото „Аз“

Нина Николова е прекрасна в излъчването си, деликатна като творец и човек. През 1990 г. тя се изявява като модел, след което е изкушена и преминава без страх от другата страна на фотообектива. И така, след първата успешна изложба

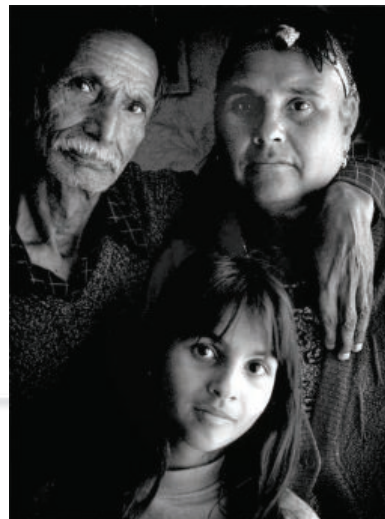


Произведенията на художника от последната изложба





Нина е заснела живота на Мария от с. Скуtare



подробностите, а това е много ценно за рисуването.

Изложбата си той описва така: „Пепел от стих” е колекция от картини и предмети, които ни карат да говорим за това, което искаме – за забравената класическа култура и забравената поезия. Имаме картини, в които човешки същества присъстват като богове и богини и не се притесняват за това, защото блесват от позицията на човека. В две от картините се опитвам да разкрия красотата в дори понякога тежки моменти.

Ервас е известен с това, че сам приготвя боите, с които работи, и използва най-неочаквани художествени материали, които оживяват по ръцете му. Но по-важното е вътрешната неудовлетвореност, която съпътства големите творци. „Без неудовлетвореност няма изкуство” („Sin frustracion no hay arte”) е творческото кредо на Фернандо Ервас. Той признава, че това състояние трудно го напуска. Оприличава акта на създаване на творбите си с „борба”, с „тепиха на боксовия мач”, макар в ръцете си да държи четка, от която бликат „поезия и философия”.

Ервас казва, че творецът няма от какво да се страхува. Дори една работа да бъде провал, тя му е необходима, за да израсне духовно. Тазв грешка ще го направи по-силен, но тя трябва да се преосмисли, да се анализира и тогава става мощен стимул за развитие.

Бизнес и изкуство

Изкуството не е основна потреб-

ност за хората, много от тях не се нуждаят от него, за да живеят, създава творецът. Но художникът работи, дори когато малка група от хора одобряват и ценят неговите творби. „Аз съм член на гружеството „Antigona Producciones S.L”, която менажира творчеството ми, а също оказва правна, логистична и друга помощ. Един артист се нуждае от различна подкрепа за своята работа, включително връзка с медиите, договори с театри, права за музика. Има една много важна техническа част в работата на художника, която трябва

ва да се реши, докато той е ангажиран в ателието си, потопен в своето творчество”, посочва Фернандо Ервас.

Следващата им изложба ще се казва „LUX”. Това е отново мултидисциплинарен проект, за изпълнението на който са ангажирани много и различни лица и институции в Пловдив, отново ще е микс между живопис, скулптура, фотография и видеоинсталации, обещава художникът.



Фернандо пред афиша на „Пепел от стих”

Музата

За любовта Фернандо обяснява: „Не съм избирал България, тя ме избра”, визирайки, че предопределеността е начертала тази среща на две сродни души. Среща Нина в Уелс, на международно биенале. „Любовта е капитан на нашия кораб”, доверява поетично той.

Ервас е в плен и на Стария Пловдив – красотата на калдъръмените улчички, неповторимата атмосфера, културните събития на града, талантите на пловдивските творци, традициите, голямото изкуство. Художникът признава, че Испания и България си приличат, и едно от общите неща е именно чувството на толерантност, съхранено през вековете. А също и топлотата в общуването, откритостта, човечността, хиля-

голетната култура. **И**

Легендарни експреси
пренасят туристите в
аристократичния свят
на XIX и XX век



Интериорът е аристократичен и супер
люксов, носейки духа от началото на
миналия век



Легендарният
„Ориент
Експрес“
заминава от
гарата във
Варна

Приключение

СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

Няма друго такова удоволствие като пътуване с луксовен влак, твърдят заклетите любители на трена. А предложенията ваят буквално отвсякъде. Приключението може да започне с „Шанхай Експрес“, свързващ Москва и Пекин, и веднага се сещаме за култовия едноименен филм с Марлене Дитрих (1932 г.), или с Транссибирската железница - Москва-Владивосток, която пропътува 9500 км, т.е. една трета от обиколката на Земята. А може би с романтично пътешествие в стил Бел епок в Швейцарските Алпи – например обиколка на глетчерите с „Бернина Експрес“, еднотушно определен за един от най-атрактивните начини за пресичане на красивите Алпи, като маршрутът е под егидата на ЮНЕСКО. Цялото пътуване продължава само 4 часа, като влакът минава през 55 тунела и по 196 моста, преодолявайки наклони от 7% и то без диск със зъбни колела. Смесвайки културите на 6 страни, Дунавският експрес включва още Гърция и Албания.

Светът може да се обиколи с луксовен влак от Персия до ЮАР, от Ирландия, Испания и Япония до Канада и САЩ, които предлагат спиращо гъха преживяване под мотото „От Атлантика до Пасифика“ с невероятен престой на Ниагарския водопад.

Пустинята Намиб можете да пропътувате, без да усетите жажга и неж, като се погледите с Dessert Express. Околосветското пътуване с влак в Европа, Азия и Северна Америка трае 40 дни, а цената на воаяжа започва от 15 хил. евро.

„Ориент Експрес“ - перлата на перлите

Това е пътуване, за което се чуват само суперлативи. Рагвайте се, че ще пътувате с този влак. „Ориент Експрес“ е прославен от Агата Кристи и обявен за най-добрия влак

„Корона Експрес“ може да се наеме от БДЖ и с парен локомотив за повече автентичност



на света (World Travel Awards). Идеята за „Ориент Експрес“ е на белгиеца Жорж Назелмакерс. Първото му пътуване се случва на 4 октомври 1883 г. Днес мениджърите му предлагат различни варианти - например Мюнхен-Рим, Венеция-Виена (1010 евро), Лондон-Париж-Венеция, но класиката си остава 6-дневното вълнуващо пътуване Париж-Истанбул,



С ВЛАК

което преминава и през българска територия. Вlakът спира на гарата в Русе, а офертите са по \$9000 за двойна кабина и \$17 320 за единична спалня. Някои от другите маршрути спират и на други родни гары – Варна, София. Екстрите, които си струват, са още фантастичната атмосфера в брилянтните вагон-ресторанти в стил арт-деко, автентични ретро-вагони от 20-те и 30-те години на миналия век, комфортни кабинки, персонален стюард 24-часа в денонощието, френски главен готвач, следобеден английски чай, невероятен пиано-бар, и още и още.

Фердинанд Саксбургготски (1861-1948) също е управлявал легендарния влак, като неговият стил на каране е водел до оплакване от страна на пътниците. Със сигурност най-популярният машинист на „Ориент Експрес“ остава синът му - българският цар Борис III (1894-1943), сочат архивите на легендарния влак, за когото има създадена дори компютърна игра.

„Кралят на влаковете“, както е наричан, носи още и името „Влак на кралиците“ заради много царски особи, които са се возили в него – по различно време са пътували император Франц Йозеф, крал Едуард VIII, Ага Хан, а и много звезди и знаменитости като Сара Бернар, Мата Хари... Любопитна подробност е, че веднъж, когато влакът спрял на Виенската гара, пътуващият с него цигулка

виртуоз Яша Хайфец е бил консултиран под отворения прозорец от виенското светило проф. Зимгунг Фройд.

Санкт Петербург Експрес – влакът на руското дворянство

Малко по-късно още един легендарен влак жъне слава, кръстосвайки жп линиите на Европа. Влакът от Санкт Петербург се движи за Ница и Кан от 1896 г. до 1939 г. и е проект на същата международна компания за спални вагони (CIWL), която уцелва в десетката с „Ориент Експрес“. Купетата са запазена привилегия за висшите благородници, по-специално руските князе и хабсбургските ерхерцоци, а от 1914 г. хората разговорно го наричат „Трeнът на Гран дуковeтe“. Първата световна война прекъсва движението му, като линията е подновена на 15 декември 1923 г. Вагоните вече имат различен маршрут заради събитията в съветска Русия. Линията е скъсена и се движи само в участъка Виена-Сан Ремо-Ница-Кан. Този луксозен пътнически ваканционен влак е пътувал през зимата, а в добрите времена е тръгвал дори всеки ден. Стандартното му разписание е било 3 пъти в седмицата. Последното му пътуване предвидливо е било на 4 май 1939 г. Само няколко месеца по-късно - на 1 септември 1939 г., започва Втората световна война.

Както всички луксозни влакове, Санкт Петербург Експрес се е състоял от спални вагони, вагон-ресторант и багажно отделение. Луксозните вагони са били облицовани от тиково дърво, а максималната им употреба е била 9 години. Най-дългата композиция била съставена от 24 спални вагона, 13 вагона за багаж и 7 вагон-ресторанта, която е возела разглезеното руско дворянство да отмаря на френската Ривиера. В крак с времето дървените вагони се заменят с метални, като цветът им е бил син, заради което го наричали още „Синият влак“.

Това е вторият самостоятелен луксозен частен влак след „Ориент Експрес“, като другите му спирки били Венеция, Милано и Генуа. От Виен-



Обзавеждането на „Корона Експрес“ е от царско време



на до Кан разстоянието е било около 1380 км, като влакът го е изминавал за по-малко от 30 часа. Цялото трасе е било 3118 км и се е пътувало около 3 дни и 3 нощи.

Царският „Корона Експрес“

България не отстъпва от най-добрите традиции на Европа по луксозните си влакове. Царският влак „Корона Експрес“ има три луксозни вагона, които са принадлежали съответно на цар Борис III, царица Йоанна и принц Кирил. Вагоните са произведени през 1938-39 г. в Германия. Всеки от трите разполага с апартамент, спални кабинки и баня. Цялото обзавеждане на влака е запазено и се предлага по наем. Във вагон-ресторанта гостите могат да се хранят с личната посуда на царското семейство, като царският герб е инкрустиран на всеки прибор.

Няма подобен луксозен и отлично поддържан ретровлак в движение в Европа като „Корона Експрес“, хвалят се от БДЖ. Освен трите царски вагона, на разположение са вагон-ресторантът и двата специализирани вагона - вагон-кухня и вагон за превоз на автомобили. Възможно е наемането и на парен локомотив към ретро-вагоните.

Другата луксозна българска композиция, която се отдава по наем, е „Витоша Експрес“, която напомня повече за соца. Това е влакът на бившия Първи Тодор Живков. Вагоните са произведени в германския град Гьорлиц през 1975 г. Влакът разполага с 11 вагона. Напоследък най-често двете ретро-композиции се наемат за сватби. **И**



„Ориент Експрес“ и до днес минава по оригиналния си маршрут, въпреки че има и по-кратки и различни вояжи, които се организират под същата марка

СОНГДО – град на

На парче южнокорейска земя, отвоювано от морето, се довършва изграждането на международен бизнес район, чиято амбиция е да елиминира всички проблеми на съвременния свят. Поне в собствените му граници

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

Върху изкуствен остров с площ малко под 7 кв. км се издигат многоетажни жилищни и офис сгради, училища, университети, болници и места за отпих, развлечение и културни мероприятия. Между тях величествено се разполагат реплики на международни забележителности като нийоркския „Сентръл парк“, Венецианските канали и операта в Сигни. А над централните порти виси огромен надпис, който гласи следното: „Добре дошли – ще променим лицето на бизнеса“.

Така в максимално резюмиран вид може да се опише досегашният резултат от свръхамбициозния проект, чиято реализация тече в Южна Корея от близо десетилетие. А именно – изграждането на нов екологичен умен град, проектиран като междуна-



Тръби изсмукват боклука директно от сградите и го доставят в преработвателния център

роген бизнес район. Официално открит на 7 август 2009 г. и носещ името Сонгдо („остров на боровете“ на корейски), той се издига върху парче земя, извоювано от Жълто море в близост до град Инчхън, на 56 км от столицата Сеул. Построяването му е най-мощният частен проект, свързан с недвижимо имущество



68-етажната кула е най-високата сграда в Южна Корея



Градът през нощта



БЪДЕЩЕТО

В историята – южнокорейският отговор на Шанхай и Дубай, но натова-рен с мисията да конкурира високо-технологични метрополиси като Сингапур и Хонконг.

Само допреди няколко години Сонгдо дори не съществува на картата. При завършването му през 2017 или 2018 г. той ще бъде входът на света към Североизточна Азия – свободна икономическа зона с 80 хиляди апартамента и стотици хиляди квадратни метра офисна и търговска площ. В момента населението му е около

67 хиляди души

Всичко това обаче е само бляскавата повърхност на амбицията на Сонгдо. Той е проектиран и изграден така, че в него да не възниква нито един от многобройните и доста сериозни проблеми, породени от съвременния градски живот. За разлика от претъпканите и презастроени бизнес столици в Азия и по света, унищожаващи с бързи темпове околната среда, Сонгдо е зелен в буквалния и в преносния смисъл на думата. 40% от площта на града е покрита с растения, като в центъра му е изграден великолепен огромен парк, напоян прочутия манхатънски и кръстен именно на него – „Сентръл парк“. Всички големи сгради в града са проектирани и изградени в съответствие с екологичните принципи и изисквания, а общественият транспорт е два вида – подземни влакове, движещи се до и от Сеул, и електрически водни таксита, плаващи из солено-водните канали.

На опазването на околната среда са подчинени и много от технологичните иновации в Сонгдо. Навсякъде се виждат, например, станции за за-

реждане на електрически автомобили, а специална система за рециклиране на вода предотвратява попадането на питейната в тоалетните казанчета. По улиците никога не минават боклукчийски камиони, по тротоарите и около сградите няма контейнери. Вместо това домакинските отпадъци се събират директно от жилищата посредством всмукателни тръби. Веднъж попаднал в тях, боклукът се придвижва по сложна мрежа от

подземни тунели

и накрая попада в централните за преработване, където автоматично бива сортиран, ароматизиран и рециклиран.

Сензори, вградени на различни места по улиците и в сградите, контролират всичко – от температурата до условията на пътя, помагайки животът в града да тече максимално ефективно и реагирайки на проблемите със скоростта на светлината. Вечерно време, например, уличното осветление автоматично става по-ярко на местата с повече хора и изгасва на тези, на които няма никой, за да пести енергия. Но сензорите могат да служат и за персонални цели. Човек може да ги използва за какво ли не – от това >

Факти и цифри

- ✓ В Сонгдо се издига най-високата кула в Корея. Тя се състои от 68 етажа и ще служи като модерен корпоративен център.
- ✓ Функциониращ от 2008 г., конференционният и изложбеният център Convensia, напоян операта в Сидни, е най-голямата сграда без колони в Азия и вече се ползва със статут на архитектурна забележителност. Освен за конференции и търговски изложения, тя се използва активно и за снимане на реклами и музикални видеоклипове. Разполага се на близо 140 хиляди кв. м и се състои от 23 конференционни, 3 бални и 2 изложбени зали. Построяването ѝ струва 155 млн. долара.
- ✓ Планира се покривите на всички сгради в града да бъдат озеленени – не само с цел смекчаване на ефекта от прегряването им, но и като начин да се поддържа биоразнообразието в града.
- ✓ Общата дължина на велоалеите в Сонгдо е 26 км.
- ✓ До края на 2014 г. в града ще бъдат открити филиали на 4 американски университета.
- ✓ Предстои откриването на центъра по изкуства в Сонгдо – гигантски културен комплекс, в който ще се помещават концертна и оперна зала, музей, музикална консерватория, училище по дизайн и библиотека.
- ✓ Градоустройственият план включва инсталирането на енергоспестяващи светофари с LED светлини.
- ✓ Екологичният хотел Sheraton в града отваря врати през 2009 г. и се състои от 321 стаи и апартаменти, четири ресторанта, два бара, фитнес клуб и спа център. Това е първият хотел в Южна Корея, в който пушенето е забранено във всички помещения.
- ✓ Догодина в града ще отвори врати молът LOTTE, който се разполага на 280 хиляди кв. м площ. В него ще има 150 луксозни магазина, няколко кинозали, ресторанти и ледена пързалка.



Мостът, по който се стига до Сонгдо, е повече от впечатляващ

да провери през мобилния си телефон кога ще пристигне автобусът му до това да уведоми градските власти за възникнал проблем.

На мнозина всичко споменато може да им звучи твърде хубаво, за да е истина. Но за момента нюйоркската компания Gale International, която изгражда града в партньорство с корейската Posco, продава доста успешно тази мечта. Първите 2600 апартамента в града, обявени за продажба през 2006 г., са купени моментално – тенденция, която се запазва и след настъпилата впоследствие световна икономическа криза. Според Дейвид Мур, ръководител на проекта по изграждането на града, обяснението е просто. „Хората вярват в този проект – казва той. – Възприемат го като инвестиция в бъдещето.“

Както изглежда, мнозина бизнесмени и предприемачи също смятат така. Хотелската компания Sheraton построява в Сонгдо огромен екоотел, който функционира от повече от 4 години, а голф легендата Джак Никлаус изгражда гигантско и свръхмодерно игрище там, към което има и луксозни вили за гости. Прочутата транснационална компания за информационни технологии Cisco Systems пък



Лобито на хотел Sheraton

склъчва мултимлиардна сделка, за да подсили града в телекомуникационно отношение. Компютърни екрани, наречени „Телеприсъствие“, се инсталират в жилищата, офисите и по улиците като част от обща мрежа, свързваща всички в нещо като дигитална комуна.

Като повечето грандиозни проекти, Сонгдо стъпва върху огромна увереност и не по-малко огромни



Свръхмодерната сграда на конференция и изложбен център Convensia напомня тази на операта в Сидни

гългове. Разходите по изграждането на града се оценяват на

над 40 млрд. долара

сума, заради която Gale International отдавна е на червено. В същото време финансовите анализатори по света отдавна изказват съмнения, че този предимно частно финансиран проект няма да продължава още дъл-

търговски център няма да е по гъба на средностатистическия кореец. Като се има предвид всичко това, мнозина прогнозираят, че Сонгдо рискува да се превърне в стерилен градски увеселителен парк.

Властите в Южна Корея обаче остават оптимисти за бъдещето му и не без основание. Предвижданията са, че през 2018 г. през летището в Инчхън, което е само на 12 км от града, ще преминат около 62 милиона туристи, 65% от които ще дойдат от Япония и Китай. А това ще отреди на Сонгдо ролята на туристическа инфраструктура за тях – нещо като мегакурорт за средната класа.

За Южна Корея градът е много повече от високотехнологичен бизнес район – той е образец за нейното бъдещо развитие и прототип на екоинвестициите, върху които правителството на страната иска да изгради икономиката ѝ след време. Въпреки че е изцяло проектиран и изграден така, че да привлече чуждите инвеститори, просторните градини и огледалните кули на Сонгдо също създават несъмнено усещане за лукс. Това е една силно желана бъдеща Южна Корея, в която всеки е богат и контролира температурата в апартамента си посредством мобилния си телефон. **И**

го да противодейства на икономическата гравитация. Защото да станеш част от мечтата, предлагана от Сонгдо, не е никак евтино. Среднолял апартамент там струва над половин милион долара, като някои са двойно и дори тройно по-скъпи. Таксата в тамошното международно училище също е солена – 25 хиляди долара годишно. Дори пазаруването във все още строящия се гигантски

През 2001 г. районът, в който днес се издига градът, изглежда така



ОРЛИН ПАВЛОВ НИКИ ИЛИЕВ САНЯ БОРИСОВА-ИЛИЕВА ДИМО АЛЕКСИЕВ ЛЮБОМИР КОВАЧЕВ ГЕОРГИ КАДУРИН ЯНА МАРИНОВА
и МИКЕЛЕ ПЛАЧИДО



f живи легенди

ОТ СЪЗДАТЕЛИТЕ НА **ЧУЖДЕНЕЦЪТ**

ЖИВИ ЛЕГЕНДИ



ЕВРО ДИАЛОГ

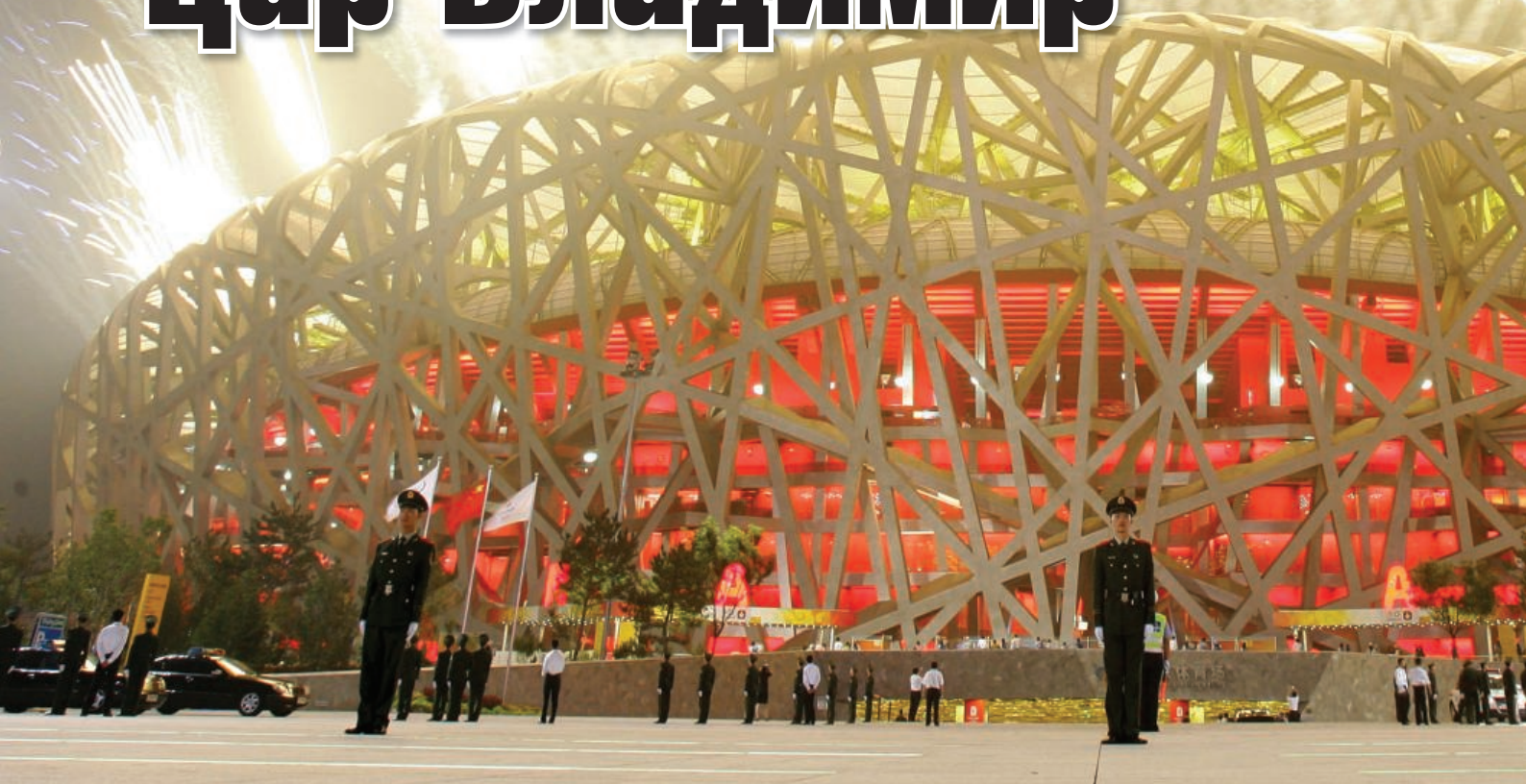
В КИНАТА ОТ СВЕТИ ВАЛЕНТИН

b bTV STUDIOS

EURO DIALOG и bTV представят ЖИВИ ЛЕГЕНДИ с участието на ОРЛИН ПАВЛОВ НИКИ ИЛИЕВ САНЯ БОРИСОВА-ИЛИЕВА ДИМО АЛЕКСИЕВ ЛЮБОМИР КОВАЧЕВ ГЕОРГИ КАДУРИН ЯНА МАРИНОВА
КАЛОЯН МИТЕВ ЮЛИАН КОВАЛЕВСКИ СТЕФАН ЩЕРЕВ АННА МАРИЯ ГЮЗЕЛОВА и МИКЕЛЕ ПЛАЧИДО МЕЖДУНАРОДЕН КАСТИНГ КРАСИМИР ИВАНОВ ХУДОЖНИК ЕВГЕНИ ГЕНЧЕВ МУЗИКА БОРИСЛАВ БОЯДЖИЕВ-БОРЧЕ
МОНТАЖ АЛЕКСАНДЪР ЕТИМОВ ОПЕРАТОР ГРИГОР КУМИТСКИ СЦЕНАРИИ НИКИ ИЛИЕВ НИКОЛАЙ ВАСИЛЕВСКИ САНЯ БОРИСОВА-ИЛИЕВА ИЗПЪНИТЕЛЕН ПРОДУЦЕНТ НИКОЛАЙ ВАСИЛЕВСКИ
ПРОДУЦЕНТИ НИКИ ИЛИЕВ БОЙКО ИЛИЕВ ЯН ЯНЕВ РЕЖИСЬОР НИКИ ИЛИЕВ

Добре дошли в UniCredit Bulbank b tv b web Jamieson RUSSELLA McDonald's MARTINELLI DIGITAL AGENCY ROLLO SIKONIKS TAMARITTA BURELLA KMETEЛ САНТИСЕЛ VBOX7

Игрите на Цар Владимир



Олимпиадата струва на Русия рекордните 51 млрд. долара, а приходите са неясни. Путин обаче има намерение да превърне Сочи в световен зимен курорт от кралска класа чрез показно пръскане на пари

ЛЮДМИЛА ЗАХАРИЕВ

Ако се фокусирате върху разходите за една Олимпиада, особено тази в Сочи, ще се запитате дали въобще има изгода от организацията на подобно мащабно събитие, било то в краткосрочен или дългосрочен план. Тази година Русия пръсна зашеметяващите 51 млрд. щатски долара за Олимпиадата, които трудно биха били „осребрени“ по формата на приходи. Не това обаче е замисълът на Путин. Руският президент, който миналата година си спечели титлата политик на годината и прозвището Цар Владимир от авторитетни западни медии, цели да демонстрира политическо влияние чрез показно пръскане на средства, което ще роди плод по формата на свето-

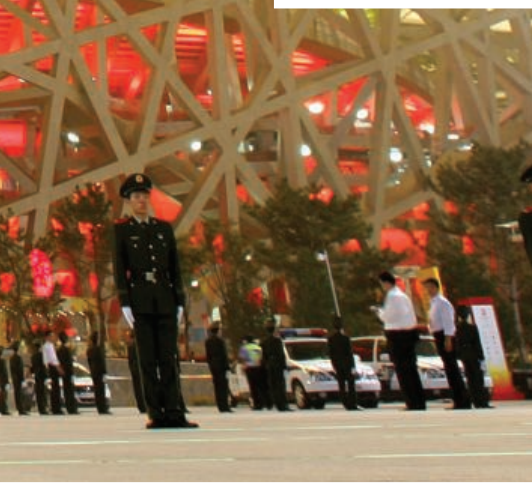
вен зимен курорт.

Още при подготовката за игрите организаторите се фокусираха основно върху подобряването на телекомуникациите и електрическата мрежа, както и върху транспортната инфраструктура на региона. За Олимпиадата първоначално бяха заделени 12 млрд. долара, но редица фактори наложиха увеличаване на бюджета 4 пъти. Това е повече дори от похарчените 43 млрд. долара през 2008 г. за летните игри в Пекин, които досега бяха най-скъпите в историята.

Рекордните разходи за олимпийските игри в Сочи обаче ще продължат да растат бързо след като спортистите са се прибрали у дома, а пламъкът на олимпийския огън в Русия угасне. Страната вече е похарчила 1,53 трилиона рубли, или близо 44



Владимир Путин демонстрира чрез игрите властта и влиянието на Русия, смятат анализатори



Церемонията по откриването на игрите в Сочи бе бляскава, приказна и зашеметяваща

млрд. щатски долара, за да бъде домакин на своите първи Зимни игри, но ще се наложи да похарчи нови 7 млрд. щатски долара през следващите три години, само за да поддържа новата инфраструктура в града. Само тази сума е дори по-голяма от средствата, похарчени от Канада за целите олимпийски игри във Ванкувър през 2010 г.

Според изследователската компания Statista, рекордът се дължи основно на значително по-високите разходи от очакваното за водещи проекти в Сочи. Така например комплексът за биатлон и ски „Лаура“ достига стойност от 2,7 млрд. при първоначално планирани едва 500 млн. долара.

Освен това цената на олимпийския стадион Фишт сега е 10 пъти по-висока от планираните 50 млн. долара. >



Някои очакват тя да се покачи и до зашеметяващите 720 млн. долара. Тържествената церемония и спектакълът по откриването се проведеха на този стадион, който е с капацитет 40 хиляди зрители, а покривът му може да променя цвета си.

Готовата площадка за пързалане „Iceberg“ струва повече от 272 млн., или два пъти и половина повече от предвиденото.

Освен това властите в Русия не са преценили докрай кои от съоръженията ще бъдат запазени и поддържани, признават официални лица, свързани с организацията. Едно обаче е ясно - дори и при отлично организирана надпревара, постолимпийските планове не са добре обмислени. В резултат на това годишните разходи по поддръжка ще бъдат десетки пъти по-високи от очакваното.

Руският президент Владимир Путин, който лично ръководи трансформацията на Сочи от затънтено светско място на брега на Черно море до бляскава туристическа и спортна атракция, заяви пред 400 000 жители на региона в средата на февруари, че не трябва да разчитат на федерално финансиране за по-нататъшно развитие.

Затрудненията при поддръжката на използваните спортни обекти и дори превръщането им в пустощ не е новост. Така например Гърция похарчи рекордните 11,6 мили-

арда долара (8,5 милиарда евро), за да бъде домакин на Летните олимпийски игри през 2004 г., но все още се бори да развие Хеленикон, бившето летище, където бяха изградени структурите за Олимпиадата. Два пъти по-голям от Central Park в Ню Йорк, площадът в момента е най-голямата в Европа неизползвана площадка на градски имоти и символ на опитите на една страна да се възстанови от шестгодишна рецесия.

Дори многобройно населени градове като Пекин се борят да намерят някакво приложение на стадионите и площадките след края на най-голямото спортно събитие, на което са били домакин. Китайците похарчиха 40 млрд. щатски долара за летни игри, където спортните събития са три пъти повече от тези при зимни игри. Великобритания пък изразходва около 20 млрд. долара за летните олимпийски игри през 2012 г.

Преди началото на игрите Гърция построи 36 обекта на стойност близо 12 милиарда евро за домакинство-

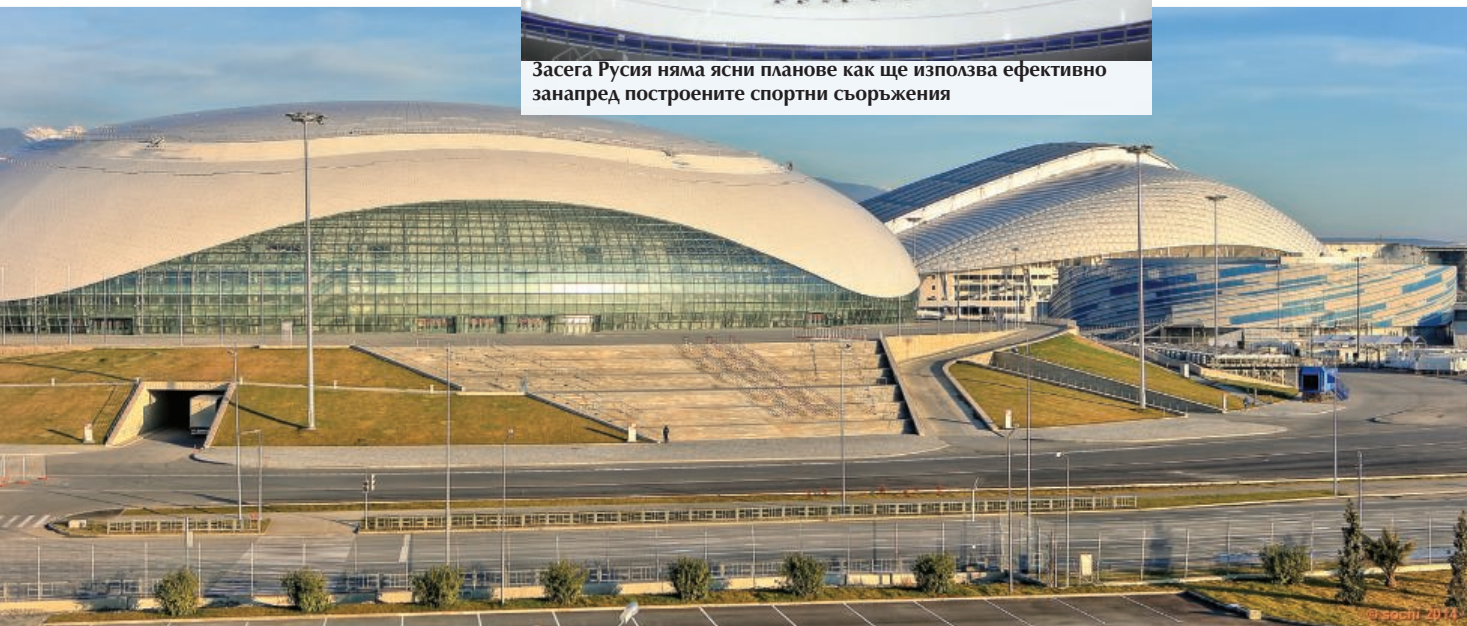
то си през 2004. Почти всички те сега не се използват пълноценно или са необитаеми. Сред непотребните спортни площадки са едно бейзболно игрище, гигантска база за кану каяк, както и залите и площадките за непопулярни спортове като тенис на маса, хокей на трева и джудо. Има планове за трансформиране на някои от съоръженията в центрове за отпих и фитнес - например гребният канал трябваше да стане воден парк, но тези сделки се протакат заради юридически неуредици, протести на жителите в съседните квартали или несъответствие с регулационните планове.

Голяма част от спортните съоръжения в Пекин също тънат в забрава, а някои направо са пред разруха и приличат на набързо спрени заводи или пустеещи домове. Бисерът на олимпийската архитектура за 2007 г. - Националният стадион, излезе на китайците 500 млн. долара. За поддръжката на великолепното „Птиче гнездо“, където се проведеха церемониите по официалното откриване и закриване на игрите и състезанията по лека атлетика, годишно отиват по 10 млн. долара, но стадионът се използва рядко.

Олимпийският плувен комплекс „Водният куб“ се превърна в модерен аквапарк и това е единственото съоръжение, което но-



Засега Русия няма ясни планове как ще използва ефективно занаяд построените спортни съоръжения





За много от построените съоръжения и инфраструктура има съмнения за нарушения и корупция

си пари на китайската столица.

За разлика от Пекин, в Лондон близо 1/3 от общо 745 хил. места в 34-те олимпийски съоръжения в града бяха премахнати. По данни на архитектурната фирма Populous, която проектира впечатляващия със светлините си Олимпийски стадион, толкова е бил общият брой на демонтираните места на предишните три олимпиади.

Освен това едва 8 от общо 34-те съоръжения са новопостроени постоянни обекти, но капацитетът на всяко от тях беше редуциран. „Разликата между Лондон и останалите градове е тази, че ние обърнахме изключително голямо внимание на наследството на олимпийските игри”, коментира кметът на града Борис Джонсън. Останалите 26 обекта са разглобени.

Като компенсация за сериозните разходи олимпийските игри винаги са давали сериозна възможност за популяризиране на страната домакин. В случая Сочи тази аргумент играе може би най-сериозна роля, тъй като Русия на практика е в студена война със Запада и подобно събитие издига имиджа на страната на Путин. Гордостта често засенчва необходимостта за пестеливост и много малко Игри досега в историята са правени с цел печалба.

Олимпиадата тази година беше предавана в повече от 200 страни и територии, в 75 хиляди часа ефирно време, въпреки че в зимните игри са представени много по-малко спортове, отколкото в летните. Правата за излъчване на състезанията по телевизията са най-големият източник на приходи за Международния олимпийски комитет. За Игрите в Сочи тази

година и лятната Олимпиада през 2016 г. са събрани приходи от над 4 млрд. долара. Част от тези средства постъпват и в страната домакин.

Приносът на Игрите в Сочи може да се изрази и в увеличение с 0,3 процентни пункта на brutния вътрешен продукт (БВП) на Русия. Това се посочва в доклада на централната банка на страната „За парично-кредитната политика”, като според документа събитието може да окаже значително влияние върху динамиката на икономическата активност през първата половина на 2014 г.

Този ефект може да бъде усетен основно през първото тримесечие на годината с повишаване на обема на предоставените услуги в хотелиерството и ресторантьорството, както и транспорта.

Специалистите се отнасят скептично към възможността на Русия да

„избие” вложените милиарди с приходи по време и след Олимпиадата в Сочи. Идеята на президента Владимир Путин е да превърне Сочи в известен зимен център и след края на Игрите, но ниската надморска височина и близостта до Черно море индигират, че това няма да е лесно.

Както при всяка голяма сделка, свързана със строеж, и в Сочи скандалите с корупция не се разминаха. Има няколко наказателни дела заради съмнително раздадени и подписани договори. Следователите твърдят, че изпълнителите са напompали разходи чрез подаване на неверни или необосновани оценки на проектите. Има и редица медийни репортажи за рушвети, подкупи и договори за строителство, свързани със сътрудници на руския президент Владимир Путин.

Засилват се и притесненията на Япония и Бразилия, където трябва да се проведат следващите Олимпийски игри. Опасенията за Токио са, че при подобни разходи ще натрупа още по-сериозен дълг и няма да успее да запази финансова стабилност. В момента японският дълг е около 150% от БВП на страната, като се очаква да достигне почти 240% през следващата година. В Бразилия пък, която ще е домакин в две поредни години на Световно първенство по футбол (2014 г.) и летни олимпийски игри (2016 г.), расте социалното недоволство - хората предпочитат реформи пред наливането на пари в скъпи показни спортни събития. **И**



Руският президент е заобиколен от националите по фигурно пързаляне, които спечелиха отборно златни медали

КМЕТА.BG

ПОРТАЛЪТ НА
БЪЛГАРСКИТЕ
ОБЩИНИ



www.kmeta.bg

БИТКАТА ЗА ДОСТОЙНСТВОТО НА ЕДИН НАРОД

ЗНАКЪТ на БЪЛГАРИНА

к ъ р в @ в и я т к о д

от 10 март по



Story Studio
••••