

BRAND MEDIA
BULGARIA

КМЕТА .BG

www.kmeta.bg

Economic .bg

www.economic.bg

СПИСАНИЕ
ИКОНОМИКА

www.economic.bg/magazine

бр. 4 (36) ГОДИНА IV

Икономика www.economymagazine.bg

www.economymagazine.bg

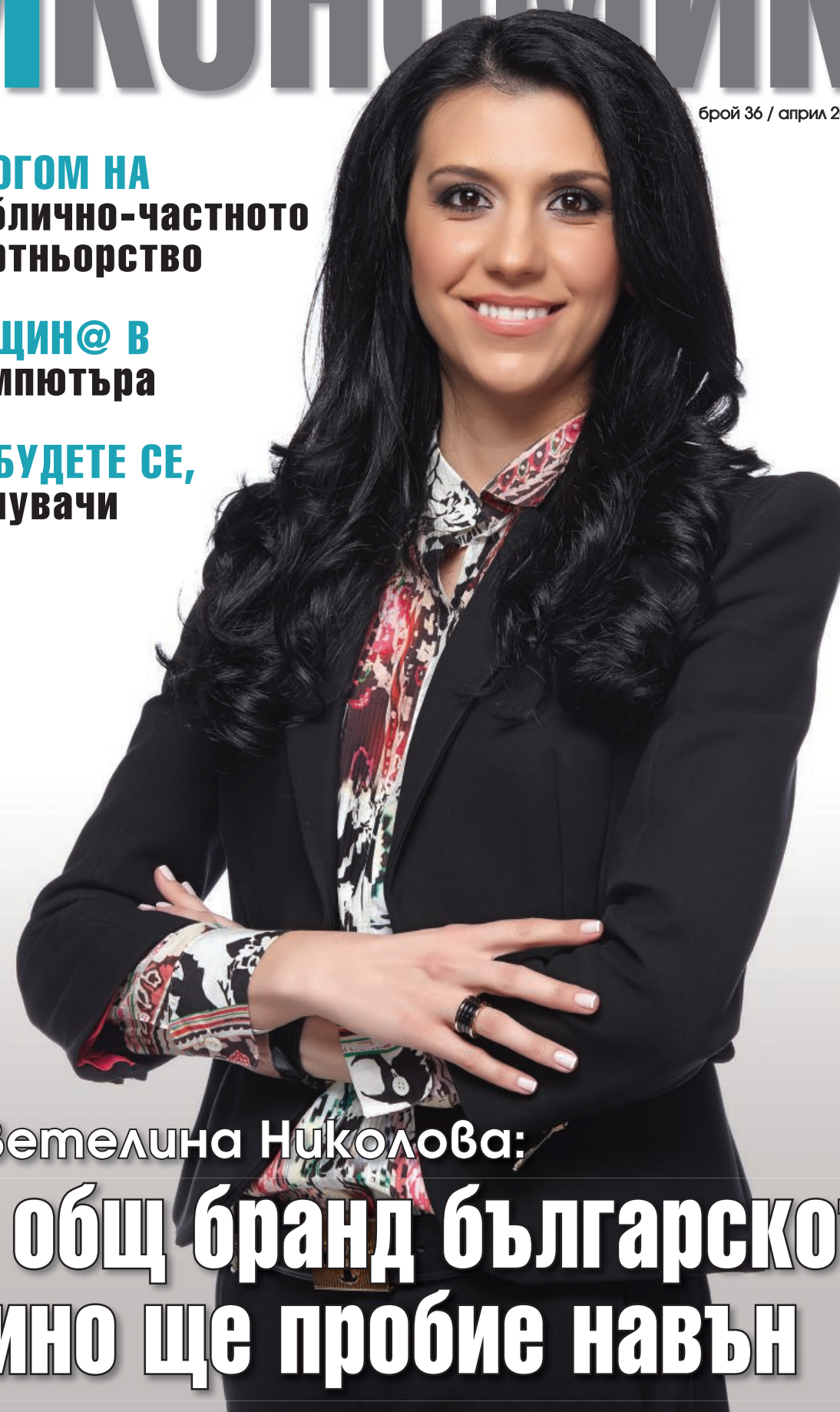
ИКОНОМИКА

брой 36 / април 2014 г. / цена 5 лв.

СБОГОМ НА
публично-частното
партньорство

ОБЩИН@ В
компютъра

СЪБУДЕТЕ СЕ,
купувачи



Цветелина Николова:
**С общ бранд българското
вино ще пробие навън**





Четете списание Икономика
в електронен вариант
на РУСКИ и АНГЛИЙСКИ език



КРЕДИТНИ КАРТИ



**Райфайзен
БАНК**

Твоята лична банка

**ПРОЛЕТНА
ОФЕРТА**



**10% ОТСТЪПКА ЗА ПЪРВА ПОКУПКА и
БЕЗ ТАКСА ОБСЛУЖВАНЕ до 30.06.2014 г.**

Промоцията е валидна за одобрени кредитни карти MasterCard Standard, Visa Classic, Visa Gold или MasterCard Gold от Райфайзенбанк, за които са подадени искания от 15.02.2014 г. до 15.05.2014 г. Отстъпката от 10% за първа покупка или плащане в страната се получава обратно по картата в средата на месец юли 2014 г., като абсолютната ѝ стойност е максимум 10% от одобрения лимит. Информация за пълните условия можете да намерите на:

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

ИКОНОМИКА

БРОЙ 36
АПРИЛ 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
БОЖИДАРА ИВАНОВА
ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ
НИКОЛАЙ МАРЧЕНКО
СИЯНА СЕВОВА

Дизайн
АНТОН КОВАЧЕВ

ФОТО
СТОЯН ЙОТОВ

ФОТО КОРИЦА
АЛЕКСАНДЪР НИШКОВ

Печат
АЛИАНС ПРИНТ

Разпространение
„БРАНД МЕДИЯ БЪЛГАРИЯ“



8 Сбогом на публично-частното партньорство

Не сложността, а голямата прозрачност е причина да се иска отмяната на Закона за ПЧП



38 Аферата Нуро Alpe-Adria-Bank

Австрия търси най-безболезнено решение за национализирания трезор на фона на опасения за нарастваща задлъжнялост на страната



50 Общин@ в компютъра

Без действащо електронно правителство онлайн услугите на кметствата ще останат „бутикови“, твърдят IT специалистите



54 В рая на дървената дограма

В кризата „Фамозо Лайн“ построи нова фабрика и си отвори врати за елитни клиенти за граница



60 Виртуален детектор на лъжата

Проектът Rheme ще разработи система за разпознаване на слуховете, „тролове“ и фалшиви профили в социалните медии



68 Целебната сила на охлювите

Екипът на гоц. Павлина Долашка прави разработки, които намират приложение в лечебни и козметични продукти

ТЕ ГОВОРЯТ

8 - Сбогом на публично-частното партньорство

ИНТЕРВЮ

22 - Цветелина Николова: С общ бранд българското вино ще пробие навън

ПОРТФЕЙЛ

30 - Ивайло Пенев: Диверсификация е златното правило при инвестициите

ПАРТНЬОРСТВО

34 - Н.Пр. Микола Балтажи: Газовите доставки не са застрашени

ФИНАНСИ

38 - Аферата Нуро Alpe-Adria-Bank

УПРАВЛЕНИЕ

42 - Томислав Дончев: Новите европрограми ще тръгнат с голямо закъснение

ПОЛИТИКА

46 - Личността е водеща в избора на евродепутати

УПРАВЛЕНИЕ

50 - Общин@ в компютъра

ПОДКРЕПА

53 - Социалното предприемачество - бизнес с кауза

ПРОИЗВОДИТЕЛ

54 - В рая на дървената дограма

СЕКТОР

56 - Събудете се, купувачи

ИМОТИ

59 - Индустриални зони, търговски и офис пространства – във фокуса на бизнеса

ИНОВАЦИИ

60 - Виртуален детектор на лъжата

РАЗВИТИЕ

62 - Награда за предприемачи с бъдеще

НАУКА

64 - Холографският живот на съкровищата
68 - Целебната сила на охлювите

74

Влез в играта

Платформата за аматьорски спорт Join The Players се готви за излизане на външни пазари



79

Grand C4 Picasso - просторен и удобен семеен автомобил



90

На лов за космически боклук

Учени от цял свят, сред които и българи, търсят начини за почистване на пространството около Земята



94

Диамантената банда на „Розовите пантери“



102

Да забогатееш с бира, бургери и кетчуп

Хорхе Пауло Леман е прочут тенисист, преди да се захване с финанси и да се превърне в най-заможния човек в Бразилия



120

Бутан, където живее щастието

Хималайското кралство омайва с девствена природа и съхранения дух на будизма



РЕДАКЦИОННО



Партньори и съперници

Партньорството се гради на доверие, правила и взаимност. Когато става дума за бизнес, доброто партньорство е гаранция за високи резултати и win-win ситуация и за двете страни. По-рядко у нас, и това го знае всеки предприемач от горчив опит, се получава „танца“ с администрацията. Така се случи и със Закона за публично-частното партньорство, приет преди година. Днес вече е в ход неговата отмяна, преди да е реализиран и един проект, в който частни и публични средства да намерят пресечна точка в името на обществен интерес. Дали законът наистина е неработещ, както твърди правителството, или пък целта е друга, дали държавата предпочита да е партньор или да поставя бариери пред бизнеса, по темата потърсихме мнението на експерти, работили по публично-частни проекти в чужбина, кметове и предприемачи.

Партньорството извежда като акцент и лидерът от нашата корица, изпълнителният директор на „Катаржина Естейт“ Цветелина Николова. Виното ни ще пробие навън, като се направи национален бранд, под който да се обединят множество производители, твърди тя. За съжаление, винарските изби не са обединени.

Партньорства и съперничества бележат много от историите, които ще откриете и в останалите текстове от априлския ни брой.

Може българин преди хилядолетия да е казал, че съединението прави силата, но явно ние сме особено упорити в опитите си за разединение.

Приятно четене!

НЕВЕНА МИРЧЕВА
главен редактор

НОУ-ХАУ

70 - Как да успеете в Kickstarter

СТАРТЪП

74 - Влез в играта

ПРОЕКТ

77 - Екоприоритети за пристанищата

МРЕЖА

78 - НКЖИ с иновативни енергийни решения

ТЕСТ ДРАЙВ

79 - Grand C4 Picasso - просторен и удобен семеен автомобил

ТЕХНОЛОГИИ

80 - В търсене на европейската Силициева долина

84 - София Тех Парк - бизнес и наука под един покрив

86 - Alibaba превзема Уолстрийт

88 - Виртуалната реалност набира скорост

ОРБИТА

90 - На лов за космически боклук

WANTED

94 - Диамантената банда на „Розовите пантери“

БИОГРАФИЯ

98 - Захарният крал Робърт Куок

ВЪЗХОД

100 - От фермата до стола на Уорън Бъфет

ПРОФИЛ

102 - Да забогатееш с бира, бургери и кетчуп

МАРКАТА

104 - Джими Чу - рицарят на обувките

СТИЛ

108 - Шопинг кралицата Натали Масене

АТЕЛИЕ

110 - Магията оживява в Къщата на куклите

ЛУКС

114 - Блясъкът на Фаберже

ГАЛЕРИЯ

118 - Древно и модерно

ПЪТЕШЕСТВИЕ

120 - Бутан, където живее щастието

„Икономика“ с престижна награда



Главният редактор на „Икономика“ Невена Мирчева с почетната статуетка




Издателят на „Икономика“, Esonotic.bg и Kmeta.bg Боян Томов сред миналогодешните носители на призове от конкурса адвокат Биляна Тончева (втората вдясно) и Гертана Ташкова (вдясно)

Екипът на списание „Икономика“ и Esonotic.bg, начело с главния редактор Невена Мирчева и издателя Боян Томов, бе отличен с престижната награда „Мисис Дама на годината“ 2014 в категория Меди. Тържествената церемония по награждаването се провежда в Гранд хотел София на 29 март. Призове се раздават на жени, из-

градили свое име в бизнеса и за обществени постижения. Собственик и продуцент на наградите са агенция „Феймъс“ и „Mrs. Universe Ltd.“ и тяхната собственичка Меги Савова.

Наг 250 гами бяха кандидати, разпределени в 27 категории.

За организиране на събитията наградата получи Силвия Танева от Бургас,


собственик на сватбен център „Брилянтин“. Призът за най-успешен бутик взе Юлияна Деева за бутик „Джули“. В категорията „Красота и здраве“ наградата отиде при Виктория Стефан от „Дерма Про“. За обществена дейност и значими проекти бе отличена Албена Димитрова от „Зонта Клуб“. Като най-успяла българка в чужбина награда взе Ана Иванова от Монако, като лице на кампанията на президента Франсоа Оланд. За благотворителните си инициативи, сред които „Коледни ангели“, бе отличена Паолина Петракиева. Анелия Петкова от „Брайдгал Фешън“ получи наградата за най-лоялен партньор, а Кетевен Коблианидзе стана почетен член на клуб „Мисис Дама на годината“. За първи път бе връчена и наградата Mr. of the Year - за мъжете, които подкрепят развитието в личен и професионален план на своите съпруги. Първият носител е Атанас Караколев – съпруг на „Мисис България – Вселена“ 2009 – Елена Караколева. 



Победителите със своите награди

Млади икономисти пишат за зеления бизнес

Ученици, студенти и докторанти в български и европейски университети, както и млади предприемачи до 35-годишна възраст могат да вземат участие в националния конкурс „Млад икономист – 2014 г.“. Гласът на младите за силна икономика!”, организиран от Съюза на икономистите в България. Кандидатите ще се състезават с есе на тема „Зелената икономика – възможности и предизвикателства“.

Всеки автор може да участва в конкурса индивидуално или в екип с една разработка. Докладите трябва да бъдат написани на български език и да се представят в два екземпляра на хартиен носител и по електронен път на адрес: info@bgesonomist.bg до 5 май 2014 г. Церемонията по награждаване ще се състои на 11 юни – Деня на икономиста. Допълнителна информация има на сайта на СИБ bgesonomist.bg. 



На цена от
30 600 лв. без ДДС



ZAFIRA TOURER

ЗАЖИВЕЙТЕ НАШИРОКО!

Внесете повече удобство в живота си.

Търсите луксозен семеен автомобил с отлични практични възможности? Запознайте се с уникалния Opel Zafira Tourer. Той ще ви изненада с иновативната система със 7 комфортни места Flex7[®], вградения багажник за 4 велосипеда FlexFix[®], панорамния стъклен покрив и много други удобства. Моделът е с възможност за данъчен кредит.

opel.bg

Снимката е илюстративна. Посочената цена е препоръчителна и зависи от избраното оборудване. Поискайте оферта от вашия дилър на Opel! Комбиниран разход на гориво: 4.1 – 6.0 л/100 км. Комбиниран емисии CO₂: 109 - 159г.



Wir leben Autos.

A hand in a white shirt cuff holds a vintage-style microphone. The background is dark with a white tear effect. The text 'ТЕ ГОВОРЯТ' is overlaid on the dark area.

**ТЕ
ГОВОРЯТ**

СБОГОМ

на публично-частното партньорство



**Не сложността, а голямата
прозрачност е причина да се иска
отмяната на Закона за ПЧП**

ТЕ ГОВОРЯТ

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Законът е ред, а добрият закон е добър ред, твърди Аристотел. В България законите се пишат набързо, приемат се без много-много да се премислят. После започват лобистки и други нескончаеми поправки. Но и в тази практика се получи прецедент със Закона за публично-частното партньорство (ЗПЧП). Той бе чакан с надежда години наред, за да се даде възможност за осъществяването на проекти, в които частният капитал и публичният интерес намират пресечна точка на взаимодействие. Законът бе подготвен от предишното правителство и влезе в сила от 1 януари 2013 г. Но само година по-късно кабинетът на Пламен Орешарски, вместо да се заеме както с разработването на стратегиите и публичния регистър към него, така и с усъвършенстването му, реши, че няма нужда от този регламент, и Министерският съвет предложи на парламента да го отмени.

По време на срещата на правителството с бизнеса през февруари премиерът Орешарски заяви, че ще настоява ЗПЧП да отпадне. „В условията на либерална данъчна система, когато целенасочено отстъпва голяма част от печалбите на корпорациите, гържавата няма достатъчно средства, за да подпомага по-пряко частните инвестиции, затова ще се постареем в максимална степен да облекчим поне процедурите и да скъсим сроковете за старта на част от инвестициите”, аргументира се той. Звучи примамливо, но въпросът е

какво се крие

заг тези добри намерения.

Азбучна истина е, че една гържава е подходяща за дългосрочни инвестиции, които нямат спекула-



тивен характер, когато нейната правна рамка е стабилна. Най-старият закон в Англия е от XIII в., но поради преклонната му възраст никои не е посмял да го пенсионира. В България само след една година живот на ЗПЧП се иска той да отиде на бунещото. Има нещо гнило в тази работа, щом липсва желание законът да бъде променен, нито пък дори - заобиколен. Излиза, че или парламентът произвежда напълно негоден продукт, или зад искането за отмяна стоят мощни лобистки интереси. И двата варианта са лош симптом за състоянието на гържавата и властта.

Законът за публично-частното партньорство е

неработещ и ненужен

рестриктивен и трябва да се от-

мени, обясни министърът на регионалното развитие Десислава Терзиева. Целта на отмяната на този закон е бизнесът да бъде облекчен и да бъде засилен инвестиционният процес. След анализ, направен в Министерството на регионалното развитие, се констатира, че ЗПЧП се отнася към малки обекти от общинската инфраструктура като паркинги, гаражи, системи за наблюдение и сигурност, за улично осветление, зелени площи, паркове, градини и други. По отношение на големите инфраструктурни обекти, специално за републиканската пътна мрежа, се прилага Законът за концесиите. За летища, пристанища и други големи инфраструктурни проекти има специални закони, които изискват да се приемат само и изрично концесионните процедури



тозакона за отмяна на ПЧП, ще се убедим, че кабинетът твърде добре съзнава какво точно предлага да се гласува в парламента.

Нищо случайно в действията на правителството. В тригодишния план за изпълнението на националната програма за развитие на България в периода 2014-2016 г. се предвижда пристанища, гари, летища и терминали да бъдат дадени на концесия. И няма нито един проект, предвиден да се реализира като ПЧП. Вярно, че в ЗПЧП авторите на закона не са записали, че изграждането и управлението на големи инфраструктурни обекти може да става чрез ПЧП, но това можеше сегашните управляващи да го добавят. В България обаче на големите пари никой не иска да им дава прозрачност. За разлика от нашата страна, в другите държави от Европейския съюз мостове, летища, гари, магистрали, болници, пречиствателни станции, а дори и затвори се изграждат като ПЧП проекти за милиони и милиарди евро, при това с европейско съфинансиране. У нас се предпочитат такива значими обекти да се правят или с публични средства, или да се отдават на концесия. Но защо точно на концесия, а не чрез ПЧП? Концесията е

разновидност на ПЧП, но при нея никой освен самия концесионер няма точна представа какви са реалните разходи при експлоатацията на обекта, докато при ПЧП всичко е напълно прозрачно – и инвестициите, и приходите. Монетата има две страни: точно тази прозрачност отблъсква инвеститори, които предпочитат

МЪГЛАТА НА ЧИСЛАТА

а онава, което кара коректните инвеститори да стоят далеч от партньорство с български общини или с държавата, е непрегвидимостта им като партньор и липсата на приемственост при смяната на властта. Това обяснява Александър Трифонов, сертифициран консултант по управление, който от години работи по проблемите на ПЧП и има книги и други публикации по темата.

По Закона за концесиите може само един да е кандидатът и той да спечели концесията, същевременно този закон не дава право да се контролира печалбата на концесионера. Концесионният и финансовият анализ на очакваните приходи и разходи се прави, преди г а >

като начин за управление. Но няма никаква правна пречка да се създават публично-частни партньорства и след отмяна на ЗПЧП, заключи министър Терзиева. Тя обаче не пожела да се включи с отговор на нашите въпроси в рубриката „Те говорят... за публично-частното партньорство“. Излиза, че или правителството е решено на всяка цена да отмени закона, или вече е разбрало каква динена кора си е подложило с това предложение. Но

АКО ВНИМАТЕЛНО СЕ ВЗРЕМ

В преходните и заключителните разпоредби към проек-



ТЕ ГОВОРЯТ



се даде концесията, и това става някак на тъмно, тъй като бъдещият концесионер към този момент е неизвестен. После всички концесионери твърдят, че разходите им са много високи, посочва Александър Трифонов. Затова буди недоумение, че вместо публично-частно партньорство, което гарантира прозрачност в управлението и в приходите, сегашната власт гледа набързо да отдаде на концесия големите инфраструктурни обекти с национално значение, което след случващото се в икономиката и енергетиката може съвсем

да загуби държавата

Нека да видим какви са приходите от концесии. За миналата година в бюджета на държавата и общините от концесии са постъпили едва 87,5 млн. лв., като те са с 14,5 млн. лв. повече от планираното, съобщиха от Министерството на икономиката и енергетиката. Може би по-добри-

ят резултат е следствие от натиска на министъра на икономиката, който обяви намерения да преразгледа концесионните договори. Анализ на Европейският съюз е показал, че от лошо договаряне на условията публичните институции в общността губят близо 140 млрд. евро годишно в полза на частните партньори. Това би обяснило ниските приходи от концесии у нас.

„Законът трябва да защитава публичната собственост. Ако тя се вкара в частно груже-

ство, не може да бъде залагана и да служи като обезпечение за кредити”, посочва Трифонов. Той обръща внимание, че правителството иска не просто отмяна на регламента за ПЧП, а и промени в Закона за държавната собственост. Предложението на кабинета е да се разреши

апортирането

на държавна собственост

в частни търговски гружества. До-



PARTNER

сега това беше възможно само ако собственик на капитала на търговското дружество е държавата или общината. Предлага се и друга промяна: „Едноличните търговски дружества с държавно имущество и държавните предприятия, които по силата на закон ползват, управляват или експлоатират обекти - публична държавна собственост, както и лицата, на които е предоставена концесия за обекти - публична държавна собственост по Закона за концесиите, могат да отдават под наем за срок до 10 години час-

ти от предоставените им обекти - публична държавна собственост, при условие, че се използват съобразно предназначението им.” Чрез тези разпоредби може да стане скрита приватизация на държавни дружества, може да последват редица злоупотреби със залагане или продаване на такова имущество, тъй като ще се даде възможност на приближени до властта да се заемат със стопанисването на апетитни обекти, на които да станат гори рентниери. Така Националният дворец на културата може да пос-
ледва съдбата

на Пловдивския панаир, чиито собственик е Георги Гергов, областният председател на БСП в Пловдив. Но не само НДК, а и летища, гари, пристанища...

Никъде в мотивите за отмяната на ЗПЧП не се споменава спазването на Регламент 1303/2013, който изисква да се привлече частен капитал при усвояване на средства от ЕС. Явна е целта -

БЛИЗКИЯТ ДО ВЛАСТТА БИЗНЕС

да взима колкото се може повече от държавата и ЕС, но не и да дава, смята Александър Трифонов.

Чрез отмяната на ЗПЧП се дава възможност за облагодетелстване на определени кръгове, приближени до властимащите, а така самите управляващи ще осребрят своето присъствие във властта за дълъг период напред. Отмяната на ЗПЧП, който гарантира пълна прозрачност в управлението на обекти с държавно или общинско участие, ще позволи отново да се лови риба в мътна вода. По този начин пак ще може да се правят големи сделки на тъмно, които, както винаги, стават с благословията на властимащите. А ако не сме прави в предположенията си, нека управляващите с гуми и дела да ни убедят в обратното.

Разумът е душа на закона, гласи една латинска сентенция. Лошото е, че в България законите се пишат, както Дяволът би писал Евангелието. >



ТЕ ГОВОРЯТ



Евгений Кънев:

Частният капитал идва там, където има строг регламент

Цялата отговорност да няма реализирани ПЧП проекти е на сегашното управление

Господин Кънев, защо според вас се стигна до искането за отмяна на Закона за публично-частното партньорство (ЗЧПЧ) и кое наложи тази крайна стъпка? На кого пречи законът, щом дори не беше направен опит той първо да бъде променен?

- Истинските причини може би ще станат известни по-късно. Предполаганията са, че дългите и стриктни процедури, които изисква избирането на частен партньор, не се вметват в очаквания кратък мандат на това правителство и постигането на желаните от него икономически ефекти. Свидетели сме на редица негови актове, фокусирани в бързото разходване на държавни средства, и очевидно този закон е по-скоро в контрадикция с философията му. За-



Евгений Кънев е доктор по икономика, управляващ съдружник на инвестиционно-финансова консултантска компания „Маконис“ и макроикономист на International Chamber of Commerce за България. Бил е управляващ директор за Европа на американската компания Tello Corporation и директор „Корпо-

това е и оправданието, че досега не е имало нито един проект по закона като основание за отмяната му. Но това е несериозно, защото законът влезе в сила от началото на януари 2013 г., а следващия месец правителството на ГЕРБ подаде оставка. С други думи, цялата отговорност да няма реализирани проекти е на сегашното управление.

- **Нужен ли е закон, който да урежда публично-частното партньорство (ПЧП) в България?**

- Законите се правят, за да се адресират определени публични потребности. В България, а и почти навсякъде по света има нужда от всеобхватно модернизиране на инфраструктурата и повишаване качеството на публичните услуги, за да се повиши конкурентоспособност-

ративни финанси“ в КРМГ България. Като инвестиционен консултант е управлявал над 200 проекта за сливания и придобивания, бизнес оценки и финансираня в редица страни от Източна Европа и Ирландия. Автор е на книгата „Публично-частно партньорство: принципи, модели и политики за частно предлагане на публични услуги“.

та на държавите в глобализиращата се икономика. Такива средства обаче никой национален бюджет не може да си позволи. Затова без преувеличение може да се твърди, че тази цел е изпълнима само с помощта на частния капитал. Затова е необходимо специализирано законодателство. Мнозина у нас и сега твърдят, че имаме такова и често цитират Закона за концесиите, което по-скоро издава неразбиране на темата. Възможни са наистина ПЧП, които изплащат инвестицията на частния инвеститор само чрез пазара, т.е. от потребителите на публичната услуга. Но малкият мащаб на местния пазар и слабо развитата икономика правят възможни само няколко такива проекта и в никакъв случай не решават проблема. Няма как да се изградят

СТАЯН ИЮТОВ

витални ПЧП модели без финансово участие на публичния партньор, т.е. доплащане с бюджетни средства по размера на договорената рентабилност на частния партньор. С други думи, рентабилността се постига чрез приходи и от пазара, и от бюджета. Законът за ПЧП регулира именно този процес.

- Каква празнота или свобода дава отмяната на ЗПЧП? Известни ли са ви рискове, свързани с финансиране по европейските програми, пред които ще ни изправи отмяната на този закон?

- Празнотата е ясна – обречени сме още дълго да се опитваме да развиваме модерна икономика в условията на Тодор-Живковска инфраструктура. Свободата също е ясна – тя е преди всичко свобода от закона: да се търсят варианти за усвояване на бюджетните средства по други схеми, често извън или на ръба на закона, както стана с т.нар. общински проекти. Европейските програми действително предвиждат използването на ПЧП и спокойно доплащането за частния сектор можеше да става и с европейски, а не само с национални бюджетни средства. Но нека сме наясно – всички европрограми едва ли могат да покрият повече от 5% от нужните средства за инфраструктурна модернизация – затова частният капитал е незаменим. Но частният капитал идва там, където има строги правила, прозрачни процедури и работеща съдебна система – все неща, необичайни за тези географски ширини. Там е проблемът на цялата ни икономика.

- Имате ли информация дали ЕС насърчава ПЧП?

- ЕС не просто насърчава ПЧП, а ги разглежда като основен инструмент за сближаването на държавите и изграждането на единния пазар. Още преди 10 години Европейската комисия публикува „Зелена книга за ПЧП, публичните договори и концесии“. Оценката е, че до 2030 г. ще са необходими над 13 трилиона евро инвестиции, за да поддържат конкурентоспособността на Европа като

водеща икономическа зона в света. Това за сравнение е около четири пъти брутният вътрешен продукт на Германия. Очевидно е, че тази цел е изпълнима само с мащабното привличане на частен капитал.

- Какви възможности дава публично-частното партньорство според вас и има ли трудности, които то по презумпция създава?

- Възможностите на ПЧП са необятни. То може да се използва буквално във всяка обществена сфера, където има нужда от по-добра инфраструктура, по-добър мениджмънт, по-добро качество на публичната услуга или просто има недостиг на финансиране. Хората обикновено свързват ПЧП с транспортната инфраструктура, но те са възможни и в здравеопазването, образованието, културните и социалните дейности,



”

За по-малко от 10 г. Ирландия успя да изгради инфраструктура, като привлече с помощта на ПЧП над 52 млрд. евро

“

правосъдието, дори в отбраната. И не става въпрос само за инфраструктурата, а и за самите услуги, които се предлагат чрез тази инфраструктура. Трудностите по реализацията на ПЧП произтичат основно от слабия административен капацитет и липсата на зрялост в управлението на публичния сектор. Специфично за България е и изключително слабата подготовка на нашите политици и липсата на визия в управлението на дългосрочни обществени процеси. Функция на тези особености е лошо функциониращата система на обществените поръчки, чрез която се реализира в крайна сметка и изборът на частния партньор в ПЧП.

- Работили ли сте по проекти, свързани с публично-частно партньорство, и какви са те? Познавате ли добри практики?

- Работил съм и в чужбина, и в България. В Ирландия, като част от екипа на KPMG, консултирах ирландското правителство за реализацията на ПЧП модел за изграждане на магистрала и мост. За мен това е страната образец за добри практики. За по-малко от десет години Ирландия успя да изгради инфраструктура, адекватна на първокласна икономика, като привлече с помощта на ПЧП над 52 млрд. евро. И в България има успешни ПЧП проекти, от гледна точка на състоянието на съответната публична услуга преди стартирането на ПЧП. Такива са например проектите „Софийска вода“ и концесиите на летищата Варна и Бургас.

Това, което е общо и за двата проекта, е участието на топ международни инвеститори, каквито са френската „Виолия“ и немската „Фрапорт“. Т.е. изборът на качествен частен партньор е задължително условие за успех на дългосрочни проекти като ПЧП.

- Кои има/няма интерес от публично-частното партньорство като инвестиционен инструмент?

- Нямам интерес политиците с липса на визия за развитието на страната, на които им трябва високоефективни, но същевременно слабоефективни политики, за да останат във властта.

ТЕ ГОВОРЯТ



Инж. Иван Бойков:

Това е най-скъпият финансов ресурс

Ключовият критерий за решение за прилагане на ПЧП следва да бъде ценовата ефективност

Оспогин Бойков, защо според вас се стигна до искането за отмяна на Закона за публично-частното партньорство и кое наложи тази крайна стъпка? На кого пречи законът, щом дори не беше направен опит той първо да бъде променен?

- Решението за отмяна на Закона за публично-частното партньорство бе обявено на годишната среща на бизнеса с министър-пред-



Инж. Иван Бойков е изпълнителен директор на Камарата на строителите в България. От 1997 до 2001 г. е народен представител и е член на комисиите по индустриална политика и по опазване на околната среда. От 2001 до 2003 г. е генерален секретар на ФИГ „РЕИ холдинг“ АД, след което е изпълнителен директор на Българската браншова камара „Пътища“.

седателя Пламен Орешарски с мотива, че не работи. До момента не е провеждана обществена дискусия и няма подробно становище кое на-

ложи тази крайна стъпка, но решението е факт.

- Нужен ли е закон, който да урежда публично-частното партньорство в България? Имате ли информация дали ЕС насърчава ПЧП?

- Обикновено нуждата от закон излиза, когато трябва да се регламентира някакъв обществен интерес. Повечето държави от Европейския съюз нямат такива закони, а отношенията се регламентират или чрез концесиите, или чрез наредби. В България може да се тръгне и по двата пътя, за да се реализира тази възможност като форма



на сътрудничество между частния сектор и държавната администрация при изграждането на публична инфраструктура или изпълнение на услуги. ПЧП е модерна и полезна форма, защото съчетава ресурсите и компетентността на частния сектор с нуждите на обществото, което е потвърдено от опита на европейските страни, особено Великобритания и Германия.

- Каква празнота или свобода дава отмяната на ЗПЧП? Известни ли са ви рискове, свързани с финансиране по европейските програми, пред които ще ни изправи отмяната на този закон?

- Публично-частното партньорство покрива средната позиция между компания публична собственост, която носи отговорност за предоставяне на услугата, и случаите, когато частна компания поема цялата отговорност и задачи по предоставянето на тази услуга. В този смисъл отмяната на ЗПЧП остава само формален акт на правителството и няма рискове, свързани с финансиране по европейските програми.

- Какви възможности дава публично-частното партньорство според вас и има ли трудности, които то по презумпция създава?

- Трябва да се отбележи, че ПЧП е най-скъпият финансов ресурс при изграждането на публична инфраструктура. От друга страна, изисква изключително добре подготвена публична администрация, която трябва ясно да дефинира пакета от услуги, които трябва да бъдат извършени от частния партньор, ясно разпределение на рисковете по проекта между партньорите, стриктно оценяване на ползите и възможните предимства за ПЧП според стойностите на стандартен референтен проект. И не на последно място, ключовият критерий за решение за прилагане на ПЧП следва да бъде ценовата ефективност, като се показва финансовата себестойност, сравнена с традиционния метод за предоставяне на услуга.

- Работили ли сте по проекти, свързани с публично-частно партньорство, и какви са те? Познавате ли добри практики?

- Още преди 5 години Камара на



”

ПЧП е модерна форма, която съчетава ресурсите и компетентността на частния сектор с нуждите на обществото

“

строителите в България, с участието на свои европейски партньори, направи изследване на добрите европейски практики и на възможните обекти, които да са предмет на тази дейност, като изследва такива в Полша, Испания, Германия и скандинавските страни. Приложението им би могло да е успешно в областта на транспортната инфраструктура. Такива проекти са подготвяни в България, например свързването на магистралите „Тракия“ и „Стру-

ма“ през Самоков и Дупница. Такива проекти са разработвани и от Европейската инвестиционна банка, и от други структури, и се осъществяват успешно в Европейския съюз. По европейските програми, които се изпълняват в България, също има възможности за осъществяване на ПЧП при изпълнението на мерки в областта на околната среда и земеделието, в транспорта, в това число микропредприятията, при насърчаване на туристически дейности, основни услуги за населението в селските райони и т.н.

- Кои има/няма интерес от публично-частното партньорство като инвестиционен инструмент?

- Още веднъж ще кажа, че този финансов ресурс е по-скъп в сравнение с конвенционалния начин за предоставяне на услуги, изисква изключително добре подготвена администрация, но е инвестиционен инструмент, който може да се прилага за задоволяване на належащи обществени нужди, когато липсват необходимите средства в държавния бюджет. Интерес от прилагането му има цялото общество. >

ТЕ ГОВОРЯТ



Димитър Николов:

Година живот за един закон е ТВЪРДЕ малко

Успешното публично-частно партньорство зависи от коректността на двете страни и от взаимната полза

Господин Николов, защо според вас се стигна до искането за отмяна на Закона за публично-частното партньорство и кое наложи тази крайна стъпка? На кого пречи законът, щом дори не беше направен опит той първо да бъде променен?

- Трудно ми е да отговоря на този въпрос, защо се стигна до отмяната на Закона за публично-частното партньорство. Работата по изработването и приемането му отне доста време и усилия, много срещи и разговори с много хора, прилагане на натрупан опит. Времето, което му бе дадено да действа обаче, бе твърде кратко – около една година. За това време е трудно, дори невъзможно, да се установи дали един закон е добър или лош, дали работи или не. Добре би било, на базата на натрупания опит и при приетия нов закон за ПЧП, да се осъществи един пилотен проект,



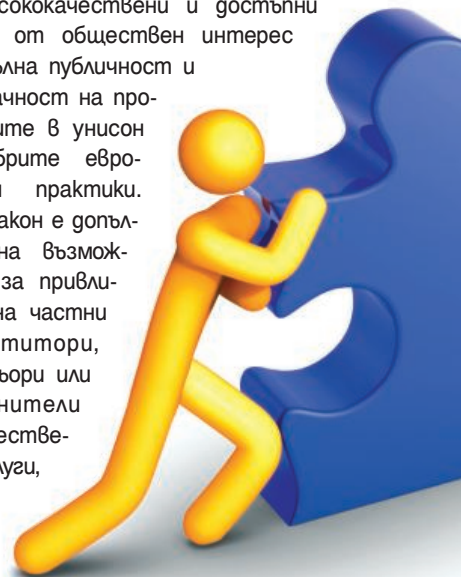
Димитър Николов е кмет на Бургас от 2007 г. насам. И в двата мандата е избран с подкрепата на ГЕРБ. През 2006 г. е управител на „КБС“ ООД – Бургас, а в периода 1998-2006 г. е изпълнителен директор на „Победа“ АД.

може би на гържовно равнище, да се прецизират нормите и процедурите, да се изчистят смущаващи частни и публични субектни положения на закона, например дългия период на планиране. Според нашия опит дългата процедура по планиране и осъществяване на ПЧП не удовлетворява бизнеса. Бизнесът желае при възникване на идеята нещата да се случват възможно най-бързо, като искам дебело да подчертая, че бизнесът не възразява против тръжните процедури. Добре се приеха разпоредбите за процедурата „състезателен диалог“. Дори и да не е перфектен или да има някои слабости, по-логично би било първо те да се преразгледат и после да бъде направен опит за изменение в тази му част. Така законът би станал още по-добър за прилагане.

- **Нужен ли е закон, който да урежда публично-частното парт-**

ньорство в България? Имате ли информация дали ЕС насърчава ПЧП?

- Целта на закона беше да се въведе единна и ясна законова рамка на придобилото вече голяма популярност партньорство между гържавата или общините и частните партньори за постигане на дадени обществени цели. Освен това той дава още по-силен стимул за въвеждането му като инструмент за насърчаване на частните инвестиции в изграждането, поддържането и експлоатацията на обекти на техническата и социалната инфраструктура и осигуряването на възможности за развитие на висококачествени и достъпни услуги от обществен интерес при пълна публичност и прозрачност на процедурите в унисон с добрите европейски практики. Този закон е допълнителна възможност за привличане на частни инвеститори, партньори или изпълнители в обществени услуги,



изграждане на публични сгради и публична инфраструктура. Опитът от прилагането му щеше да допринесе за разширяване на публично-частното партньорство в цялата страна, освен другата добре регламентирана форма на ПЧП концесията. Дори и да приемем, че този закон е излишен, съществува възможност в духа на намаляване на административната тежест и количеството закони, наредби и т.н., разпоредбите за ПЧП да залегнат в Закона за концесиите, за да се получи по-ясно разграничение на концесията, но като се ползва положителният опит от прилагане на Закона за концесиите.

- Каква празнота или свобода дава отмяната на ЗПЧП? Известни ли са ви рисковете, свързани с финансиране по европейските програми, пред които ще ни изправи отмяната на този закон?

- Както споделих, със закона за ПЧП се дефинират единни, ясни правила и критерии при реализацията на публично-частното партньорство. Ясните правила и адекватното законодателство са друг важен фактор, за да се случват нещата бързо и ефективно. Рискове за финансиране на европейските програми винаги има. И те не зависят толкова пряко от това дали ще бъде отменен или не Законът за публично-частното партньорство. Смятам, че въобще не е лесно да получиш тези пари. На нас ни ги дават, защото подготвяме и защитаваме добри проекти, защото имаме добрия административен капацитет да ги оползотворим по най-добрия начин, и не на последно място – защото работим честно и в добра комуникация

както с европейските институции, така с гържавната власт и бизнеса.

- Какви възможности дава публично-частното партньорство според вас и има ли трудности, които то по презумпция създава?

- Ако разгледаме публично-частното партньорство от гледна точка на обема вложени инвестиции, през изминалите години в Бургас малките по обем инвестиции са правени в сферата на публичната инфраструктура – облагородяване на междублоковите пространства, благоустрояване на тротоари и озеленяване на градинки или, иначе казано, в осъществяване на малки инфраструктурни проекти в полза на общността. Големите ПЧП проекти на община Бургас са свързани предимно в развитие на спортната инфраструктура, здравеопазването и транспорта. Трудности има. Например, развитието на кризата в света се отразява и на България и съвсем естествено е инвестиционният интерес да е намалял. Идеята на законова уредба е, че дава основания за доверие и на двете страни. Когато документацията и договорите са наред и партньорите си имат доверие, всичко нататък върви лесно. Основната полза е, че със средства на частния партньор се осъществяват публични проекти в полза на общността. Успешното публично-частно партньорство зависи от коректността на двете страни и от взаимната полза. В този смисъл няма значение дали проектите се осъществяват на местно или национално равнище. Ясните правила и адекватното законодателство са много важен фактор, за да се случват нещата бързо и ефективно.

- Работили ли сте по проекти, свързани с публично-частно партньорство и какви са те? Познавате ли

”

Бургас има сполучлив опит в реализиране на проекти с публично-частно партньорство

“

добри практики?

- През годините община Бургас успешно осъществи проекта „Създаване и утвърждаване на механизъм за успешни публично-частни партньорства в община Бургас и Югоизточния планов район“, както и няколко големи

обекта, които реализирахме чрез ПЧП. Именно по пътя на публично-частното партньорство Бургас се сдоби с нова спортна зала в най-многолюдния жилищен комплекс „Меден рудник“, каквато не беше строена от 25 години насам. Пак от толкова време не беше изградена нова общинска поликлиника в града, каквато построихме отново в този комплекс. Тя има топла връзка с модерна болница, каквато нямаше в комплекса. Успешна е и концесията на спирките за масовия градски транспорт. Вече е предоставена концесия за изграждане на парк „Океанариум“. В момента върви изместване на подземните комуникации и инфраструктура в имота, като същевременно се изготвят и техническите проекти по съответните части. С голям интерес от гражданите се ползват и т. нар. малки ПЧП, за които вече стана въпрос. Инвеститорите се убедиха, че в лицето на общинската администрация имат надежден партньор, а бургазлии видяха, че и по време на криза чрез този инструмент администрацията може да развива публичната инфраструктура и да предоставя на гражданите качествени публични услуги. В това отношение Бургас има неколкогодишен сполучлив опит в реализиране на проекти чрез възможностите, които предоставя публично-частното партньорство.

- Кои има/няма интерес от публично-частното партньорство като инвестиционен инструмент?

- Определено може да се каже, че интерес от публично-частното партньорство имат всички страни в процеса – гържавата, общините и частните партньори, както и гражданите или обществото като цяло. >

Петър Паунов:

Инвеститорите не търсят партньорство по неписани правила

ЕС насърчава ПЧП и в редица програми неговото наличие е заложено като едно от условията за кандидатстване

Господин Паунов, защо според вас се стигна до искането за отмяна на Закона за публично-частното партньорство и кое наложи тази крайна стъпка? На кого пречи законът, щом дори не беше направен опит той първо да бъде променен?

- Не ми е известно до момента законът да е отменен. Що се отнася до това дали е крайна стъпката, тук трябва да влизам в политически коментари, а не бих желал. За мен е безспорно ясно, че подобен закон е нужен, за да има ясни регламенти на партньорство, за да не остават каквито и да било съмнения за корупционни практики, което е най-големият бич в съвременното общество.

- Нужен ли е закон, който да



Петър Паунов е втори мандат кмет на Кюстендил. През 2007 г. бе издигнат от десен съюз „Коалиция за Кюстендил“. През 2011 г. отново спечели кметските избори още на първи тур. Той е дипломиран юрист от Варненския свободен университет „Черноризец Храбър“ и в периода 1997-2007 г. е работил като адвокат в Кюстендил и София.

урежда публично-частното партньорство в България? Имате ли информация дали ЕС насърчава ПЧП?

- Подобен закон е нужен и се надявам, че законодателят действително ще намери време да създаде ясни правила, за да могат инвеститорите да бъдат абсолютно спокойни, когато влизат в подобни партньорства, че това са открити и коректни отношения, установени с нормативен акт, а не по някакви други „неписани“ правила. И най-важното – процедурите трябва да са публични, за да има граждански контрол. ЕС насърчава ПЧП, като в редица програми неговото наличие е заложено като едно от условията



за кандидатстване. Доколкото съм информиран, в момента се изработват и допълнителни директиви на ЕС в тази посока.

- Каква празнота или свобода дава отмяната на ЗПЧП? Известни ли са ви рискове, свързани с финансиране по европейски програми, пред които ще ни изправи отмяната на този закон?

- Отмяната на този закон създава празнота, защото например ЗОП не съдържа правила за възлагане на комплексни обществени поръчки, които да съчетават строителството на обекти на техническата или социалната инфраструктура с нейното последващо управление, поддържане и предоставяне, или с осигуряване предоставянето на една или повече услуги от обществен интерес. Налице е и ограничение от пет години на обществените поръчки за услуги, което е абсолютна пречка за ефективното използване на възможностите на частния сектор за предоставянето на услуги от обществен интерес с обектите най-вече на социалната инфраструктура. Липсват нормативни правила за прилагане на придобилата гражданственост фигура на институ-

”

ционализираното публично-частно партньорство, която се състои в създаването на смесени публично-частни предприятия за изпълнението на дейност от обществен интерес. Друг пример за празнота в законодателството е и Законът за концесиите. Този акт стриктно се придържа към определението за концесия за строителство и концесия за услуга, дадени в Директива 2004/18/ЕО относно координирането на процедурите за възлагане на обществени поръчки за строителство, услуги и гоставки (Директива 18) и Директива 2004/17/ЕО относно координиране на процедурите за възлагане на обществени поръчки от възложители, извършващи дейност във водоснабдяването, енергетиката, транспорта и пощенските услуги. Концесията се ограничава до случаите, при които възнаграждението на частния партньор се състои в получаване на приходи от потребителите на услугата от обществен интерес. Възможността за „доплащане” от страна на публичния партньор, която дава европейското законодателство, е силно ограничена от българския законодател с чл.6 от ЗК, тъй като се допуска само в два случая – за възстановяване на обекта на концесията след случай на непреодолима сила и за постигане на социално приемлива цена на услугата от обществен интерес, но само когато тя се определя с нормативен акт. На практика концесията е приложима само при т. нар. самофинансиращи се проекти, при

Отмяната на Закона за ПЧП би довела до рискове, свързани с финансирането по европейски програми

“

които средствата от експлоатацията (използването на обекта по предназначение) са достатъчни за покриване на разходите за строителство, управление и поддържане. Извън приложното поле на концесията остават всички обекти на техническата и социалната инфраструктура и дейности от обществен интерес, при които няма преки приходи от потребителите на услугата от обществен интерес. Освен това единствената допусната от ЗК процедура за определяне на частния партньор след измененията на ЗК от 2008 г. остана откритата процедура, която, признато от всички европейски институции поради липсата на гъвкавост, не позволява избора на частен партньор в случаите на правна или финансова сложност или при обективна невъзможност на публичния партньор ясно да определи техническите спецификации на обекта или на услугата от обществен интерес. Отмяната на закона за ПЧП би довела до рискове, свързани с финансирането по евро-

пейски програми, тъй като липсата на правила за реализиране на публично-частно партньорство като резултат би довело до невъзможност да бъдат следвани принципите, произтичащи от чл. 49 и 56 от Договора за функциониране на Европейския съюз (предишни чл. 43 и 49 от ДЕО) за публичност, прозрачност, равно третиране и недопускане на дискриминация. Отмяната на закона може да има за последица използването на законоустановени форми за управление и разпореждане с общинската собственост като наем, право на ползване, право на строеж и др., за възлагане строителство на обекти на инфраструктурата чрез процедури, които не осигуряват спазването на посочените принципи.


- Какви възможности дава публично-частното партньорство според вас и има ли трудности, които то по презумпцията създава?

- Всяко партньорство, ако не е с открити и честни правила, винаги създава възможности за спекулация. Точно затова са тези регламенти и трябва да се ползва и опитът най-вече на западните страни, където тези регламенти се прилагат, за да се създадат условия за развитие на много добри инфраструктурни проекти, които да носят необходимия публичен прираст.

- Работили ли сте по проекти, свързани с публично-частно партньорство, и какви са те? Познавате ли добри практики?

- За съжаление, най-вече заради икономическата криза от 2008 г. насама, не сме имали сериозни предложения за публично-частно партньорство, но дори и в тези плахи опити за подобна комуникация сме се старали да не ги въвеждаме в ход, докато не видим ясна и точна законова регламентация.

- Кои има/няма интерес от публично-частното партньорство като инвестиционен инструмент?

- Всички имаме интерес от закон за публично-частното партньорство. Както местната, националната власт така и инвеститорите, но най-голям интерес има обществото, защото единствено при ясни регламенти резултатите биха били положителни. 





Цветелина Николова:

С общ бранд българското вино ще пробие навън

На световните пазари успяват най-иновативните компании, които с всяка нова реколта създават нещо различно

ТАТЯНА ЯВАШЕВА
фото АЛЕКСАНДЪР НИШКОВ

Цветелина Николова е изпълнителен директор на винарска изба „Катаржина Естеит“. Тя е управител и на фирмите, обединяващи холдинга за производство и дистрибуция на алкохолни напитки „Белведере Груп България“. Завършила е бакалавърска степен по политология на френски език и има придобита магистърска степен по ММО от УНСС. През 2001 г. става маркетинг специалист и търговски представител в Red Bull България. От 2003 г. започва в „Белведере България“ като търговски представител, а от 2006 г. до 2011 г. е търговски и маркетинг директор на холдинга. През миналата година фондация „Еврика“ обяви за Млад мениджър на 2012 г. Носител е и на други отличия, в които талантът ѝ като млад, но успешен ръководител, е високо оценен.

Оспожо Николова, как се чувствате като млада гама на ръководна позиция в мъжкия свят на бизнеса с вино?

- Всичко започна през 2003 г., когато станах търговски представител на „Белведере България“ и развивах направлението за частни корпоративни клиенти. Предлагахме вино с персонализирани етикети и именно тогава създадохме тази мода. През 2006 г. станах търговски директор на „Белведере България“, а година по-късно – маркетинг директор. През 2011 г. ме избраха за изпълнителен директор, а шест месеца след това и за управител на всички фирми, обединяващи холдинга. Никога не си бях представяла, че ще се занимавам с вино, че това може да ми бъде интересно. Но от момента, в който влязох в този бизнес, ми хареса. Възможността да пътувам и да посещавам винарски региони по цял свят ме обогатява и най-големият опит, който съм натрупала, е именно по време на тези пътувания. Започнах бързо да навлизам и намерих своето място в света на бизнеса.

- Как направихте първата стъпка в точно тази посока?

- Всичко стана случайно. Работех в Red Bull и имах приятели в „Белведере България“, с които заедно продавахме продукти на двете компании. Предложиха ми да се прехвърля при тях. Година-две по-късно рискувах и приех поканата. Така влязох в една съвсем различна сфера.

- Предимство или недостатък е да си жена бизнес лидер в сектор, в който мъжете са свикнали да си говорят по мъжки?

- Във всеки бизнес мъжете трудно приемат жените. Но вече не съм отскоро в сектора и започнах да срещам много жени, които управляват големи компании. Необходимо беше за всички около мен и за мъжете в бранша да свикнат с факта, че жена управлява една толкова успешна българска изба, каквато е „Катаржина Естеит“. Нашата цел е светът да научи, че в България се произвежда висококачествено вино. Винаги обясняваме колко много инвестиции в лозаро-винарския сектор са направени в нашата изба, колко подходящ е тероарът и как той има равни показатели с Бордо. Представяме на чужденците достойнствата на българското вино на национално ниво и чак след това стигаме до предимствата на „Катаржина Естеит“.

- В България има много изби, качеството е различно и трябва >

ли да се правят обобщения за българското вино като цяло?

- В началото на века в сектора все още нямаше толкова много инвестиции. Но постепенно се наляха доста пари, в това число и по европейските програми и вече се прави много хубаво вино. И с всяка година производителите стават все по-добри, като отделят внимание не само на качеството на виното в бутилката, а и на самата бутилка. Дават си сметка, че не по-маловажно е как то ще бъде представяно. Моето впечатление е, че повечето колеги не познават добре пазарите, нямат стратегия за развитие и продажби. Работят хаотично и нецеленасочено, действат поединично, което не води до осезаем успех. Ако повече компании си подадат ръка за излаз на външните пазари, ако съумеят да убедят света, че в България се произвежда висококачествено вино, то успехът няма да закъснее.

- Производителите обичат всеки да свири първа цигулка. Виждате ли реална възможност в момента да се направи такова обединение?

- Винарските изби не са обединени, те са пръснати в няколко асоциации и сдружения. Няма организация, чиято цел да е по-добро проникване на външните пазари. Изба „Катаржина Естеит“ има желание това да стане факт. Националната винаро-лозарска камара би могла да изиграе ролята на притегателен център. В последните години обаче тя не развива активност, а самостоятелно никои не би могъл да направи кой знае какво.

- В миналия брой на сп. „Икономика“ представихме турски бизнесмен, готов да направи организация и в големи мащаби да изнася българско вино зад граница. Как ви се вижда това намерение?

- Гледам положително. За да се направи подобна стъпка, са нужни огромни бюджети. Няколко държави направиха успешно навлизане на руския пазар. Там чилийското

вино направи пробив с общ национален бранд и масирана реклама. Някоя българска винарска изба няма ресурса сама да направи това. Ето защо, ако голяма чуждестранна компания се заеме, би могло да се получи нещо подобно и с българското вино. Нашата изба би откликнала, но ми се струва, че повечето винопроизводители ще имат резерви.

- По европейските програми имаше възможности за представяне на българското вино на пазари в трети страни. Случи ли се нещо?

- Не. Около 4 млн. евро останаха неизползвани. Очаква се мярката отново да бъде отворена, но не се знае кога ще стане това. Националната винаро-лозарска камара работи по общ проект с гърцката камара за представяне на вино от двете държави в трети страни. Правихме представяния в САЩ, Китай, Швейцария. Проектът е в ход, има известни резултати, но съм убедена, че те са далеч под максимума.

- В Китай френското вино е намерило добър пазар...

- В Русия българското вино има имидж на евтин продукт и цената му е около 60 цента бутилката. В Китай не познават българското вино и не са обременени с таван на цената. Те гегустират и ако се убедят, че виното е хубаво и с високо качество, са готови да платят висока цена. Нашата изба от октомври миналата година

продава в Китай основно висок клас - като достигаме цена до 40 евро бутилката. В Русия вървят полусухите вина, там няма развитата култура за консумация на вино и затова ние не проявяваме интерес към този пазар.

- Не сте ли склонни по мярка на клиента да предложите полусухо вино?

- Може, но те го приемат по 60 цента бутилката, а за нас това не е рентабилно.

- Как се гради имидж на производител, който прави висококачествени вина?

- Изба „Катаржина Естеит“ никога не е пускала на пазара вино на висока цена, само защото ни се иска да е скъпо. Върху продукта се работи, ако трябва с години, така че когато той е на пазара, да е с качество, което заслужава своята висока цена. Нашите вина получават много международни награди. В Париж, по време на един от най-престижните винени конкурси Vinalies Internationales Paris, тази година спечелихме три златни и един сребърен медал и това е силен старт за „Катаржина“. При скрита дегустация става ясно как нашето вино е с много високо качество. Така след всеки конкурс в чужбина се убеждават, че в България се произвеждат висококачествени вина.

- Оценката на винените експерти от значение ли е при продажбите?

- Разбира се, че тя е от голямо значение както за продажбите и експорта, така и за мотивацията на целия ни екип. За нас е приоритет участието ни само на големи и престижни конкурси – China Wine and Spirits Awards, Syrah du Monde, Mundus Vini, Chardonnay du Monde, San Francisco International Wine Competition, Vinalies Internationales Paris. Отличията, които печелим на тези експертни конкурси, дават истинска стойност на вината ни, тъй като препоръчителният ценови диапазон, който те посочват, е доста над цената, на която продаваме.



Нашата цел е светът да научи, че в България се произвежда висококачествено вино









*Мотото на
„Катаржина Естейт“
е „Качество, стил и
елегантност“*



- Има ли разлика в качеството на виното за вътрешния пазар, за износ и виното, с което участвате на конкурси и дегустации?

- Участваме само в най-големите международни конкурси и то с вино, което се предлага на пазара. Абсурдно е да изпратим от някаква специална селекция, която да е само за такъв вид представителни цели. Едно от най-големите богатства на нашата изба са близнаците Свилен и Иван Кисьови, които са нашите технолози. Те никога не биха позволили подобна подмяна. Ако едно вино не е достойно за бранда, никога няма да го сложат в бутилка с етикет, който да не отговаря на съдържанието и качеството. Нашите лозя са в пълно плодосаждане и независимо от реколтата всяко червено вино трябва да е все по-добро.

- Ползвате ли грозде от друг производител?

- Не, гроздето е на 100% само от наши собствени лозя. „Катаржина Естейт“ има близо 7 хил. дка лозови насаждения.

- Имате ли желание да увеличите площите и капацитета?

- Разбира се, работим по такива проекти, иначе не можем да откликнем на експортните пазари.

- Китайският пазар е необятен. Какво предизвикателство е за вас и как излязохте на него?

- Нашата цел не е да продаваме огромни количества вино. Стремим се да представим не само в Китай, а и в други топ дестинации продуктите на „Катаржина“, и да продаваме най-висок клас вино. Нямаме желание да влезем в супермаркетите в Китай и да гоним обороти. Амбицията ни е да предлагаме целенасочено, както го правим в България, и да спечелим лоялни клиенти, които вярват, че качеството е без компромис.

- Има български производители, които се бланят от идеята да изнасят огромни количества. Можете ли с тях да вървите ръка за ръка?

- Не е възможно да сме заедно с

тях. За нас влизането в големите вериги е нерентабилно, тъй като таксите по листване са високи, има маркетингови бюджети, а цените на продуктите са ниски. Ето защо се ориентираме към продажба в топ ресторанти и заведения.

- Как се продава днес виното, при положение че вкусовете непрекъснато се променят, производителите са много и на пазара има предложения от цял свят?

- Вино се продава трудно. И то много по-трудно от уиски, водка, ракия. Виното се продава с елегантност и финес. Пазарът трябва добре да се познава и да се внимава със самото представяне. Неслучайно нашата общност се опитва да развива култура на виното. Вино се произвежда в цял свят, но има няколко региона, които разполагат с наистина подходящ тероар. Има утвърдени винени дестинации, които произвеждат все по-добри вина. Когато конкуренцията е голяма, резултатът е повишаване на качеството. Успяват най-иновативните компании, които с всяка нова реколта създават нещо различно. Умение е да създаваш мода във виното – както по отношение качествата на самия продукт, така и за бутилките, етикетите и начина на представяне пред крайния клиент.

- По силите ли е на една българска компания да бъде моден диктатор във виното?

- В България все още няма такава компания. До миналата година 95% от продажбите ни бяха на вътрешния пазар. Сега се ориентираме към износ и за години на-

пред сме си поставили цели как да стъпим на чуждите пазари. Навън вече не се гледа с пренебрежение на българското вино. Добрите изби започнаха да гледат позитивен имидж на българското производство, тъй като получаваме и редица награди на международните конкурси. Жалко е обаче, че на голямото изложение в Дюселдорф например, на което идват производители от цял свят, години наред няма национален български щанд, а по-рано Националната винаро-лозарска камара организираше българското представяне там. Гърция, Турция, Македония имат свои щандове, а България отсъства. Ако само една компания участва, остава незабележимо. Или всички заедно, или никои. Иначе е капка в океана.

- Може ли да се направи национален бранд за износ, при положение че има много български фирми и качеството на виното е твърде различно?

- Да, може. Програмите за промоции в трети страни са точно такива. Там се рекламира българското вино, но не и конкретна фирма или марка. Но на този етап не се получава.

- Трудно ли ви беше да се научите да плувате във „виното“ като в свои води?

- Не. Може да се каже дори, че в известен смисъл сме моден диктатор в България в сферата на виното. Винаги гледаме да сме иновативни и да правим нови неща. Не само аз, но и всички от екипа на „Катаржина Естейт“ имаме чувството, че с това сме закърмени. Загържани сме и работим с много ентузиазъм, със сърце и душа. Нещата се получават, мога да кажа, с доброта. Познаваме го болка пазара и не ни е трудно.

- През миналата година получихте наградата „Млад мениджър“ за ръководители до 35 години, която фондация „Еврика“ присъжда. Много млади хора мечтаят да имат вашия успех в бързото кариерно израстване. Какво е добре да знаят за пътя

Към най-високата позиция в една компания?

- От всички награди, които съм получила, тази за мен е най-специалната. Бях поканена за участие и минах през тежко интервю пред голяма комисия. Сред кандидатите имаше завършили Харвард. Това беше първото ми подобно отличие, а всеки човек, когато получи такава висока оценка, изпитва огромно удовлетворение. Още повече че това се случи около две седмици, след като родих. Тогава бях на 30 години, а ръководех на 960 души. Журито се впечатли и от факта, че управлявам 18 компании в различни сфери на дейност, а междувременно те станяха 22. Производство, дистрибуция, маркетинг, износ...

Обединяващото е виното, но трябва широк набор от познания. Финансовите резултати също са впечатляващи. Капацитетът на „Катаржина Естейт“ не може рязко да скочи, но през 2012-а в сравнение с 2011 г. имаме 33% ръст, през миналата година постигнахме 11% увеличение. Доближаваме предела на възможностите и затова се насочваме към нови проекти, които да позволят увеличение на капацитета на производство.

- Кризата е оправдание за много компании, а вие твърдите, че във вашата работа не знаете що е криза. Как предпоставите холдинга от подобно неблагоприятие, което удари много фирми по света?

- През 2009-2010 г. бяхме забранили в нашата компания да се споменава гумата криза. Точно в кризата развихме „Катаржина“ и продължаваме да растем. Когато има стремеж за напредък, работи се с култура и усет, успехът се постига. Мотото на компанията ни е „Качество, стил и елгантност“.

- Към каква управленска философия се придържате във вашата работа?

- В началото ми беше трудно да намеря баланса между колегиалност и приятелство, тъй като

трябваше и да управлявам тези хора. Те придобиха голямо доверие в мен и видяха, че постигаме отлични финансови резултати, а и добър имидж за компанията. Позитивно настроена съм и гледам философски на нещата. Честността, лоялността и предаността към компанията са много важни за мен. Проявявам разбиране и към проблемите на всеки в компанията. За радост, прави впечатление, че всеки от нас работи като за собствена фирма.

- Искате ли се вроген талант на мениджър?

- По-скоро това е вродено умение, което не се учи. Вярвам, че лидерът се ражда, после може само да се ошлайфа, но не и да се научи да бъде водач. Работя с позитивен заряд, заспивам и се събуждам с усмивка, готова да реализирам идеите си. Не мога да си представя да работя в утежнена обстановка, хората да са намръщени, да не са креативни. Има ли ведрост и настроение, работата върви.

- Как постигате баланс между работата и семейството, при положение че отговаряте за финансовия успех на 22 фирми?

- С лекота. Мъжът до мен проявява разбиране и ако той не беше такъв, не би било възможно да се справя. Важно е да получавам подкрепа от най-близкия си човек. Дъщеря ми Мартина, която е на малко повече от година, ме зарежда с


невероятно добро настроение. И когато излизам сутрин от къщи, зная, че в този ден ще постигна нещо ново и различно.

- Как успяхте да изградите у себе си характера на лидер?

- Сама израснах в кариерното си развитие. Всичко градих сама. Отгледана съм с много любов в патриархално семейство в Троян. За мен ценностите са много важно нещо. Имало е много интриги в работата ми, но на всичко лошо съм отвръщала с добро, майка ми така ме е учила. Същевременно съм много борбена, целенасочена, зная какво искам да постигна. Ако съм участвала в нещо, винаги съм била убедена, че ще бъда първа. Искам ли да постигна нещо, няма какво да ме спре, стига да съм здрава. Поставя ли си цел, няма как да не стане.

- Събднахте или надминахте детската си мечта за професионална реализация?

- Като дете мечтаех да стана журналист и твърдо се бях насочила нататък. Но когато дойде време да кандидатствам, промененото решение си и записах политология. Започнах да работя в адвокатска кантора, където се занимавах с граждански дела. Работех усърдно и мислех да стана адвокат. Но проблемите на нашите клиенти започнаха много да ме натоваарват. Реших, че това не е за мен и отидох в Red Bull.

Винаги съм знаела, че трябва да съм лидер. Това обаче не е мечта. Завърших френска гимназия и бях приета да уча в Сорбоната, но реших да остана в България. Щастлива съм от избора си, защото повечето мои съученици отидоха в чужбина, трябваше да учат и сами да се издържат. Така изгубиха по десетина години от живота си, а някои дори не завършиха следването си. Малцина успяха да направят кариера зад граница. Моята философия е да живея в България, да съм близо до своите близки и приятели, да се развивам, да обикалям света и да натрупвам професионален опит и впечатления. 



Нашата пазарна стратегия е да предлагаме високо качество, което да оправдава своята цена





Ивайло Пенев, ръководител „Управление на активи“, ЕЛАНА Фонд Мениджмънт:

Диверсификация е златното

Директните вложения във финансови инструменти, свързани с акции или суровини, са най-рисковите варианти

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Осподин Пенев, каква е глобалната ситуация за инвеститорите през тази година?

- Годината започна с оптимистични очаквания от инвеститорите по целия свят, но те бяха по-умерени, отколкото за предходната. Събитията до момента са в унисон с това – спадове и възходи се редуват, и това, което вероятно ще доминира, е волатилност (изменчивост на цената) на международните пазари. Причините за положителните настроения се крият в по-добрите перспективи за растеж в развитите страни, както и поради факта, че паричните политики са силно стимулиращи почти навсякъде по света. От другата страна на везните стоят опасенията, че оттеглянето на монетарните стимули ще доведе до пречупване на крехкото икономическо възстановяване. Тези аргументи обаче са по-скоро пресилени, защото макар и в САЩ постепенно да се намаляват директните покупки на дългови книжа, това става с бебешки стъпки и дори след тях има предвиден ангажимент за нулеви лихви за дълъг период от време. В същото време в Европа и Япония се обмислят различни нови парични инжекции от централните банки, което дава основа за нови спекулативни ръстове на финансовите пазари.

- Какво се очертава на рогна земя?



”

Информацията е най-опасното оръжие на света, но тя е и най-полезният инструмент

“

- В България оптимизмът на фондовия пазар расте не с дни, а с часове. Определено има стабилни потоци на средства към борсата, а в същото време спестяванията на населението продължават да растат, като по последни данни са малко под 40 млрд. лв. Оказва се, че в банките се намират около 50% от БВП на страната и очевидно функцията им на свързващо звено между спестявания и инвестиции в икономиката не работи, както е видно от статистиката за кредитирането. Разбира се, че няма как затруднените от междупфирмена задлъжнялост

бизнеси да работят и да генерират работни места и приходи. Въпреки това тези депозити вече носят все по-ниски облаги и затова рано или късно ще започнат да излизат от банките с по-агресивни темпове отсега. Процесът вече е започнал, но е в ранен стадий. Това ще доведе до отложено потребление на стоки и услуги, до финансови инвестиции, а също и до интерес към недвижими имоти след няколко години спад на цените. Както обикновено, борсовите пазари изпреварват движението на реалната икономика и затова видяхме хубави ръстове на Българска фондова борса. Тя завърши 2013 г. като първенец в региона и на предни места в сравнение със световните борси. От началото на 2014 г. за два месеца основният български индекс регистрира покачване от 20%. Оттук нататък очакваме българските публични компании да защитят по-високите си оценки, като качествените бизнеси с подобряващи се резултати ще продължат да водят покачването на рогна фондов пазар.

- Депозитите на гражданите продължават да растат, а лихви-

правило при инвестициите

те им да падат. Има ли по-добра алтернатива с гарантирано висока доходност?

- Алтернативите са многобройни и вече се вижда съживяване в търсенето им. Парите, които няма да отидат към потребление, имат няколко логични дестинации. Директната алтернатива на депозитите са взаимните фондове, които се предлагат както с ниско рисков профил, така и с по-рискови варианти. Неслучайно само за януари 2014 г. в българските фондове са влезли 50 млн. лв. Повишената доходност на фондовете за последните години е съчетана и с липсата на данъци върху прихода от тях. Друга посока на парите е пазарът на акции и то най-вече на местни компании. Нашата борса бе сред най-изоставащите в световен план на фона на покачването на международните пазари от дъната от март 2009 г. – това беше долната „мъртва точка“ за финансовите пазари след глобалната финансова криза. Едва в последната година наваксваме с по-агресивни темпове и позитивната и посока привлича нови инвестиции. Но този ръст има стабилна посока, тъй като не е спекулативен. Все още има родни компании, чиито финансови резултати, бизнес модели и мениджмънт предлагат да носят отлична възвръщаемост в средносрочен и дългосрочен план. Друга традиционна пътека за инвестиции на българите са недвижимите имоти – жилища, заради ниските им цени спрямо последните години; и земеделската земя – заради относително константния доход от ренти като процент от инвестираната

”

Моментните спадове са добра възможност за евтини покупки и бързи печалби за спекулантите

“

сума. Ако сравним средните цени на жилищата в България със средната заплата в страната (и двете по данни на НСИ), излиза, че спрямо 2007 г. в момента жилищата са два пъти по-достъпни, което е логично предвид ръста на доходите и спадовете в цените на имотите.

- Парите се плашат от политическа нестабилност и от срив на финансовите пазари. Как да инвестираме, п р и

положение че кризата не си е отишла, а виждаме ефекта в Украйна?

- За момента Украйна има ограничен ефект и индикациите са за мирно решение на конфликта, въпреки някои провокации с неизяснен източник. При избухването на кризата там ясно се открие стратегията за инвеститорите – акциите в Русия и Украйна регистрираха над 10% дневен спад, тези по развитите пазари – 2-3%, първокласните дългови книжа на страните с най-висок рейтинг се покачиха, златото и петролът се покачиха, зърнените култури се покачиха. Последното е следствие на това, че Украйна е сред лидерите по износ на зърнени култури. В деня, в който Путин нареди прекратяване на ученията на войските му до руско-украинската граница, тези движения се обърнаха. В случай, че кризата достигне мирно решение, пазарите ще се върнат към своето русло. Ако кризата ескалира драстично, отново ще наблюдаваме подобен краткотраен турбулентен ефект при петрола и зърнените култури, при златото и първокласните облигации. Тези екстремни периоди се разглеждат от инвеститорите по-скоро като атрактивна възможност, а не като заплаха.

Подобни моментни спадове са добра възможност за евтини покупки и бързи печалби за спекулантите, защото веднага след успокояващата новина движение на пазарите е обратно нагоре. При спадове ще се открият чудесни възможности за инвестиране в акции на атрактивни компании, най-вече от руската добивна промишленост, които вероятно ще възнаградят богато спекулантите, решили да поемат риска да влязат в момент, в който две държави са на ръба на военен конфликт.

- Как инвеститорът да се >



защити от резки спагове?

- За инвеститора, който би желал да се защити от резки спагове, е важно да помни златното правило при инвестициите – диверсифициране. Никога да не влага парите си в един вид активи, а да търси балансиране чрез друг вид активи, които могат да го защитят. Важен съвет при подобни политически кризисни ситуации е инвеститорите да не се плашат от моментните развията и да продават панически. Това само ще им донесе загуба. Когато се правят рискови инвестиции във фондови пазари, трябва да се има предвид, че е необходим по-дълъг хоризонт, за да има възвръщаемост, породена от възходите, но също така да се преодолее ефектът и резките спагове.

- На кого да доверим инвестицията си, ако нямаме нужната компетентност сами да я управляваме?

- Вариантите пред хората, които желаят професионалист да управлява парите им, са основно два. Първият от тях са взаимните фондове, които концентрират средства на множество вложители и ги инвестират от тяхно име. Предимството от тях е, че всеки инвеститор може да участва и с малки суми, които влизат в един голям и добре диверсифициран портфейл от финансови инструменти. Това им дава възможност да се възползват от доходността, постигната на голям портфейл, като в същото време имат достъп до парите си всеки момент, ако искат да теглят. Инвестициите във взаимни фондове са освободени от плащане на данъци върху печалбата, но трябва да се има предвид, че това важи само за българските схеми. Втората опция е за хора, разполагащи с по-големи суми, които биха искали да им бъде структуриран инвестиционен портфейл специално за техните цели. Тази персонална услуга се нарича доверително управление. Предимствата при нея са това, че професионален мениджър управлява инвестицията изцяло според специфичните възможности и желания за доходност на инвеститора. По-високата доходност при подобни портфейли е свързана с гъвкавостта на действията спрямо готовността на

risk и целите за доходност, които имат инвеститорите.

- Как да направим верния избор?

- Има редица фактори, които трябва да се имат предвид при избор на компания за управление на активи и професионален инвестиционен мениджър. Най-важните от тях са историята и репутацията на компанията. Загължително трябва управляващото дружество да има лиценз от Комисията за финансов надзор. Инвестиционните консултанти в компанията също трябва да имат лицензи от регулаторния орган. Добре е да се види опитът на компанията през годините и доверие, което имат в нея клиентите ѝ. Трябва да се проследи историята на управлението на фондовете, като се наблюдава постигнатата доходност. При този показател е добре да се има предвид, че най-високата доходност не означава най-сигурно управление. Така че е добре да се гледа и нивото на спаговете в доходността при кризисни периоди на пазарите.

- **Какво е добре да знаем, преди да се насочим към ползването на професионална услуга за управление на инвестиции – взаимни фондове, индивидуално управление на инвестиционен портфейл според нашите цели...**

- Желаящите да инвестират биха могли да определят средствата, които искат да насочат към рискови инвестиции, така че от тях да не зависи ежедневието им и т.нар. пари за черни дни. Другият важен момент е свързан и с още недостатъчно високата финансова култура на населението. Много често хората вярват, че трябва да забогатееят бързо и изведнъж и се правят на спекуланти, без да имат необходимите познания за това. Инвестирането не трябва да се бърка с краткосрочна спекулация. В случай на малки суми за инвестиране, най-изгодната опция са взаимните фондове. Отново инвеститорът ще получи помощ от консултант в зависимост от целите си.

При всички положения изборът се мисли в контекста на общото финансово състояние на инвеститора – примерно, ако имате вече инвестиция в недвижими имоти, трябва



”

Отговорният фонд мениджър мисли едновременно за оптимизиране на дохода за инвеститорите и за запазване на парите им в лоши моменти

“

да се избягва насочване на финансовите инвестиции към фондове или активи, свързани с този сектор, за да не се мултиплицира рискът от



”

В банките са около 50% от БВП на страната и очевидно функцията им на свързващо звено между спестявания и инвестиции в икономиката не работи

“

ции или суровини, са най-рисковите варианти за инвеститорите. Първо, важно е да осъзнават риска, който поемат. Разликата между това да се инвестира в такива инструменти и да се вложат пари във взаимни фондове е, че в директната инвестиция на финансовите пазари представлява самостоятелно управление. Инвеститорът носи сам отговорността за решенията си и е длъжен да има познанията да го прави, както и да следи новини и анализи, за да има основата за действията си. Разбира се, винаги може да ползва инвестиционни консултации от консултанти, но трябва да има предвид, че е необходимо да се отдели време, за да се работи с информация, която му е необходима, за да вземе решение. Има много голямо разнообразие от финансови инструменти за инвестиции в суровини. Златото може да се търгува дори като валутна търговия под формата на валутна двойка, освен традиционните фючърсни контракти или, например, инвестиции в борсово-търгувани фондове, които са свързани с добивни компании или пък проследяват цената на ценния метал. Необходимо е познаване на съответните инструменти с техните предимства и минуси. Важно е инвеститорът да определи дали е дългосрочен и има цели за дълъг период, или желае да бъде спекулант, за което се изисква друга нагласа като рисков профил, познания и умения. **И**

колебания на цените на имотите. Рискът трябва да се разпредели между други отрасли. Затова е важна връзката между инвеститора и консултанта – бързите и готови решения, без да се анализира общата ситуация, не водят до най-добрите резултати.

- Как да структурираме инвестиционния портфейл така, че да носи добра доходност, същевременно да е устойчив при кризи?

- Структурирането на инвестицията, която да носи доходност, но да е устойчива при кризи, е същността и тънкостта на професията инвестиционен мениджър. Няма еднозначен подход, който да осигурява това.

- Кризата в Украйна ни напомни, че често няма застраховка срещу валутен риск и той „изяжда“ стойност, че икономическият риск винаги съществува. Каква е работещата стратегия, чрез която

то да се предпазим от загуба на капитал при настъпване на неблагоприятни събития?

- Някои хора твърдят, че информацията е най-опасното оръжие на света. Аз бих казал, че тя е и най-полезният инструмент. От съществена важност е „следенето на пазара“. Ще добавя също: Осъзнатият риск престава да е опасен, защото инвеститорът знае на какви рискови фактори е изложен неговият портфейл и просто трябва да следи дали те се материаллизират. Ако да – да предприеме стъпки да ограничи или ликвидира експозицията към тези фактори и да я премести към такива с позитивно действие.

- Как да постъпят хора, които искат да инвестират в активи като злато, петрол, акции?

- Директната инвестиция във финансови инструменти като акции или такива, които са свързани с ак-

Н.Пр. Микола Балтажи:

Газовите доставки не са

Познати български марки имат място на украинския пазар, казва извънредният и пълномощен посланик на Украйна в София

Н.Пр. Микола Балтажи е роден на 27 април 1956 година в с. Петровск, Тарутински район, Одеска област. През 1979 г. завършва Киевския държавен университет „Т. Г. Шевченко“, специалист по международни отношения, асистент-преводач от немски и български език; кандидат на историческите науки; старши научен сътрудник. Говорими езици: български, немски, английски, руски. От 1993 г. работи в МВНР, посолствата на Украйна в Литва, Германия и Словения, както и в международния отдел на администрацията на президента. От 2011 г. е извънреден и пълномощен посланик на Украйна в София.



ФОТО: ИКОТО

НИКОЛАЙ МАРЧЕНКО

Ваше Превъзходителство, как се развиват в момента отношенията между Украйна и България като членка на Европейския съюз?

- Ние и Европейският съюз развиваме нашите отношения много интензивно: има споразумение за подписване на спогодбата за асоцииране в политическата ѝ част, а икономическата ще бъде подписана по-късно. Много е важна макроикономическата помощ, която ще се окаже на Украйна за излизане от кризата.

- България как се вписва в това сътрудничество на ниво ЕС?

- България като член на ЕС е много важна държава за външната полити-

ка на Украйна. Вашата страна винаги е била важен партньор за нас. Сега нашата страна преживява сериозна политическа криза и възможностите за политически диалог и посещения намаляват.

Наскоро българският външен министър г-н Кристиан Вигенин беше на посещение в Украйна и изказа подкрепа за териториалната цялост на Украйна и отново подкрепи процеса на интеграцията ни в ЕС. За нас също е много важна ролята, която България оказва върху усилията на другите международни организации и институции, които са много важни за уреждане на конфликта в Крим. Важен е опитът на България в това отношение – експертизи, консултации, конкретни гела. Имаме подписан

меморандум за сътрудничество в областта на европейската интеграция.

- Как се развиват икономическите връзки, стокообменът и двустранното сътрудничество в областта на инвестициите?

- Ние гледаме на България като на лидер в региона. Въпреки финансовата криза в Киев и военната в Крим, търговско-икономическите отношения се развиват добре. През 2013 година нивото на стокообмена между двете страни отчете растеж от 4.2% на годишна база, а в стойностно изражение е 952 млн. долара. Делът на Украйна в общото изнесено количество на стоки и услуги е 636 млн. долара, а този на България - 315.4 млн. долара. Това показват данните на официалната украинска статистика.

застрашени



- Има ли развитие в това отношение на фона на кризата?

- Рекордно ниво на стокообмена между двете страни бе достигнато през 2008 г., когато се изнесоха стоки за 1.5 млрд. долара. Въпреки стагнацията и икономическата криза, нещата вървят в правилната посока. При нас има редица български предприемачи и има потенциал търговските връзки между двете страни да се развиват.

- Има ли пресни примери за наредно сътрудничество?

- Българската компания „Приста Ойл“ строи завод недалеч от столицата ни Киев в град Бойка. Тази компания има един друг завод в Николаевска област. Новото правителство добре разбира, че за излизане от кризата са необходими освен помощта на меж-

”

Рекордът в стокообмена ни е 1.5 млрд. долара, но не трябва да бъде таван

“

дународните финансови институции, също така и свежите средства на чуждестранните инвестиции.

- Какво преобладава в двустранния внос и износ?

- Основно от Украйна в България се внасят стоки от сферата на енергетиката - въглища, химически материали и т.н. В българския износ за Украйна пък преобладават козметиката, виното, опаковките и други подобни стоки. Мога да кажа, че това са традиционни български и украински позиции.

- Обемът на двустранните инвестиции гали расте, какъв е потенциалът?

- Във вашата страна са направени инвестиции в размер на 17 млн. долара, а България в Украйна е инвестирала 50 млн. долара. Но това е според вашата статистика. Но реално България е направила инвестиции за 22 млн. долара. Като се калкулират и новите инвестиции, те може да надхвърлят и 70 млн. долара. Искам да кажа, че статистиките не отразяват реално направените инвестиции, които са по-големи и за двете страни.

- За какво говорим като реалистични цифри?

- Водят се преговори с компании и рекордът в стокообмена от 2008 година от 1.5 млрд. долара не трябва да бъде таван за нас, трябва да работим за по-голям обем. В това отношение обаче особено полезно ще бъде подписването на Спогодбата за асоцииране с ЕС и специално тази и

част за свободна търговия, с която ще паднат търговските бариери за компаниите.

Трябва да се отбележи, че някои украински компании оперират от години в България. Не малка част от тях са в сферата на енергетиката. Научно производствено обединение „Рагий“, например, има сериозни договори с АЕЦ „Козлодуй“, както и други, които работят с атомната централа и произвеждат качествена продукция на европейско ниво.

- Поради общото социалистическо минало, със сигурност има български стоки, за които зажадня украинският потребител в последните години на прехода. Какви продукти биха могли да се изнасят за Украйна и биха имали успех?

- Има редица български отрасли и стоки, които са позабравени - например вкусните български домати и чушки, цигарите и т.н. Но износът им за Украйна спря през годините, сега в магазините тези стоки липсват. Ако инвеститорите се върнат към някои стари брандове, аз съм убеден, че те ще имат успех на украинския пазар. Българската козметика също има голямо бъдеще, сериозен прогрес отбелязват и българските вина, но отново опираме до митническите проблеми, които възникват за двете страни.

- Искате да кажете, че евроинтеграцията на Украйна би решила този проблем?

- Точно затова отново обръщам внимание на Зоната за свободна търговия с ЕС, с чието създаване тези проблеми между Украйна и България ще отпадат от само себе си. Възраждането на традиционните български стоки е начин за подобряване на стокообмена между двете страни. А и при нас в Украйна пристигат десетки запитвания от български производители. Организиран се бизнес форуми и други срещи, за които посолството се опитва да бъде полезно.

- Въпреки ситуацията в Украйна, която е доста напрегната в политически и икономически план, все пак има ли в момента сделки, по които се работи активно?

- От известен украински автобусен холдинг искат да гоставят модерни украински тролей и дори да открият завод в България за вътрешния пазар и този на съседните пазари. В

момента се водят преговори с общините за това поръчките да се финансират по европейската програма за интегриран градски транспорт.

- Поради това, че Москва не признава новото правителство на Арсеній Яценюк, в цяла Европа, а особено в страни като България има притеснение за евентуално повтаряне на газовата криза. Украйна може ли да даде някакви гаранции за сигурността на доставките?

- Мисля, че украинската и руската страна са еднакво заинтересувани енергийните доставки да не бъдат възпрепятствани. Интересът е общ за доставчика, транзитната държава и потребителите.

- При положение, че „Газпром“ отмени отстъпката, която е дадена на украинската национална компания „Нафтогаз“ по време на сваления президент Виктор Янукович, ще може ли Киев да си плаща навреме? И съответно по този начин да не се стига до евентуално прекъсване на доставките, в това число и за европейските страни?

- По отношение на дължимите средства към „Газпром“ Украйна стъпка по стъпка ще си изплати дълга. Щом си закупил и получил газа, трябва да си платиш. Ние ще намерим източници да си платим дълга, но не мисля, че това е проблем за преноса на руския газ за Европа през територията на Украйна.

- А какво предвижда Киев относно газопреносната си мрежа – идеята беше тя да бъде модернизирана с парите на Европейския съюз, за да се гарантира сигурността на транзита.

- В това отношение ние сме против един такъв проект като газопровода „Южен поток“ и той да се строи за сметка на интереса на друга държава. В пъти ще бъде по-евтино да се модернизира украинската газопроводна система. Нашата оценка показва, че това ще струва около 5 - 6 млрд. евро според оценката на нашите експерти (стойността на „Южен поток“ е около 30 млрд. евро – бел. ред.). Докато „Южен поток“ не е издържан от икономическа гледна точка.

- Интересът на украинските туристи към България нараства в последните години, дали динамиката е добра, или има какво да се желае?



фото: УИКПЕДИЯ

”
„Южен поток“
не е издържан от
икономическа гледна
точка

“
- Интересът в туризма е традиционно много висок и всяка година отбелязва растеж. България остава водеща дестинация за украинските туристи и интересът само ще нараства. Нашите страни са духовно свързани и все по-голям интерес предизвиква културният и църковният туризъм. Запитвания има и от страна на български граждани, които искат да пътуват за Украйна.

- Доколкото знам, много българи и чужденци отпук са посетили Украйна, в това число и само да видят отблизо Майдана. За българите визите отпаднаха, а има ли интерес от гражданите на трети страни?

- Да, разбира се, консулството ни

обслужва все повече желаещи, а и българите се обаждат да се поинтересуват за условията за пътуване. В последните години има интересна тенденция, като все по-актуална и дори модна дестинация е „Чернобил“. Има запитвания и за посещение на Киев за Майдана, който за тези месеци се превърна в сърцето на европейската демокрация. Всички се възхищават на украинския дух за свобода, на украинците, които се бореха за честност, справедливост, прозрачност. Това доказва, че не е вярно, че са ни помагали европейци или американци, като това е процес, който стартира още през 90-те години на миналия век.

- Как може да се характеризира сегашната политическа ситуация в Украйна? Медията ни отразяваше активно и Майдана, и военния конфликт в Крим, но е важна вашата оценка.

- Ситуацията в Украйна е изключително драматична и е съвсем разбираем засиленият интерес на международната общност. Реално ние имаме военна окупация на Крим от страна на Руската федерация - нашия съсед, който е член на Съвета на сигурност на ООН, който е подписал редица двустранни спогодби с

Централният площад на Киев
Майдан, станал символ на промяната



Украйна, включително бугарещенския договор. Ние се отказахме доброволно от третия по големина ядрен потенциал в света с гаранция на Руската федерация, Съединените щати и Великобритания и всъщност, има

”

Чернобил се превръща в модерна туристическа дестинация

“


грубо нарушение на международното право. Тази открита военна намеса е недопустима, международните наблюдатели не са открили нито едно нарушение по отношение на руско говорещото население на Украйна. В Крим 58% от населението са руснаци, двойно повече от украинците и кримските татари, представители на други малцинства, в това число и българи. Говори се на руски, има автономия, която е регламентирана от Конституцията на Автономна република Крим и тази на Украйна. Може да говорим само за разширяване на тези права, но само чрез диалог. Провеждането на референдум противоречи не само на международното право, но и на самата конституция

на република Крим. Тази позиция се поддържа от ООН, ЕС и Международната общност. Алтернативата е военен конфликт, което на свой ред е заплаха за Черноморския регион и за цялата международна общност.

- **Какво се случва с българското малцинство в Украйна? Неслучайно и там, и в съседната Молдова бeсарабските българи непрекъснато подкрепят проруските политически сили, понеже се притесняват за своята езикова идентичност. Имам информация, че на децата в училищата там им се налага да учат на украински.**

- Наистина е важна подкрепата на българското малцинство в Украйна, особено след като Върховната рада на Украйна прие Закона за езиките на малцинствата. След посещението на министър Вигенин стана ясно, че правата на българското малцинство в Украйна не са застрашени и техните интереси ще бъдат взети предвид при оформянето на новия езиков закон. Освен това правата на българските малцинства са гарантирани както от Закона за езика, така и от Закона на националните малцинства.

- **Тоест, първоначалната реакция на МВНР за това, че предизвиканите от националистите като партия „Свобода“ поправки ще влязат в закона и ще лишат българското малцинство включително от езика им, не ги приемате за основателни?**

- В съответствие с Конституцията на Украйна българите и представителите на останалите малцинства имат право да си поддържат културата, езика и обичаите. Предишната власт още през юли 2012 година прие закон, който предвижда двуезичието на националните малцинства. В Украйна винаги е имало етническа толерантност и никакви претенции от международни организации никога сме нямали. Сега идеята на новото ръководство в Киев е Украйна да усъвършенства още повече тези закони и да изпълни задълженията си към Съвета на Европа. Но за целта трябва да има участие и сътрудничество от всички заинтересовани страни, като съм обсъждал това и с представителите на българската общност, които ще се включат в работата по законопроекта. 





АФЕРАТА

Нуро Alpe-Adria-Bank

Австрия търси най-безболезнено решение за национализирания трезор на фона на опасения за нарастваща задлъжнялост на страната

СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

Експертна препоръка съветва правителството на Австрия да иска фалита на банка Хипо-Алпе-Адриа (Die Hypo Alpe-Adria-Bank AG). Кабинетът междувременно одобри нова финансова инжекция от 750 млн. евро за одържавения след финансови затруднения трезор. Новата препоръка обаче представлява изпадането в неплатежоспособност в по-добра светлина. Няколко часа преди заседанието на 12 март 2014 г., финансовият министър Михаел Шпинделегер, който е и вицеканцлер, получи ексклузивна депеша от Германия. Телеграмата съдържа задълбочена експертиза от икономически специалисти, които виждат преимущества в това да се обяви неплатежоспособността на банката. Припомняме, че австрийската работна група по банковия въпрос, оглавявана от Евалд Новотни - управител на Австрийската централна банка, както и социалдемократическата партия заявиха, че предпочитат Хипо-Алпе да се струк-

турира като т.нар. лоша банка („bad bank“ - структура за ликвидирание на лошите активи), т.е. да бъдат прехвърлени проблемните кредити, лизинги и недвижими имуществата на действащата институция. Вариантите са „лошата банка“ да бъде основана като акционерно дружество или дружество с ограничена отговорност.

Разминаване в експертните мнения по отношение на т.нар. „bad bank“ е довело до разногласия между канцлера Вернер Файман и вицето му Шпинделегер, твърдят местните издания. Файман се застъпва за препоръката на Новотни, тъй като разходите по един фалит са трудно предвидими, но така или иначе обяви, че кабинетът е готов да разгледа всяко едно експертно мнение, като ще запознае комисията на Новотни, наречана още „правителствен отряд“, с другите мнения. Канцлерът предупреди, че неплатежоспособността на една банка не е шега работа. Окончателното решение ще бъде взето в края на март 2014 г. (Б.а. - материалът е подготвен за

печат на 25 март.)

Как започна всичко

През декември 2010 г. Австрия беше принудена да национализира Хипо груп Алпе Адриа (Нуро Group Alpe Adria), след като тя изпадна във финансови затруднения след бързо разрастване на Балканите.

Волфганг Култерер, бивш изп.директор на институцията, оглавява банката по време на бурното ѝ разрастване, с подкрепата на Йорг Хайдер - крайнодесния австрийски лидер, шеф на провинция Каринтия, която навремето притежаваше мажоритарен дял в Хипо груп Алпе Адриа. Хайдер загина при автомобилна катастрофа през 2008 г., а Култерер бе арестуван след обстойна проверка на дейността на банката 2 г. по-късно. Той подаде оставка още през 2006 г. след твърдения, че Хипо груп Алпе Адриа е прикрила големи загуби от търговия с деривативи. По-късно Култерер се призна за виновен във фалшифициране на счетоводните данни и беше осъден да плати глоба.



Покойният Йорг Хайдер е считан за един от главните виновници за кризата с банката

Проверяват се и сделки на банката в Хърватия, включително заеми, отпуснати на бивш генерал, осъден за присвояване на диаманти на стойност 5 млн. долара.

Нуро Алпе-Адриа отчете загуба от 1 млрд. евро за 2009 г. Решението за нейното национализиране е взето в началото на декември същата година, като целта е да се претовърти фалитът на банката. Втората по големина германска държавна банка - ВауернЛВ, придоби мажоритарния пакет в Нуро Алпе-Адриа за 1,6 млрд. евро през 2007 г., след което многократно увеличаваше дела си. Компанията заяви, че ще отпише цялата инвестиция.

Нуро Алпе-Адриа-Leasing Holding AG има над 110-годишна история. Първото лизингово гружество на холдинга е учредено в Австрия през 1990 г. Българският клон на холдинга отваря врати през април 2006 г. с централен офис София.

След национализацията на австрийския клон на Хипо Алпе австрийските прокурори започнаха разследване, за да се установи какви грешки са допуснати в банката на фона на силен политически натиск да се обясни как се е стигнало до спасяването ѝ от данъкоплатците.

Последиците

Обществеността вече е разтревожена, че заради Хипо Алпе я грози нов спестовен пакет. От официалните разчети става ясно, че заради случая с Хипо Алпе новото задлъжняване на Австрия през 2014 г. се увеличава от планираните 1.5% на 2.7% от БВП. С предложената „лоша банка“ би се покачил и държавният дълг на Австрия със 17.8 млрд. евро, т.е. от 74%, колкото е в момента, на 80% от БВП. Държавният дълг трябва да бъде смъкнат до 60%, заявяват обаче експертите.

Финансовият министър Шпинде-

легер коментира, че в краткосрочен план не се предвижда спестовен пакет, но в дългосрочен план не може нито да се отрече, нито да се потвърди въвеждането му.

Коментарите за бъдещето и разследването по случая „Хипо Алпе“ почти всеки ден са във фокуса на медиите в Австрия. „Това е най-голямото финансово бедствие, което сме имали“, твърди депутатът Даниела Холцингер. Шефът на провинция Каринтия, в която е централният офис на банката в Клагенфурт, Петър Кайзер изрази мнение, че трябва да се преодолее това предизвикателство, но после трябва да бъде повдигнат въпросът и за политическата отговорност.

Управителят на Централна банка Евалд Новотни смята, че индиректно държавата трябва да поеме всички лоши кредити, но прогнозира, че в такъв случай задлъжняването на страната ще наскочи 80% от БВП.

На официалния сайт на банката на 20 февруари 2014 г. бе качено прес-съобщение, че Хипо Алпе става Austria

Apadi bank, собственост на финансовия холдинг Apadi на британско-индийския бизнесмен г-р Санджеев Канория. Името ѝ ще бъде променено, като австрийският клон на финансовата институция фигурира вече като Apadi. Установяването на новото име носи скрита символика, тъй като на хинди Apadi означава „вечен“, обясниха от там. Банката има ново лого и нов фирмен сайт. Новият собственик оповести още, че „ние се считаме по-скоро за семейна банка с традиции от 1896 г.“ На сайта на банката е посочено, че финансовата институция има 14 филиала в Кертен, 2 офиса в Залцбург и Виена, 56 хил. клиенти, 430 служители и сътрудници, и има бизнес със 121 общини и над 400 гружества.

И въпреки че един от клоновете вече има нов, частен собственик, банката ще продължи да излиза скъпо на австрийците. Затова правителството поиска 500 млн. евро от провинция Каринтия заради Хипо Алпе. Канцлерът Вернер Файман и финансовият министър Михаел Шпинделегер са на едно мнение за това, че делът на Каринтия по разходите по ликвидацията на групата трябва да възлезе на половин милиард евро. За целта ще се преговаря с шефа на провинцията Петер Кайзер. От Каринтия вече са превели 200 млн. евро за национализацията на закъсалата банка.

В казуса се намеси и Брюксел, където очевидно са разтревожени от случващото се и се опасяват то да не послужи като лош пример и за други. Европейският комисар по регионално развитие Йоханес Хаан е обявил, че „очаква кристално ясен и еднозначен анализ на банката и Австрия“, пише „Дер Щандарг“.



Канцлерът на Австрия Вернер Файман (вляво) и вицеканцлерът и Михаел Шпинделегер обмислят фалит или създаването на т.нар. „лоша банка“ като варианти за съдбата на Хипо Алпе

Борислав Моянов:

Не очаквам сериозни последствия в България от фалита

Преплитането на политика с банкиране може да е полезно, но може да доведе и до непредвидими щети, казва финансовият консултант

-н Моянов, защо се стигна до фалита на Нуро Alpe-Adria-Bank?

- Едва ли може да се отговори еднозначно на този въпрос. Причините, както всякога при един кризисен случай, особено финансов, са многопластови и комплексни, преплетени между бърза и непрофесионално подплатена експазия на непознати и рискови пазари, прекомерна задлъжнялост, гарантирана от провинцията и държавата, лош мениджмънт, личностна грандоманщина, съчетана с политическа подплата и престъпно безхаберие, та дори и злоупотреби, и то в огромни размери. Преплитането на политика с банкиране може да е много хармонично, полезно и успешно (могат да се приведат много примери за това, и то особено в Австрия), но може и да резултира в щети, трудно предвидими занаят. Зависи в крайна сметка от личностите, които го концептуират и реализират. Тъкмо тук има много, от което България може да се поучи.

Австрийската и международната преса и социалните мрежи изобилстват от мнения, коментари и възмущение. Политиците и коалиционните партньори в Австрия са единни в мнението си, че причинител на фалита на Хипо Алпе Адриа е Йорг Хайдер (ултрадесен националист и шеф на провинция Каринтия, трагично загинал през 2008 г., под чието ръководство провинцията натрупва 26 млрд. евро гаранции към банката), но вината за настоящия хаос категорично не е само негов.

- Какви ще са последиците за Австрия, след като на два пъти национализира банката, за да я спаси от фалит?

- Новини и факти се сипят непрестанно и нищо не се знае със сигурност – много сценарии и различни цифри – 4, 10, 16 млрд. загуби. Със случая, освен политиците, са ангажирани топспециалисти в Европа, а експертите пресмятат.

Обществеността в Австрия е силно чувствителна към всяко посегателство върху пари на данькоплатците и това е напълно разбираемо за развито граждан-

ВИЗИТКА

Борислав Моянов има дългогодишен професионален и управленски опит във финансовата сфера, банково реструктуриране и международен проектен мениджмънт. В момента е финансов консултант, живее между София и Виена. Мечтенат и ценител на изкуството. Определя себе си като „мечтател и реалист.“



ско общество. Мой партньор неотдавна ми предложи да се присъединя към негово обръщение към президента на републиката Хайнц Фишер по темата, а от новините научаваме, че недоволни граждани изразяват възмущението си, като минавайки край сградата на банката в Клагенфурт, натискат с пълна сила клаксоните на колите си.

Едно е сигурно обаче – Австрия ще намери най-добрия начин за справяне и ще доведе до консенсус политиците и обществото. Противно на апокалиптичните очаквания у мнозина, в началото на март т.г. Moody's (Муудис) запази най-добрия рейтинг на страната от три А (дори с подобрена перспектива), въпреки кризата с Хипо Алпе. Муудис не смята, че фискалната стабилност на страната е заплахена. Горното също може да бъде добър урок за цивилизовано справяне с кризи, които България, и

особено политиците ни, струва ми се, може да заимстват.

- Какви ще са последиците за другите страни, и специално за България, с подразделенията на банковата група?

- Според мен за особени последици не може да се говори. В България Хипо Алпе Адриа е представена само от лизинговата си компания, която като обем бизнес не би следвало да представлява значим фактор в общата експозиция. Разбирам, че в София Хипо Алпе Адриа отдавна не генерира нов бизнес, а свива дейността си с основна задача събиране на вземанията.

- Една от мерките за спасяването предвижда групата да се раздели с банковите си и лизинговите си подразделения в Черна гора, България, Унгария, Македония и Украйна до средата на 2015 г.? На сайта на

банката преди време бе качено официално прессъобщение, че от днес австрийският клон е собственост на индийския бизнесмен Анади. Какъв знак е това?

- Обикновено интерес представляват действащи добри финансираня, каквито, съмнявам се, интернационалните лизингови дружества имат в изобилие, т.е. – особен интерес за покупка едва ли ще напират.

- Събитията в Украйна как ще повлияят на реструктурирането?

- В Украйна, предполагам, към посочените вече съмнения се добавя и политическата нестабилност и риск.



Бизнесменът от индийски произход Санджеев Канория придоби клон на групата, който вече ще работи под името Austria Anadi bank

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

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

ТОМИСЛАВ ДОНЧЕВ, депутат от ГЕРБ:

Новите европрограми



”

Няма финално решение за това колко ще са градовете, които ще се финансират от програма „Региони в растеж“

“

ЩЕ ТРЪГНАТ С ГОЛЯМО ЗАКЪСНЕНИЕ

Има вероятност част от следващата година да е нулева за усвояването на средствата от еврофондовете



ЯНА КОЛЕВА

Новият седемгодишен програмен период на европейските програми 2014-2020 започна, без на практика да е започнал. Предишният програмен период за България също тръгна със закъснение. Ретроспекцията показва, че първите плащания през 2008 г. са много малко, а през средата на лятото на 2009 г. достигат едва 0,98%, което означава, че България е загубила две години и половина. Белезите на този късен старт са налице и към момента.

Затова беше важно новите оперативни програми да тръгнат навреме, тъй като подготовката стартира още през 2011 г.

България беше сред първите държави, изпратили на Европейската

комисия през пролетта на миналата година вариант на Споразумението за партньорство 2014-2020, това е документът, който заменя Националната стратегическа референт-

”
*Европейската комисия
заяви готовност
да се финансират
болници, но е против
самоцелното наливане
на милиони евро в
обекти без бъдеще*

“

на рамка 2007-2013. За съжаление година по-късно

НЯМА ОСЕЗАЕМ НАПРЕДЪК

За това забавяне не бих винил администрацията, тъй като тя е изпълнила задачите, които като тогавашен министър по управлението на еврофондовете съм ѝ възложил. Причината за мен е по-скоро свързана с невъзможността да се вземат стратегически решения. Няколко са проблемните сфери. Не е ясна границата между общините, които се финансират по Програмата за развитие на селските райони и по ОП „Регионално развитие”. Все още няма окончателно решение по въпроса, водят се преговори с Брюксел, но не е ясно с какво финално решение е излязло българското правителство за това колко ще са градовете, които ще се финансират от програма „Региони в растеж”. Тази договореност трябва да се постигне с Европейската комисия. Не се знае кои ще са приоритетните сектори в икономиката, които ще получават подкрепа по линия на еврофондовете. Подготвя се т. нар. стратегия за интелигентна специализация, която се прави с помощта на Световната банка. Но и за нейното приемане е нужно политическо решение. Правителството трябва да посочи кои сектори ще подкрепя и кои не, разбира се, това не може с лека ръка да се реши. Да не говорим, че до края на миналата година правителството работи с повече от половин милиард евро по-ниски разчети, отколкото реалните. И се наложи Брюксел да направи официална забележка. Най-тежкото обаче е, че ползването на средствата за новия програмен период трябва да върви с паралелни

РЕФОРМИ В СЕКТОРИТЕ, КОИТО СЕ ФИНАНСИРАТ

и кабинетът трябва да покаже воля за това. Нужни са реформи в >

здравеопазването, в образованието и околната среда.

Българският здравен сектор може да получава европейски пари, но условието е да се извършат реформи, и то по няколко направления, едно от които е оптимизация на болничната мрежа. Европейската комисия заяви готовност да се финансират болници, но се искат сигурни гаранции, че здравните заведения, които получат подкрепа за ремонти или за оборудване, ще продължат да съществуват поне 10-15 години и апаратурата ще се ползва. Те са против самоцелното наливане на милиони евро в обекти без бъдеще. Брюксел гържи да види каква ще е картата на здравеопазването, но засега няма такова предложение от страна на управляващите. Има една стратегия за здравеопазването, която по никакъв начин не отговаря на очакванията на ЕК.

Свърхооптимистичният срок е преди лятната ваканция България да има подписано споразумение с ЕК за всички оперативни програми, но реалистичният вариант е за есента на 2014 г. След това текстовете на оперативните програми трябва да се одобряват, после трябва да се подготвят и обявят първите схеми по оперативните програми. Както и процесът да се ускори, от отварянето на схемата до сключването на договор с бенефициента минават минимум четири месеца. За да се похарчат пари, трябва да се организира обществена поръчка, което в най-оптимистичния вариант отнема 3-4 месеца. Така прогнозата ми, че

2014 г. ще е нулева

за усвояването на средства по новите оперативни програми, но тя може да се окаже направо оптимистична, защото има вероятност и голяма част от следващата година да е нулева. На ръба сме да повторим ситуацията от първия програмен период. Все още няма страна членка, която да има споразумение с Европейската комисия за новия програмен период. Някои държави обаче имат увереност в нещата, които правят, и те си позволяват преди финалното одобрение от Брюксел да стартират схеми с национално финансиране.

Разпределянето на средствата от Фонда за растеж можеше да се

”

*За иновативните
проекти процедурите
за кандидатстване
по европейските
програми трябва
максимално да се
опростят*

“

използва заемообразно, за да може програмният период 2014-2020 да започне по-рано. Има няколко безспорни схеми, които можеше да се финансират по този начин. Няма съмнение, че автомагистрала „Струма“ трябва да се изгради, има и схеми, свързани с водния цикъл, които ще се правят по ОП „Околна среда“. Изпълнението им можеше да върви с авансово национално финансиране. Ако в тях бяха вкарани 150-200 млн. евро, в края на 2013 г. Брюксел щеше да ни възстанови парите и те щяха да се върнат в бюджета. Други европейски страни и в предишни периоди са прилагали този вариант. Ние уж с годините натрупахме опит и самочувствие, но не направихме същото. Всеки може да греша, само глупакът повтаря грешките си.

Предстои да се направи детайлен отчет за разходването на средствата по оперативните програми, като ще се проследи не само законосъобразността в харченето на парите, което е ангажимент на одиторите, но ще се направи преглед доколко са постигнати индикаторите, свързани с въздействието от осъществяването на проектите. Ако тези индикатори не са достигнати, съответната страна може да има сериозни проблеми с Европейската комисия и дори може да се стигне до връщане на пари.

Всички анализи безспорно показват, че има

силен ефект

от вече налетите над 6,5 млн. евро през първия програмен период в България. Оценката за въздействието се извършва чрез инструмента за макроикономически анализ SIBILA (Simulation model of Bulgaria's Investment in Long-



term Advance), който бе разработен за наблюдение на ефектите от усвояването на европейските фондове. Изследва се влиянието върху БВП, заетостта, износа, публичните разходи и става видно, че макроикономически показател като растежа, колкото и скромно да нараства, това става благодарение на европейските средства. Европейските програми осигуряват 50-60% от публичния инвестиционен ресурс. Ефект има и затова беше от съществена важност новият програмен период да стартира навреме, за да няма ауфтакт между двата програмни периода. При тази силна зависимост на българската икономика от европейските фондове не биваше да се допуска само да се доработват проекти от стария програмен период, а да няма нови. Това ще се отрази зле на местните власти по отношение на техните инвестиционни намерения, ще има негативно отражение върху строителния бранш, но и като цяло върху българската икономика, щом ресурсът, който досега ѝ е давал живот, спре да се налива.

Стане ли дума за

ИНОВАЦИИТЕ

въпросът не е само за обема на средствата. От особена важност е инфраструктурата за подкрепа на иновациите – такива са технологичните паркове. Сега със „София Тех Парк“ у



нас се прави първата стъпка. Трябва да е ясно каква ще е политиката за изграждане на специализирани високотехнологични паркове около университетите и институтите на Българската академия на науките. Иновациите изискват да се работи и с бизнеса, и с академичните среди, а точно там е липсващата брънка. Когато изследователските звена имат продукт, годин за пазара, те трябва да намерят начин как да го произведат и как да стигне до пазара. Голямата част от изследователите не са мениджъри и търговци, а повечето предприемачи и търговци не са изобретатели и изследователи. Стремим се към икономика с висока добавена стойност, но



България е в абсурдната ситуация, да има безработица и наред с това в бизнеса да съществува глад за кадри



когато се стигне до реалното взаимодействие между науката и бизнеса, връзката трудно се осъществява. За иновативните проекти процедурите за кандидатстване по европейските програми трябва максимално да се опростят. Не бива да изискваме хора, които са отгадени на знанието, да попълват сложни документи. Освен това излишно товарим администрацията и не е нужно тя да разбира от нанотехнологии например.

Ваучерната система

би дала добри резултати и се планираше да се използва в новия програмен период. Това ще развърже ръцете на бизнеса и на науката, които биха могли да си сътрудничат при вкарването в производство на иновативни разработки. По отношение на ваучерите България натрупа добър опит в курсовете за професионално обучение и няма причини той да не бъде приложен и по отношение на иновациите.

Образованието благодарение на европейските пари успя да намери начин да намали засиления темп на отпадане на деца

от образователната система. Но трябва да се обърне още по-сериозно внимание на масовото образование, за да се избегне неграмотността сред населението. Друга голяма задача е професионалното образование. България е в абсурдната ситуация, от една страна, да има безработица, а, от друга страна, в бизнеса да съществува глад за кадри. Това показва, че професионалното образование не си е свършило работата. То не е произвело специалисти, от които бизнесът има необходимост. Само с езикови гимназии не става, индустрията и земеделието имат нужда от хора с конкретни умения. Другата сериозна задача е свързана с връзката между образование и наука. Под силния натиск на цялата академична общност в новия програмен период ще има оперативна програма „Образование и наука“.

Европейското бъдеще на България не е свързано само със средствата по еврофондовете, а и с това дали европейските ценности и европейската ни посока на развитие са необратим процес. Искане ми се да вървам в тази необратимост. **И**



Личността е водеща в избора на евродепутати



Евелина Славкова е завършила социология в Софийския университет, а в момента следва политически мениджмънт, също в Алма матер. Има зад гърба си редица изследвания. Участвала е в кампании на президентски, парламентарни и местни избори. В момента е директор на Агенция за социални и статистически измервания „Прогноза“ и един от създателите ѝ. С нея разговаряме за политическите нагласи в страната, лидерите във властта, новите политици, изборите за Европейски парламент и разцеплението вляво.

Вотът на 25 май е важен за България във вътрешнополитически план, но темата е далечна на хората, казва социологът Евелина Славкова

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

У нас има едно нестабилно политическо статукво, което влияе на нагласите на евроизборите в различни посоки. Все пак това, което можем да очакваме на изборите през май, е ниска избирателна активност в сравнение с парламентарните избори. Защото Европарламентът е тема, която вълнува по-малко хора. За това изграят роля дъва фактора: първо - апатия или незаинтересованост, и второ - липса на алтернатива за избирателя.

Това, което прави впечатление като действие от всички партии, е поставянето на вътрешнополитически въпроси като основа за евроизборите - нещо, което не се случва само в България. Тук залогът обаче е по-голям, защото това, което се поставя като тема, е легитимността на властта. Евроизборите биха определили дали да очакваме прегрочен парламентарен вот.

В сегашния контекст има един важен въпрос: Какво включва властта - измерването на кои сили и в каква комбинация ще даде отговор дали това правителство е легитимно? Това е големият въпрос, чието тълкуване ще видим след 25 май. Резултатите няма да бъдат толкова положителни поотделно за двете официално управляващи партии - БСП и ДПС, и затова техният резултат под формата на депутатски места в Европарламента ще бъде пресметнат заедно, макар това да е политически некоректно.

Необходим е много голям брой гласове за един евродепутат. Ако за едно депутатско място в нашия пар-



”

Ако ГЕРБ има повече евродепутати от БСП, това определено ще повлияе на политическата обстановка

“

ламент трябва да получи 16-20 хил. гласа, за едно място в Европарламента трябва да получи над 100 хил. гласа.

Кой-кого

Двете големи политически сили в лицето на ГЕРБ и БСП са вече в предизборна кампания. Партията на Борисов се възползва от загадените теми за референдум от президента Росен Плевнелиев и събра близо 500 хил. гласа, което е една много сериозна мобилизация на структурите. От друга страна, партията на Сергей Станишев участва в мероприятия, които целят да представят Столетницата и властта като открити пред хората. Не е ясно колко неудобните теми са засягани на подобни събития, но и при двете



Повечето хора не се вълнуват от европейската тематика и не знаят кой ги представява в ЕП

най-важно да мобилизират протестния вот. Малките партии имат изгода от висока избирателна активност. Шансът те да вземат евродепутати е много малък и битката между тях е за две-три места. Реформаторският блок, „България без цензура“, „Атака“ и НФСБ са по-малките партии, които ще се борят за 2-4 места, тъй като общата квота за Брюксел е 17 места.

Голяма активност би дала шанс на по-малките формации, защото когато има ниска активност, основна роля в изборите играят твърдите ядра, а те са основно при големите партии в лицето на ГЕРБ, БСП и ДПС.

Изходът от изборите обаче зависи от личността на кандидата за евродепутат, от нареждането на листите, както и от действията и говоренето на номинираните.

Лидерската битка

Битката Сергей Станишев - Томислав Дончев не е особено равностойна, главно заради различните позиции, които те заемат. Лидерът на БСП е председател на ПЕС, а кандидатът на ГЕРБ е управлявал европейските средства като министър. Двата профила не са лесно съпоставими. При Дончев положителното е, >

партии тези действия ще бъдат разчетени положително.

Разцеплението вляво с АБВ може да има негативно влияние върху левицата. Знаем, че тя винаги разчита на твърдото си ядро, но за да спечелят евроизборите, е много важно да мобилизират периферията около това ядро. Не може да се определи категорично дали АБВ ще „гръпне“ един евродепутат от БСП, тъй като става дума за много голям брой гласове, но движението на Първанов успява да вземе определен профил от електората на БСП.

Новите на политическата сцена

Обичайно е преди избори да се раждат много политически формации. За новите формации обаче е



Големите партии с твърди ядра ще доминират при ниска активност

че той не носи негативи от своята работа, а само от партията, която представлява. ГЕРБ залагат на Дончев и заради провала с изслушването за комисар на Румяна Желева. Този път кандидатурата на партията на Борисов трябва да бъде по-представителна личност, която да носи позитиви.

От друга страна е нормално Станишев да бъде лидер на евролистата на БСП заради разцеплението вляво от последните месеци - събития, които са типични предимно за дясното пространство у нас.

В нашето последно изследване по-голям процент от анкетиранияте определят, че личността е водеща при избора за евродепутат. Над 50% от хората не знаят името на нито един настоящ евродепутат. Затова е важно партиите да залагат на разпознаваеми личности. Такива са и Томислав Дончев, и Сергей Станишев.

Предсрочните парламентарни избори са възможен сценарий, но при определено тълкуване след евроота през май. Властта успя да поеме една голяма глътка въздух и да запази работещ парламент с условието „да видим какво ще стане на евроизборите“. Ако ГЕРБ има повече евродепутати от БСП, това опреде-

лено ще повлияе на политическата обстановка, тъй като Борисов ще има основания да иска оставка на кабинета.

ПЕС vs. ЕНП

Минаха конгресите на ЕНП и ПЕС в Дъблин и Рим, където те приеха своите манифести за бъдещите си програми. Именно манифестите определят изхода на евроизборите, защото в тях се дефинира посоката, в която ще върви Европа. За момента изглежда, че социалистите водят в предпочитанията на избирателите, но всеобщата мобилизация ще изиграе важна роля в последните седмици. Важно е влиянието и на националистическата вълна, която набляга на антиимигрански и антиевропей-



Националистическият вот успява да открадне и от левите, и от десните гласове



Висока активност на изборите би дала шанс на по-малките формации



ски послания. Погодна тенденция се наблюдава най-силно във Франция, Великобритания и Холандия, където основно послание е, че „ще бъде празно чудовището в Брюксел“.

Интересен феномен е, че националистическият вот успява да открадне и от левите, и от десните гласове, в зависимост от контекста на съответните страни и протестния вот срещу управляващите партии.

Това, което е много специфично за тези избори, е, че председателят на Европейската комисия (ЕК) ще бъде избран не от Съвета на Европа, както беше досега, а от водещата фракция. Т.е. политическата сила, която има най-много гласове, ще избира директно председателя, което е един много голям жест към демокрацията, защото по този начин избирателят гласува директно и за председател на ЕК.

Последствията

Евроизборите са важни за посоката на Стария континент, но е сигурно, че политиката на създаване на нови работни места, защита на личните данни, финансовата рамка и регулиране на пазара ще продължат. Тук трябва да имаме предвид, че левите и десните имат различни позиции спрямо данъчните основи и финансовата политика и тези аспекти биха имали отражение. За България значението е по-скоро вътрешнополитическо. Евроизборите биха определили дали сегашното мнозинство ще управлява и занапред. Общата бройка на евродепутати от БСП и ДПС е важна за стабилността на кабинета, но ключова роля ще изиграе и разпределението на останалите места по политически сили. **И**



European Enterprise Promotion Awards

Имате ли проект в подкрепа на
ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО
в България?

Участвайте в конкурса
Европейски награди за насърчаване на
предприемачеството



Уебсайт

СРОК:

14.4.14



facebook

Повече информация и формуляр за участие:

www.enterprise-bulgaria.eu

 European Enterprise Awards - Bulgaria

Национален координатор за България:
Министерство на икономиката и енергетиката



Общин@ в компютъра

Без действащо електронно правителство онлайн услугите на кметствата ще останат „бутикови“, твърдят IT специалистите

СИЯНА СЕВОВА

Възможно ли е с едно кликване да плащаме данъци, да получаваме всякакви документи и следим движението им в дебрите на администрацията? С едно припъзване на пръста по телефона да знаем кога пристига автобусът или да изберем най-късия маршрут от точка до точка в града?

Да, възможно е, казват IT специалистите. Но следва голямото „обаче“. В България все още няма действащо електронно правителство. Междувременно общините работят усърдно по темата. Административното обслужване е единият аспект на е-общината, а другият – достъпна информация за ежедневните нужди на гражданите.

Проблемът е, че всичко това, по стара българска традиция, се прави „на парче“. Всяка местна управа се стреми да въведе колкото се може повече електронни услуги, защото с

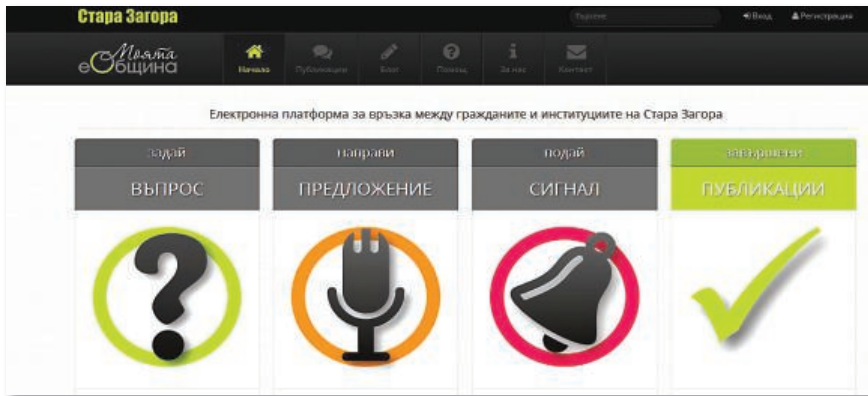
тях, от една страна, се спестява време, а от друга – се постига нов, по-ефективен начин на работа. И всяка остава сама за себе си.

Електронизацията на администрацията се прави „на парче“, защото и финансирането е „на парче“, категорични са от водещите компании за информационни технологии

Община Варна засега предлага 11 услуги през е-портала си

КММЕТА.BG

**ПОРТАЛЪТ НА
БЪЛГАРСКИТЕ
ОБЩИНИ**



Община Стара Загора обещава да напълни е-портала си с много нови услуги

у нас. Средствата от Оперативна програма „Административен капацитет“, които бяха налети в тази дейност, трябваше да гадат стандарт и той да се ползва от всички. Например, системата за Столична община е била работена така, че да може в бъдеще да обслужва всяка друга община, с идеята да се създаде единна платформа, която всички местни управи да могат да ползват като централизирана услуга. Тя би могла да се ползва и за всички държавни учреждения. Подобен пилотен проект има и във Велико Търново. В момента софийският проект е „качен на трупчета“, а великотърновският чака да мине през Министерския съвет.

У нас се получава и другият парадокс – „във вода газ, жаден ходи“. Най-добрите български IT компании работят за американското, канадското, японското и куп европейски правителства. И в същото време, България все още няма електронно правителство. Причината е, че на няколко пъти процесът тръгва, спира и пак започва отначало. За сега оптимистичните прогнози на настоящия кабинет са централизирано то да заработи към 2020 година.... За повода повечето се досещаме – да се превърнат едни пари. В случая обаче става дума за пари от европейските фондове, за които, нищо чудно, и да ни се поиска сметка как сме изхарчили.

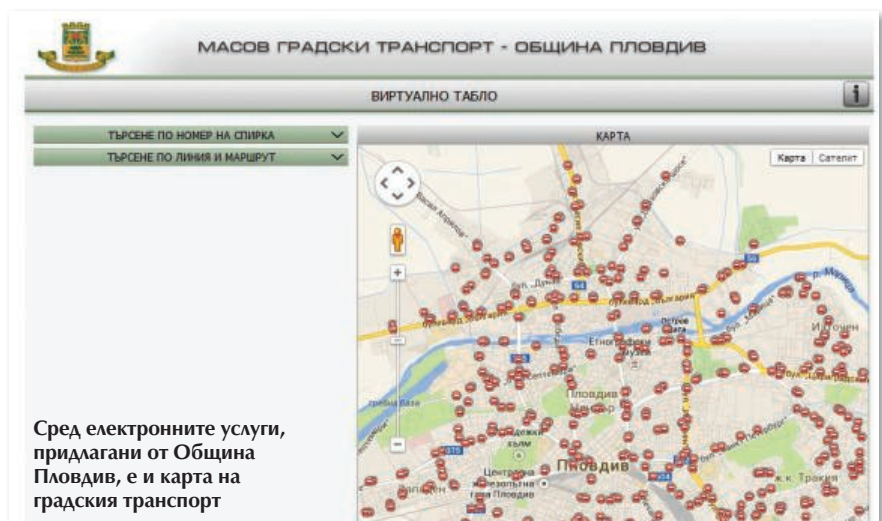
Има шанс процесът да продължи и похарчените до момента пари да не се изгубят, категорични са IT специалистите. Условието е работата да се довърши със същата концепция за цялостна платформа

за електронно управление, която да е универсална и да може да се ползва не само в общините, но и във всички държавни учреждения. Така вложените средства няма да са пропиелени напразно.

В централната администрация няма единна платформа, към която да се „присъединят“ и отделните общини. Все пак електронни услуги има, като палмата на първенството с отделни услуги държат Националният осигурителен институт и Националната агенция за приходите по причина, че се ползват от всеки гражданин и фирма. Но като брой и достъпност за хората доста по-напреднали по отношение на електронните услуги са общините. В тази насока местната управа в Банско е рекордьор. Неслучайно тази година кметството в туристическия град получи и награда на БАИТ за община, развиваща електронно управление. В Банско жите-

лите на града могат да ползват над 80 електронни услуги. По-голямата част от тях могат да се заявят и без електронен погнус. Собствениците на имоти на територията на общината вече правят справка за дължимите данъци и такси и плащат през интернет. Географската информационна система пък представява геопортал с процедури за дейности по устройство на територията. Всички електронни карти и данни са достъпни онлайн. А проектът „Банско - кръстопът на цивилизациите“, чрез анимация прави онлайн връзка с туристическите атракции. „През тази година ще работим по множество проекти, например възможността хотелиерите да си подават справка-декларация по чл.116, ал.4 от ЗТ по електронен път чрез еднократна регистрация“, разказа кметът Георги Икономов. Той уточни, че предстои да бъде внедрен регистър на категоризираните обекти. Готви се и идеен проект за дигитални информационни центрове, които да предоставят информация за хотели, ресторанти, наем на автомобили, такси, резервации, местни забележителности и др.

Електронната платформа на община Стара Загора също предлага различни услуги на гражданите. „Новото е свързано със сайта на местната управа, който ще стане





Записването на първокласници и в детски градини е възможно през сайта на Община Бургас



Порталът на Община Банско предлага на гражданите над 80 електронни услуги

по-разнообразен и ще дава повече възможности. Смятаме в него да включим градския транспорт, как се стига от една точка до друга, ще има програма на града, на театъра, на музеите, на заведенията. Тя ще се актуализира постоянно и ще бъде по-достъпна от гледна точка на информацията. Електронните услуги за гражданите вече са налице”, каза кметът на Града на липите Живко Тодоров.

В изпълнение на проект „Е-община Варна – ефективна и прозрачна общинска администрация в услуга на потребителите” вече работят 11 електронни услуги. По електронен път и с електронен подпис се заявяват услуги за издаване на удостоверение за настоящ и постоянен адрес, удостоверение за наличие или липса на задължения и декларации по ЗМДТ, удостоверение за степен на завършеност на строеж, удостоверение относно собствеността на недвижими имоти. Услугите са достъпни от официалния сайт на общината www.varna.bg.

Подобни са и услугите на електронния портал на общината в Пловдив. Чрез него могат да се плащат местни данъци и такса смет, могат да се правят справки за данъчни задължения, за градския транспорт, има и интерактивна карта. Подобно на столицата, във втория по големина град у нас паркирането става с SMS. Действа и система за електронно класиране на деца в детските заведения.

Както вече споменахме, община Велико Търново е пилотна в проект за електронно управление. „Въвеж-

дане на комплексно административно обслужване за предоставяне на качествени услуги на гражданите и бизнеса” на Министерския съвет, финансиран по ОПАК, е един от най-успешните, приложим във цялата гържавна администрация, уточниха от кметството. На портала на общината работи продуктът „е-дом”. Той е направен и внедрен за цялостното обслужване на гражданите по закона за етажната собственост.

Община Златоград пък работи с електронна система „Брайт Е-община” за регистриране и проследяване на входящите и изходящите документи. Чрез електронната деловодна програма може да се проследят всички стъпки на процеса от момента на регистрацията на документа до финализиране на преписката.

Географско-информационната система (ГИС) в Габрово е по проект, също финансиран от ОПАК. С този проект са разработени и внедрени услуги и публични регистри, модул за интегрирано управление и обслужване на кадастър и устройство на територията, модул за интегрирано управление и обслужване на общинска собственост. Награждането му става, като се разширят приложенията с компоненти - модул в данните за кадастър и устройство на територията Google street view, увеличаващ възможностите за визуализация за точното местонахождение на имотите и сградите на територията на местната управа.

В Бургас нова on-line услуга дава възможност на едно гише предприемачът да получи бърза и точна ин-

формация за документите, изискващи се от съответните институции и ведомства на местно ниво, както и информация за адрес, телефон или e-mail на всички институции, имащи отношение към извършването на съответната услуга. В морския град има електронна класация на малчуганите за детските ясли и градини. Там и първолаците могат да се запишат on-line.

„Направихме еднинното електронно деловодство, така че да се подават документи по електронен път и да се проследява пътят на документите, както и да се плащат по електронен път задълженията. За услугата, която предоставяме ние, не се изисква електронен подпис. Стараем се всички услуги да не затрудняват гражданите и да са достъпни за най-широк кръг”, отбеляза кметът на Казанлък Галина Стоянова.

По отношение на електронния подпис, специалистите обясняват, че бъдещето е той да се замени от код, изпратен с sms през телефона, като при електронното банкиране. Когато в личните карти се имплантира чип за идентификация и това няма да е необходимо. Цялото това светло бъдеще обаче може да стане реалност, когато съвкупната администрация – общинска и гържавна, се „върже” в единна система. Тоест, трябва ни действащо електронно правителство. Може да го имаме до 2 години и няма да е по-скъпо от това в Естония, но е необходимо политическо решение и министерство с министър, който да отговаря приоритетно и само за тази задача, твърдят IT спецовете. **И**

Социалното предприемачество - бизнес с кауза

Европейски възможности и примери в областта на социалното предприемачество бе темата на дискуссионната среща, която организира Фондация „Национален алианс за работа с доброволци“ през март в Пловдив.

Социалното предприемачество представлява стопанска дейност, която се развива от търговец или като част от дейността на организация с нестопанска цел. Същественото в нея е, че тя винаги е насочена към лица от уязвими групи и има като крайна цел подобряването на жизнения им статус. В нея задължително са интегрирани хора в неравностойно положение, като целта е да се преодолее социалната им изолация. Това, което естествено произтича от характера на тези предприятия, е, че за тях не е толкова важна крайната максимална печалба, колкото процесът на интеграция и осигуряване на поприща на уязвимите хора, в името на които функционира това предприятие.

Добрата новина, която беше анонсирана от НАРД, е, че предстои стартиране на учебно-производствена кухня в Пловдив, която ще даде работа на младежи в неравностойно положение, преминали предварителни курсове.

Социалното предприемачество съществува в света и в Европа от десетки години, като особено добре развито е то в Германия. В

България, макар да има история на този род социална дейност, опитите са спорадични, а гържавата не възприема тази дейност като свой приоритет. Сред причините са лошата нормативна уредба и липсата на диалог между гържава и организации.

Достатъчно е да вземем опита на Германия и да се опитаме да го адаптираме и приложим в България, за да постигнем за кратък период повече, отколкото е правено от десетилетия, беше коментирано на срещата. На първо място, формите на финансиране на подобни предприятия в Германия е изключително широка и дава възможност за реално развиване на социално-интегративна дейност. Източници на таква финансиране са гържавният, общинските, областните бюджети, микрокредити и дори дарения от църквата. Част от заработените от самите предприятия пари се реинвестират в нови социални предприятия и по този начин увеличават мащаба на дейността.

Оказва се, че хората в неравностойно положение се справят много добре с дейности като земеделска работа, озеленяване, металообработване и дървообработване, производство на сувенири и битови изделия, дори работа на автомобили.

Пример за много успешно социално предприемачество в Германия са наблюдавали представителите от НАРД по време на посещението

си в Берлин - Социално предприятие „Работилници Кристофорус“. Те имат 430 служители с увреждания, 100 служители в администрация и 8 000 000 евро годишен оборот. „Работилници Кристофорус“ имат дървообработваща работилница, автомивка, магазин за сувенири и произвеждат стоки за бита.

Друг изключително интересен и успешен пример е търговско дружество Аутикон, което предоставя услуги в ИТ сектора и има 24 служители с аутизъм. Оборотът им за последната година е 720 000 евро.

На срещата в Пловдив участваха над 40 представители на заинтересовани страни, сред които зам.-кметът по направление „Спорт, младежки дейности и социална политика“ Георги Титюков, директорът на Дирекция „Социална политика“ Веселина Ботева и регионалният представител на Дирекция „Социално подпомагане“. В срещата се включиха и представители на сдружения, социални услуги и неправителствени организации.

Срещата се осъществи в рамките на проект „Социалното предприемачество – портал за иновации“, финансиран по ОП „Развитие на човешките ресурси“ и съфинансиран от Европейския социален фонд, реализиран от Фондация „Национален Алианс за работа с доброволци“ в партньорство с „Дружество за подпомагане на българските домове“, Берлин.



НАЦИОНАЛЕН АЛИАНС
ЗА РАБОТА С ДОБРОВОЛЦИ

BG 051PO001-7.0.07-0056-C0001



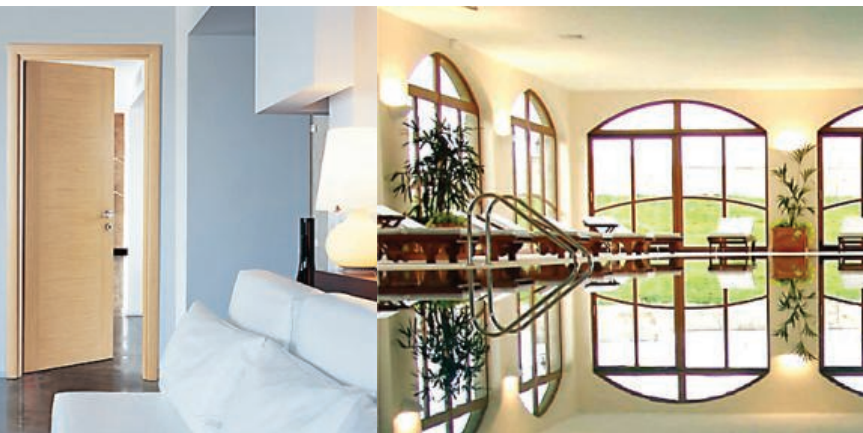
Verein zur Förderung
Bulgarischer Kinderheime e.V.



„Социално предприемачество - портал за иновации“

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2007-2013, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз. Настоящият документ е изготвен с финансовата помощ на Европейския социален фонд. Национален алианс за работа с доброволци носи цялата отговорност за съдържанието на настоящия документ, и при никакви обстоятелства не може да се приеме като официална позиция на Европейския съюз или МТСП – ГД ЕФМГП.

В рая на дървената дограма



В кризата „Фамозо Лайн“ построи нова фабрика и си отвори врати за елитни клиенти зад граница

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Докато Великобритания се бои от евентуално нашествие на емигранти от Източна Европа, България започна да привлича нейни специалисти. Фабриката за дървена дограма „Фамозо Лайн“ още преди половин година нае английския дърводелец Алън Джаксън, който има множество награди за своите изделия.

Ръководството на компанията искало да намери чужденец, който не просто да дава колорит, но най-вече да е полезен със своите умения и опит в изработването на елитна дограма. Българин, който има строителна компания във Великобритания, препоръчал Алън Джаксън като професионалист, верен на високото качество. Той дошъл в България и ахнал, като видял модерната фабрика, в каквата дотогава не бил работил. Бързо оценил условията на работа и без много да му мисли, приел да дойде да живее в България. Сега пътува госта и динамиката на работа му гопага. Освен това има за задача да привлича нови клиенти от Европа, което му дава възможност още по-добре да се изяви, тъй като освен английски говори още няколко езика. Затова в момента се чувства като британец, открил в България своя професионален рай.

История

„Фамозо Лайн“ ЕООД (www.famosoline.com) е гружество с над 20-годишна история. Натрупан е со-

лиген опит и компанията е станала разпознаваема със своето качество без съмнение. Ръководството на фирмата се уверява, че дори и в кризата има възможност обемът на поръчките да расте. Затова се стига до инвестиция в с. Мусачево, където на зелено е построена новата фабрика, която е с италиански, френски и германски машини. Материалите, с които работят, също са внос. Използва се само висококачествена дървесина като бял бор, оregonски бор, кедр, лиственица, смърч, меранти, махагон, евкалипт, дъб и орех. Дървото и след обработката остава жив организъм, но опитът е научил специалистите във „Фамозо Лайн“ да произвеждат дограма, която не се измята и не създава проблеми. Работи се само с дървен материал, но вече има и нов продукт – дограма от дърво с алуминиева капачка, която отвън облича дървесината.

Клиенти

Ценители на дървото са клиенти на висококачествената дограма на „Фамозо Лайн“. Този естествен материал дава друг облик на дома и офиса. Компанията е доказала своите възможности в производството на масивни интериорни и екстериорни врати, а също така и на прозорци, като е изработила дограмата на редица къщи, направени със стил и финес, а също и на не един паметник на културата. Сред най-представителните обекти са Народният театър „Иван Вазов“, Народното съ-



Централният военен клуб в София избра модерна дървена дограма



бране, Централният военен клуб, Централната минерална баня, къщата на Яблански в София, хотел „Кемпински Гранд Арена“ в Банско. Фактът, че строителният бум отмина, не им се е отразил особено, тъй като техните изделия са подходящи и при обновяване и реставрация на сгради. Нещо повече, именно по време на кризата ръководството на компанията взе решение за сериозната инвестиция за изграждане на новата фабрика.

Тайната на успеха е в уменията на маркетинговия и на търговския отдел, които съумяват и в най-трудните месеци от годината да привлекат клиенти, така че фабриката да работи на пълни обороти.

Резултатите в крайна сметка са показателни дали една компания се управлява добре, посочва Ралица Блъскова, изпълнителен директор на „Фамозо Лайн“.


На зелено

Интересен е опитът на компанията с изграждането на новата фабрика. Правят я по време на кризата, когато поръчките са по-малко, но пък това е времето, в което може да се договори по-добра цена за цялостното изграждане на обекта. В такъв момент не би било фатално да се прави преместване на фабриката. И вместо да освободят персонала или да го пуснат в неплатен отпусък, те включват целия екип

в строителството и в преместването. „Ако старата фабрика беше продължила да работи, това щеше да е пагубно, тъй като нямаше да има концентрация, - обяснява Ралица Блъскова. – Преценихме кои машини да вземем в новата фабрика, за другите направихме бартер и ги заменихме с по-модерни. Сега производствената база е изцяло нова и това се оценява от клиентите, които вече имат много по-голямо доверие. Модерната фабрика печели много повече поръчки.“

Развитие

„Фамозо Лайн“ е фирма с история, с опит, с доказани професионалисти, които добре познават технологичния процес в изработването на дограма. Работят с добре обучен персонал и умеят да задържат специалистите, а наред с това и да привличат нови кадри. Производството само по себе си е трудно, но „Фамозо Лайн“ е намерила формулата за оцеляване, напредък и развитие. Лялото е най-силният сезон в България, през останалото време поръчките са по-слаби, но вече е намерена вълшебна рецепта – поръчки зад граница. Имат множество клиенти от Гърция, Италия, Русия, Великобритания, които търсят качествена дограма основно за частни и за административни сгради.

„Фамозо Лайн“ е сред малкото компании, които у нас изработват т. нар. английски саш прозорец, който е с плъзване нагоре и е без отваряемо крило. Такива са прозорците в Белия дом например. Така че, ако искате да внесете малко екзотика или да създадете уют и комфорт, потърсете „Фамозо Лайн“. 



Народният театър „Иван Вазов“ е с дограма от „Фамозо Лайн“

Събудете се,

Агенциите за недвижими имоти търсят начини отново да активизират пазара и да привлекат интереса към сделки

Цените на имотите и на земеделската земя ще се увеличават. Очаква се интересът към покупката на жилища да се засили, а имотите да поскъпнат с около 5% до края на годината, прогнозира брокери.

Повишението ще е най-осе-

заемо в централните на големите градове. Очакванията са цените на жилищата ново строителство да продължат да растат ...

Подобно категорично твърдение в медиите може да приемем само като опит за събуждане на купувачите на имотния пазар.

ЯНА КОЛЕВА

Пролетта е време за раздвижване на пазара на недвижими имоти в страната. Още повече, че депозитите в банките продължават стремглаво да растат. Сега всички се опитват да спечелят любовта на платежоспособния клиент, като вдъхнат увереност, че има по-добри варианти от това парите да дремят в банковата сметка. Агенциите за недвижими имоти също търсят начини отново да привлекат интереса към сделки.

„Годината на пазара на имоти в България започна успешно. Зимата бе благоприятна, което доведе до повече огледи и сключени сделки. През този сезон има търсене на имоти с

по-високи ценови нива

Клиентите са склонни да отделят повече пари, за да се сдобият с по-качествени имоти”, коментира пред сп. „Икономика” Калоян Богданов, маркетинг мениджър на „Адрес недвижими имоти”. По негова оценка дялът на закупените тристайни жилища през последните 12 месеца се е изравнил с този на двустайните апартаменти в страната, нараствайки с

50% спрямо 2012 г. И двата типа имоти - двустайни и тристайни, в момента заемат по около 33% от всички реализирани сделки. Търсенето е насочено главно към новото строителство. От голямо значение за избора на имот са сградата, условията, които кварталът предлага, ниското ниво на престъпност, както и да е в близост до паркове, магазини, спирки на метро, детски градини и училища.

България е

страната с най-евтини жилища

В ЕС, сочи статистиката. От сравнителния анализ на брокерска компания за средна цена на квадратен метър на жилищата в столиците на европейските държави България е на последно място с около 740 евро на квадратен метър. Едно сравнение по реално несъществуващи средни цени показва, че в Австрия цената на квадратен метър в хубавите столични квартали е средно 4800 евро, в Чехия - 1450 евро, във Франция - 8240 евро, в Германия - 2500 евро, в Холандия - 3000 евро, в Португалия - 1200 евро, в Швеция - 3600 евро, в Швейцария - 9900 евро. Единствено в Турция цените са по-ниски, отколкото у нас - 500 евро на квадратен метър. България обаче е сред четирите държави в Европа, които отчитат ръст на продажбите през миналата година. Най-много са били сделките за двустайни апартаменти. Нараства и интересът към жилищата ново

КУПУВАЧИ

строителство, където ръстът на цените е с около 7%.

Тези данни като че ли целят

да подхранят еуфорията

на пазара на недвижими имоти, на която бяхме свидетели преди кризата, и която безследно се изпари. Сега анализите сочат, че в България, за да бъде продаден имот, са необходими средно 120 дни. Това ни нарежда в средата на класацията в страните от ЕС по този показател. Най-бързо се продава имот в Швеция - за 65 дни, а най-бавно – в Португалия, където за осъществяване на сделките са необходими 395 дни. Очакванията са през тази година, за да бъде продаден имот, да са нужни под 100 дни.

Ако се доверим на Калоян Богданов, ще разберем, че най-често търсеното от купувачите жилище е до 50 хил. евро в комуникативен район. Очакванията му за тази година са най-масовият интерес да се повиши леко и да стане за имот до около 55 хил. евро. Най-много сделки са извършени в ценовия диапазон от 30 хил. до 50 хил. евро – 47%. След тях със 17% са тези от 50 хил. до 70 хил. евро. С 13% са от 70 хил. до 100 хил. евро и едва 11% са сделките до 30 хил. евро. Що се

отнася до финансирането, данните отчитат, че

68% от купувачите са платили в брой

Очакванията на „Агрес“ за 2014 г. са свързани с покачване в активността с допълнителни 10%, като цените отново ще варират в зависимост от качествата на имота. Най-силно присъствие на пазара ще имат хората със стабилни доходи и спестени пари в брой. Също така има и раздвижване на луксозния сегмент, който се предвижда да се наложи като тенденция на пазара.

Друг нюанс в очакванията идва от интереса >

Офисите регистрираха петгодишен връх

- ✓ Усвоените офиси/площи нарастват с 12,2%, аутсорсинг и IT компании са с най-голям принос.
- ✓ Модните и спортните магазини са най-активните наематели в търговски центрове.
- ✓ Логистичните оператори отново наемат площи в София, докато производствените компании се насочват извън столицата.

Източник: Forton



на руските граждани към покупката на имот у нас, който има вероятност да се засили, особено след събитията в Украйна. Само за година над 10 000 руски граждани са станали собственици на жилища, обяви посланикът на Русия в България Н.Пр. Юрий Исаков. По неговите думи руските купувачи вече заемат водещи позиции на българския имотен пазар. Общо към 350 000 руснаци притежават имоти в България. Техният интерес обаче е силно локализиран и основно е по морето и в някои зимни курорти.

Около 83% от хората търсят имот, за да живеят в него, а 10% купуват с цел инвестиция, което е покачване с около 2-3% в сравнение с 2012 г. Според изчисленията на „Адрес“, отдаването на имот под наем носи доходност от около 5%, което с оглед на средните лихви по депозитите от 4% и възможността за ръст на цените на жилищата, превръща отдаването в изгоден ход. Тъй като мотивът за покупка

на по-голямата част от купувачите е да намерят дом за живеене, това превръща придобиването на имот в стъпка от първа необходимост. Очакванията са да се появят и повече купувачи за инвестиция. Ако днес с тази цел жилище придобиват около 10% от хората, то през 2014 г. техният дял може да достигне 15%, очакват от „Адрес“.

Жилищата у нас са станали

ТРИ ПЪТИ ПО-ДОСТЪПНИ

за последните пет години, твърдят брокери. Докато през 2008-а за плащането на жилищна вноска е отивала заплата и половина, сега тя се покривала от половин заплата. Изчисленията са на базата на три компонента - средната работна заплата за страната, цената на имотите и лихвите към дадения момент. Прогнозата на брокери е, че през 2014 г. жилищата ще станат още по-достъпни, защото се очаква

лихвите да паднат още, заплатите да се повишат малко, а жилищата да запазят цените си. Към момента с една средна заплата за страната може да се платят до две вноски за апартамент с размер до 60 квадратни метра РЗП. Но тези твърдения са със спекулативен характер и госта намирисват на пореден опит клиентът отново да стане активен на пазара на имоти, тъй като има редица фактори, които не се отчитат.

Според Калоян Богданов жилищните имоти не са били по-достъпни от около 10 години насам. Изгодните лихви и достъпността на ипотечните кредити улеснява решението на много хора да пристъпят към покупка на имот, продължава той. Дали обаче е дошъл моментът за покупката на имот, това всеки решава сам – зависи от нуждите, от дохода, от риска да се ангажираш с кредит, от спестените пари, както и от плановете да останеш или не в България. **И**



**„Галакси
Пропърти
Груп“
привлече
вниманието
на голям
европейски
инвеститор
в ЛОГИСТИЧНИ
ПЛОЩИ**



Индустриални зони, търговски и офис пространства – във фокуса на бизнеса

Интересът на инвеститорите на международно изложение за недвижими имоти MIPIM в Кан тази година беше насочен по три основни направления: индустриални зони, търговски пространства и офис площи. Това смята Константин Бояджиев, директор „Бизнес развитие“ на „Галакси Пропърти Груп“. Компанията представи инвестиционните проекти като София Бизнес Тауър, Ритейл Парк Уест и Централна Индустриална Зона в регион Пловдив.

Най-голям интерес предизвика предналият в реализацията си „Ритейл Парк Уест“. Той се намира в западната част на Пловдив между три ключови булеварда – „Пещерско шосе“, „Свобода“ и „Коприщица“, в непосредствена близост до мол „Пловдив“ и Гребната база. Общата площ на терена е 85 000 кв.м, а планираната застроена търговска площ е над 43 000 кв.м, което го прави най-големия в Южна България.

Централна Индустриална Зона също е атрактивна за инвеститорите. Тя се намира на 20 км северно от Пловдив и на 14 км от автомагистрала „Тракия“. Площта ѝ е 610 703 кв.м., общият брой на парцелите е 32. В непосредствена близост до зоната е жп гарата на град Калояново и главен път, свързващ Пловдив и Карлово.


По думите на Константин Боя-

джиев, на изложението в Кан е имало засилен интерес и към застроени складови помещения. За да отговори на изискванията и търсенето в този сегмент, „Галакси Пропърти Груп“ отдава под наем складови бази в селата Бенковски и Стряма. Тази в Стряма е на 8 км от автомагистрала „Тракия“ и на 15 км от Пловдив. Площта на складовата база в Стряма е 33 000 кв.м., на складовите помещения е 14 000 кв.м. Там са изградени общо 30 складови помещения с възможност за обединяване. Складовата база в Бенковски е разположена непосредствено до автомагистрала „Тракия“ и на 7 км от Пловдив. Площта на терена е 18 000 кв.м., общата площ на складовете е 8500 кв.м, с възможност за обединяване. Там са изградени общо 20 склада. Ключовата локация на базите ги прави предпочитани за компанията от региона.

Пловдив област има отлично развита транспортна инфраструктура - магистрала, модернизирани железопътни линии и международно летище. Друг важен фактор за предприемачите са ниските оперативни разходи. Разходите за квалифицирани инженери и индустриални работници в област Пловдив са с около 40-60% по-ниски от тези в други градове в Централна и Източна Европа. Силно развити в областта са машиностроене, производство на текстил, облекла, храни и напитки.



Компании от Западна и Централна Европа виждат Балканския регион като атрактивна дестинация за откриване на производствени мощности основно от компании от леката промишленост. Интерес за евентуалните инвеститори представляват районите извън София, които предполагат по-ниски производствени разходи и развита инфраструктура.

MIPIM е най-голямото международно изложение за недвижими имоти. Посещава се от голям брой инвеститори, предприемачи, консултанти, банкери, проектанти, финансиращи институции, регулиращи бизнеса организации, местни и държавни власти, крайни клиенти. Тук те могат да се запознаят с проекти от всички сфери на бизнеса с недвижими имоти. 

ВИРТУАЛЕН ДЕТЕКТОР НА ЛЪЖАТА

Международният научноизследователски проект Rheme ще разработи система за разпознаване на слухове, „тролове“ и фалшиви профили в социалните медии

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Може и да не помните размириците в Лондон през август 2011 г., но те се разгоряха и се пренесоха в Бирмингам и други градове на Англия. Имаше масови палежи на сгради и автомобили. Въпреки засиленото полицейско присъствие, органите на реда не успяваха да пресекат агресията, тъй като вандалите координираха действията си чрез мобилни телефони и в „Твитър“. В социалната мрежа започна да се публикува и много невярна информация, което създаваше допълнителна паника и объркване. Тогава група учени, съвместно с британския всекидневник „Гардиан“, започват да правят изцяло ръчен анализ на туитовете, като се фокусират върху различните слухове. Става ясно, че това по същество е много полезна информация за журналистите, но обемът е твърде голям, за да може своевременно да се обработи, без да се ползват навременни технически средства. Така стигат до

необходимостта да се създаде автоматична система, която да помага при анализа и проверката на информация от социалните мрежи, и намират начин за осъществяване на тази идея.

Слухът е като вирус. Той може да убие доброто име на всеки, да провали репутацията и на най-добрата компания, а може и да свали правителство. Социалните мрежи са източник на много информация, която невинаги е достоверна. Екип от учени, сред които има една българка, с помощта и на други организации, вече разработват софтуерна система, която да проверява слуховете и достоверността на информацията в социалните мрежи. Научноизследователският проект Rheme е съфинансиран по Седма европейска рамкова програма за научни изследвания в областта на информационните и комуникационните технологии. Системата трябва да е готова за три години.

Идеята

за този своеобразен виртуален детектор на лъжата принадлежи на специалисти от университета в Шефилд, като за ръководител на проекта е избрана г-р Калина Бончева. Консорциумът включва пет университета и четири компании от Англия, Германия, Австрия, Испания, България, Швейцария и Кения. Важна роля в проекта ще



Събитията в Украйна дадоха "храна" на много слухове, на недостоверна и манипулативна информация



има българската компания за семантичен софтуер „Онтотекст“. Компанията има опит в разработването на системи, свързани с наблюдението над информационния поток. Тя участва и в проекта RENDER, който изследва различията в новините за едно и също събитие. В него партньор е Google.

Анализът на истинността на информацията, която се разпространява в социалните медии, поставя сериозни предизвикателства, тъй като те са среда за слухове, модели на поведение, типове съдържание и манипулация. Rheme ще се фокусира върху определянето на модел за достоверност, поддържан от платформа за анализ на големи масиви от данни. Системата ще е в помощ на журналистите при анализ и проверка на информация от социалните мрежи. Има и друга сфера на първоначален интерес – медицината. Ще се изследва как пациенти възприемат онлайн информацията, свързана с диети и стимулиращи препарати, различни видове хранителни добавки и лекарства. Анализът ще покаже дали вследствие на подобни материали не се стига до пристрастяване и медицински проблеми.

Целта

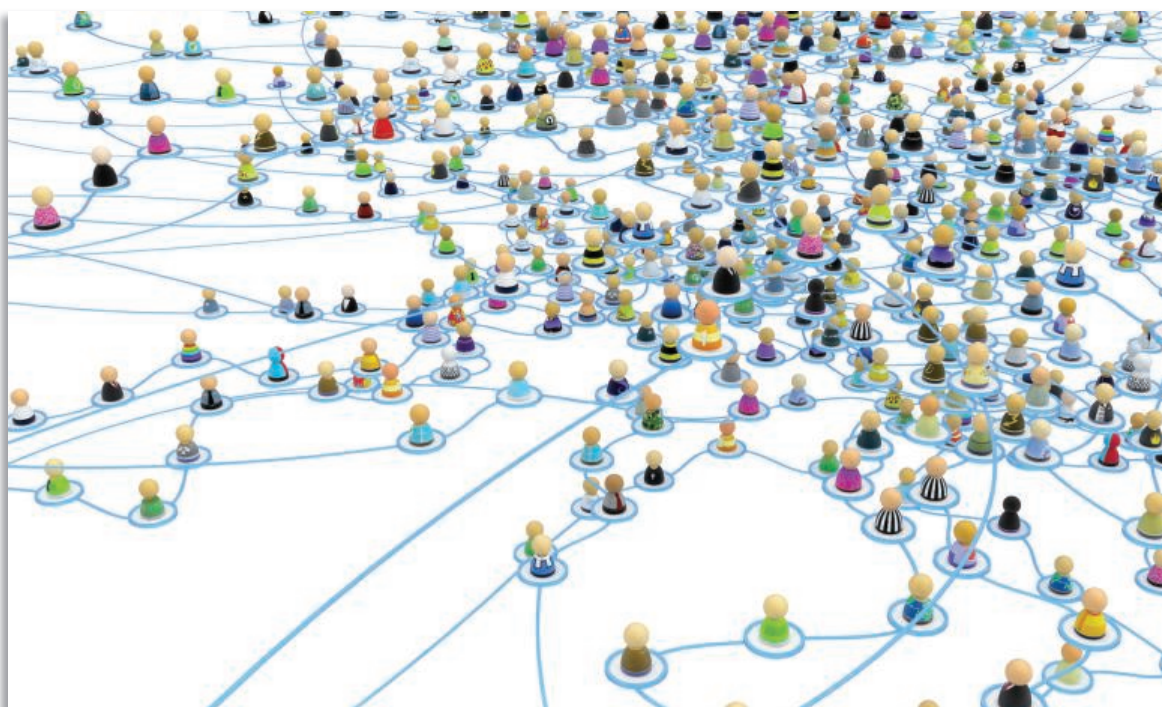
на проекта е в реално време да се проверява достоверността на информацията, за да се даде възможност на властите, спасителните служби, медиите и бизнеса по-ефективно да отговорят на неоснователни слухове и опити за манипулация. Трябва да се идентифицират четири вида ненадеждна информация: спекулативна, противоречива, невярна и дезинформация. Главно ще се анализират политически новини, а също и информация на медицинска тематика. Ще се изпробва как работи системата по отношение репутацията на фирми и известни марки.

„Новини и информация, в които липсва достоверност, са емоционални, в тях няма задълбоченост и голя-

ма конкретика. Целта е да се създаде удобен аналитичен инструмент, с който професионалните журналисти и наблюдатели на социалните медии да може да отсяват истината и лъжата”, обяснява Георги Георгиев от „Онтотекст“. Използвайки сведения, извлечени от огромни бази данни, в комбинация със съдържание, събрано от социалните мрежи и медии, Rheme ще разработи технология, която ще може автоматично да оценява истинността на произведеното от потребителите съдържание. Ето защо

мел на интернет да може да филтрира информацията, казва още Георги Георгиев.

Проектът Rheme на първо време се заема с преодоляването на проблеми пред дигиталната журналистика и здравеопазването. Но разработваната технология ще има широко приложение и ще може да се използва също в много други области и бизнес сценарии. Тя ще добави стойност към различни бизнес приложения, платформи за управление на марките и репутацията, системи за управление



е нужен интердисциплинарен екип, състоящ се от експерти по анализ на социални мрежи, езикови технологии, уеб науки, големи масиви от данни и визуализация на данни.

Към момента

фокусът

е към самата иновация, а не към удобството за нейното ползване. То ще е обект на следваща разработка. Ще се търси начин базата данни на тези роботизирани системи автоматично да се осъвременява, но ще трябва да има организация, която да отговаря за поддръжката им. Детекторът на лъжата първо ще бъде съобразен с нуждите на големи медийни компании и индустриални корпорации, а вероятно на следващ етап ще се помисли и за възможността как всеки ползва-

на взаимоотношенията с клиентите, семантични онлайн търсачки и др., позволявайки им да проследяват разпространението на идеи в социалните мрежи. Така наречените тролове в интернет също ще бъдат разпознавани от новата система, както и фалшивите профили, които опитват да постват манипулативна информация. Ето защо медийни гиганти като BBC имат високи очаквания към проекта и се включват в експериментите за новата разработка.

Участниците в проекта за виртуалния детектор на лъжата вярват, че ще решат тази задача с повишена трудност, в която постоянно има нови и нови променливи. Дотогава обаче хората трябва да свикнат да гледат критично на всичко, което четат в социалните мрежи. И



РАЗВИТИЕ

Награда за предприемачи с бъдеще

17-годишната Веселка Тодорова е победителката в първото издание на конкурса



ЯНА КОЛЕВА

Предприемачът трябва да умее да поема рискове, необходимо е да има развито въображение и иновативно мислене. Това е представата на 17-годишната Веселка Тодорова за човека, който прави бизнес. Тя е победителката в първото издание на конкурса Entrepregirl и спечели наградата със своя проект Eurobook – флаш обучителна игра, насочена към разширяване на знанията за гържавите членки на Европейския съюз. В идеята журито видя креативност и иновативен подход, социално отговорен елемент, свързан с образованието, и реалистичност от гледна точка на изпълнение и приложение. Играта по приятен и полезен начин ще съчетае четенето на книги и „стоенето“ в интернет. Виртуално всеки ще може да построи библиотека, която да се запълни с „томове“ по различни теми за всяка една от страните в ЕС. При верни отговори на въпроси, свързани с гържавите членки, ще може да се печели дигитално съдържание от книги в библиотеката.

Наградата Entrepregirl включва

СТИПЕНДИЯ

за алтернативна обучителна програма на Институт за бизнес развитие (аМВА програма), едногодишно



Победителката в конкурса Веселка Тодорова спечели журито със своя проект Eurobook

менторство от Саша Безуханова и едногодишно членство в Българския център на жените в технологиите. Успехът след време изисква много труд днес, убедена е Веселка Тодорова. Затова колкото и да е трудно, ще намери начин да съчетава занятията в училището във Враца с обучението в Института за бизнес развитие в София. За нея наградата открива нови хоризонти, тъй като тя е в десети клас в паралелка по предприемачество и бизнес.

Когато избирала какво да учи, разбрала за възможността да запише предприемачество. Внимателно проучила какво включва обучението. Шансът да получи образование със силна практическа подготовка, работа по много проекти и пътувания в чужбина наклонил везната на избора ѝ. Наскоро анкета сред нейни съученици показала, че тя е сред малцината, които по призвание и интереси са попаднали в този клас. Весела е активна и се възползва от всяка възможност да развие

НОВИ УМЕНИЯ И КОМПЕТЕННОСТ

Наскоро се включила в инициативата „Мениджър за един ген“ в Агенцията по заетостта, организирана от Junior Achievement Bulgaria. Участвала е в иновационни лагери също на Junior Achievement, което още повече я вдъхновява да мечтае един ден да стане предприемач.

Конкурсът Entrepregirl 2014 е своеобразно отражение на наградата Digital Woman of Europe 2013, която през ноември 2013 г. Саша Безуханова получи от вицепрезидента на



Европейската комисия и еврокомисар по дигиталната политика Нели Круз по време на форума ICT 2013 - Digital Agenda for Europe. Отличието е лична инициатива на Саша Безуханова, основател на Български център на жените в технологиите, и е част от желанието и усилията да развива предприемаческата култура в България. Тя вярва, че инициативата Entrepregirl ще допринесе за увеличаване на професионалното участие на момичетата и жените в сферата на високите технологии, както и за преодоляване на недостига на квалифицирани IT специалисти. Целта на конкурса е да насърчи най-младото поколение да се насочи към света на бизнеса и технологиите, разчупвайки стереотипа, че това е „мъжка“ сфера. Идеята на Саша Безуханова е да им даде кураж да направят

малката крачка

между това просто да имат идея и решението да я представят в подобни състезания. Иначе мечтите си остават само мечти, ако не сме опитали да ги сбъднем.

„Спряхме се на възрастовия диапазон 16-23 години, тъй като това са момичета, на които или им предстои да изберат своята бакалавърска и магистърска програма, или вече се обучават в специалности, свързани с бизнес и технологии. Стремешът беше да дадем шанс на всички, които искат да се развият професионално в сферата на предприемачеството и иновациите”, обясняват от Български център на жените в технологиите, който е организатор на инициативата. Конкурсът се провежда в периода 29 януари-4 март и за 35 дни са получени 50 предприемачески проекта от общо 51 участнички. Идеите, които са заложили в тях, са свързани с онлайн обучителни платформи, мобилни приложения, онлайн магазини, индустриални проекти, здравословен начин на живот.

Участничките

са от цяла България като има баланс между големи градове и малки населени места: София, Силистра, Благоевград, Горна Оряховица, Горна Малина, Ракитово, Шумен, с. Кочан,

Враца, Варна, Луковит и др. Средната им възраст е 19,5 години.

Проектите бяха оценени от седмично жури, в което влиза както Саша Безуханова, така и други изяви личности от света на предприемачеството, сред които Даниел Томов, съосновател на Eleven Accelerator Venture Fund, Милена Стойчева, изпълнителен директор на Junior Achievement Bulgaria, Радостина Бойчева, председател на ABLE Bulgaria.

Очакванията на Саша Безуханова като учредител на наградата са не просто оправдани, но и надминати от участничките. По оценка на журито те са изложили добре своите идеи, като са направили и план за реализация. В проектите са включени цели, стъпки за изпълнение, бюджет, потенциални партньори, което е знак, че е въпрос на време голяма част от тях да бъдат изпълнени. Но най-добрият сигнал, че в тези проекти има идеи с бъдеще, е фактът, че в някои от тях предприемачи видяха сериозен потенциал за развитие. **И**



Основателят на конкурса Саша Безуханова цели да насърчи младите момичета да се насочат към бизнеса и технологиите, разчупвайки стереотипа, че това е „мъжка“ сфера

Холографският живот на съкровищата

Професорите Венцеслав и Симеон Съйнови предлагат технологично ноу-хау, но техни колеги опитват да им пречат

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Има надежден начин за разпознаване на копието на старинно съкровище. Това става, като се направи предварителен холографски запис на механическите характеристики на предмета. Всеки обект може лазерно да се заснеме и след като експонатът се върне например от изложба, новият и старият холографски запис се сравняват. Това е като да съпоставиш пръстовите отпечатащи, пояснява проф. Венцеслав Съйнов.

В този материал ще ви разкажем за някои от възможностите на холографията и затова ще опитаме прости да ви въведем в тази тъй сложна научна материя. Холографията е създаване на триизмерни обемни копия с помощта на лазерен запис на оптичeskата информация върху наноразмерен оптически носител. Холограмата е закодирана информация – ако не я осветите, няма да я видите, обяснява проф. Симеон Съйнов.

Уникалното

В този метод е, че целият обем се крие в 7-микронен слой емулсия върху стъкло. Това е една десета от човешкия косъм. Използва се ефектът интерференция на светлината, който дава възможност да се кодира обемът на предметите и да се регистрира отразената светлина заедно с информацията от коя точка е отразена. Разделителната способност е много висока, информацията в една холограма не е в битове, а в терабайти.

Дватамата братя Венцеслав и Симеон Съйнови са добре работещ творчески тандем, което в науката не е често явление. Имената им добиха известност покрай холограмите за куполната гробница край с. Мезек, Свиленградско, и в музея под базили-

ката „Св. София“ в столицата, макар че холограма на един от обектите е показана публично още през 1981 г. В изложба по случай 1300-годишнината от основаването на българската държава. През годините те успяват да намерят

практическо приложение

на своите научни разработки, на които са посветили близо 40 години от живота си.

Холограми може да се използват при опазване и популяризиране на културно-историческото наследство, в музейното дело, за илюстрации, дори в програмите за обучение в училище и в университета. Холограмите на безценни артефакти, които се намират в музеите, са начин те да присъстват и в автентичната среда, в която са намерени. Това братята Съйнови правят за първи път в света и то може да служи като образец в опазването и представянето на културно-историческото наследство. Друга тяхна новост е, че преди време в своя книга в 1500 екземпляра тираж за първи път в полиграфията приложили холограма върху стъкло, и една по една лично ги изработили. Но вече са намерили начин холограмата да се прави върху гъвкав носител.

Този модерен метод на представяне на артефактите носи популярност на двамата професори, но им създава и много

неприятности

С цел научните постижения да получат комерсиализация, през 2010 г. създават „Холобул“ ООД, която е една от няколкото иновативни стартиращи микрофирми към БАН. Съдружници във фирмата са учениците с принос за разработването на иновативния продукт и Институтът



Холограми на артефакти





Професорите Венцеслав (вляво) и Симеон Съйнови за първи път в света откриха как да представят чрез холограми безценни исторически артефакти в автентичната им среда, където са открити обектите

ФОТО СТОЯН ЙОТОВ

по оптични материали и технологии (ИОМТ) към БАН. Но най-неочаквано ръководството на института оттегля подкрепата. Определени негови представители започват всячески да пречат на работата, като в това число им забраняват достъпа до лабораториите, с което на практика им връзват ръцете. Така проектът за триизмерни изображения на целия комплекс Перперикон, който „Холобул“ трябваше да осъществи, е блокиран. Други представители на института се възползват от това и със закупени от Франция холографски плаки през февруари т.г. показаха в Регионалния исторически музей в Кърджали десет пана с холограмни изображения на находки от Перперикон.

Под заплаха

е и проектът на „Холобул“ ООД по ОП „Конкурентоспособност“ за стартираща иновативна фирма на тема „Разработване на наноразмерна холографска емулсия за нанасяне върху гъвкава подложка“. Слабост на оперативната програма е, че стартиращата иновативна фирма трябва да има достатъчно средства за

ЛЮБОПИТНО

По хълмовете на времето

Съкровището, намерено в куполната гробница край с. Мезек, се пази в Националния археологически институт с музей при БАН. През 1903 г. край това село местен овчар открива бронзов глиган, който тежи над 100 килограма. Но тъй като селото до Балканската война все още е в рамките на Османската империя, внушителната антика е откарана в Истанбул. През 1931 г. известният български археолог проф. Богдан Филев започва разкопки на гробницата. Тя е проучвана до 1933 г. Интересно е също, че са открити артефакти (бронзови апликации), доказващи келтското присъствие на Балканския полуостров през IV – III в. пр. н. е. Холографските копия на находките, изработени от иновативната фирма „Холобул“ по идея на Симеон Съйнов, са разположени в дромуса (преддверието) на античното съоръжение. Интересна е историята на два орнамента, на които са направени лазерно заснемане преди повече от 30 години. Тогава не са знаели, че те са от тази гробница. Разбират това едва когато преди няколко години се заемат да направят холограмите, които да върнат артефактите в нея.

съфинансиране. Всички пари, с които двамата професори разполагат, са вложени в този проект, но те са недостатъчни. ИОМТ и БАН им отказват заем. Макар редица геинности вече да са осъществени, двамата са на път да се откажат от изпълнението му, тъй като липсата на гос-

търп до лабораториите в института прави невъзможно изпълнението му. И тук стигнахме до онзи български синдром, описан от Константин Иречек още през 1881 г.: „За мен най-лошото в България е чудесното наслаждение, което тук имат хората да се преследват един друг >

и да развалят един другиму работата.”

Холографията е

ВЪРХОВО НАУЧНО ПОСТИЖЕНИЕ

Това, което двамата професори правят, не е масов продукт, какъвто са защитните холограми. В страните от ЕС материал за изработването на холограми се произвежда вече само във Франция, макар госкоро да е правен и у нас. „Имахме материал за изработването на холограмите, тази „тънка“ технология бе създадена в нашата страна и е усъвършенствана в продължение на над 30 години, но всичко се зачеркна. А именно тази разработка стана повод да се създаде Централната лаборатория по оптичен запис и обработка на информацията. По-късно лабораторията е част от ИОМТ. Когато има пазар, е престъпно да се унищожи продукт, създаден в резултат на дългогодишна научна работа. Това е



Преддверието на гробницата край с. Мезек

ниша, която трябва да се използва. Сега обаче се купуват материали от Франция и то на госта солени цени”, разказва Венцеслав Съинов. А преди са продавали партиди от холографските светлочувствителни материали в България и в чужбина.

Три от общо шестте им

пречки, че до производство на иновативен продукт изобщо може да не се стигне. Но Венцеслав и Симеон Съинови са търсещи умове, които не спират да експериментират и да правят опити за прилагането и популяризирането на своите научни разработки. **И**

НОВАТОРСКИ РАЗРАБОТКИ

са патентовани, гругите чакат Патентното ведомство да се произнесе. През 2009 г. проф. Симеон Съинов подава патентна заявка за регистриране на нов начин за представяне на многоцветни 3D холографски образи, а през миналата година, когато е признат патентът, излиза публикация на техен японски колега, който демонстрира същото, но с 4 години закъснение. Затова всяка новост с потенциал трябва да се патентова, като целта е с това да се защити производството. Но в България често се появяват такива



Венцеслав (вляво) и Симеон Съинови показват холограмата на позлатен железен нагръдник



Hilton

SOFIA

СЕМЕЙНИЯТ НЕДЕЛЕН БРЪНЧ НА АНДРЕ ТОКЕВ



Най-доброто за Вашия неделен ден!

Разнообразие от подбрани
ястия и вкусни специалитети

Забавления за децата в
игралния кът на Wonder Be

За резервации, моля обадете
се на +359 2 933 5062

sofia.hilton.com



ЦЕНА НА ЧОВЕК:

Регулярен брънч: 46 лв.
Великденски брънч: 54 лв.

Деца под 10 години -
безплатно

Деца между 10 и 15 години -
с 50% отстъпка

Безплатен паркинг за всички
гости на Неделния брънч



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



ЗАБАВЛЕНИЯ ЗА ДЕЦА ОТ WONDER BE

АПРИЛ 2014

- 6.04 Балонче хвърковато
- 13.04 В зеленчуковата градина
- 20.04 Великден
- 27.04 Трак-, трак-, трактор



МАЙ 2014

- 4.05 Гергьовден
- 11.05 Ден на майката (САЩ)
- 18.05 Буболече, клече
- 25.05 Ден на азбуката

ЮНИ 2014

- 1.06 Международен ден на детето
- 8.06 Слънчевата система
- 15.06 Денят на бащата (САЩ)
- 22.06 Приятелство
- 29.06 Рицари и принцеси

Целебната сила на охлювите

Екипът на доц. Павлина Долашка прави разработки, които намират приложение в лечебни и козметични продукти с осезаем здравословен ефект

Една кутия бонбони доц. Павлина Долашка никога няма да забрави. Получила я в знак на благодарност по Коледа от изстрадал човек, който бил на път да загуби крака си заради тежка рана, която повече от половин година не можела да заздравее. С гел от фирма, която ползва разработката на ръководения от нея екип, му помага да възстанови здравето си. Този жест на сърдечна признателност убива у доц. Долашка всяко колебание дали си струва да продължава да изследва целебните свойства на охлювите.



Доц. Павлина Долашка е български учен с международно признание

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Българският градински охлюв става все по-ценен като суровина за производството на лекарства и козметични продукти. Той се използва успешно в лечението на язва и гастрит, за зарастването на рани и заличаването на белези. Лечебните свойства на сухоземните охлюви са известни още от древността. Римляните и галите били наясно колко полезни за човешкия организъм са месото и кръвта им. Има и много рецепти с охлюви в българската народна медицина.

Още преди 15 години доц. Павлина Долашка започва да изследва лечебните им качества. Сформира екип, в който влизат Людмила Велкова и млади учени. Постепенно откриват нови свойства и затова бързо расте кръгът от уникални продукти създадени на базата на техните разработки. Правят екстракти от охлюви, които са с различен ефект

в зависимост от активните съставки, които съдържат. После специализирани фирми разработват сиропи за гастрит и колит, гелове за рани, продукти за регенериране на костната система и ставите, разнообразни козметични препарати за борба със стареенето и проблемите по кожата на лицето и цялото тяло.

Екипът провежда съвместни изследвания с много други специалисти и експериментално установяват, че хемоцианинът е вещество с много добър

антитуморен ефект

Извлечен от българския градински охлюв, той е по-активен в сравнение с този от други подобни мекотели.

Напоследък учените още по-загълбочено проучват слюзта на охлюва. Тя има множество лечебни свойства – антибактериални и регенеративни. Слег като се пречисти и обработи, се използва в козметични продукти и хранителни добавки. В изучаването свойствата

на продуктите от охлюви българските учени си сътрудничат с колеги от Германия, Белгия и Италия, които им оказват силна подкрепа. Всъщност от 25 години насам Павлина Долашка намира спасение в живота на колега между България и Западна Европа. Това ѝ дава шанс да продължи да се развива като български учен с висока квалификация.

За 15 години, в които екипът на доц. Долашка е фокусиран върху изследванията на лечебните свойства на охлювите, са постигнати редица научни резултати. Стига се до регистрирането на два патента, имат други две заявки за патентна защита и още една за полезен модел. Успех в тяхната работа е създаването на машина за събиране на слюз от охлюви, така че животинките да остават живи. Същевременно този метод позволява да се запазят качествата на протеините.

Постиженията на екипа на доц.



ИСТОЧНИК: СТОЯН ЙОТОВ



Долашка не останаха незабелязани у нас и през миналата година той получи

наградата „Питагор“

за съществен принос в науката заради разработките, внедрени в бизнеса. Учените бяха удостоени и с голямата награда на Съюза на изобретателите в България за „Биоактивни компоненти с доказани терапевтични свойства“. В края на март т. г. екипът спечели първа награда за иновативен проект от Българската търговско-промишлена палата. В България няма достатъчно финансиране за науката, затова инициативните български учени търсят различни варианти и канду-

ЗНАЕТЕ ЛИ, ЧЕ...

- ✓ Охлювите, както и много други безгръбначни - миди, стриди, сепии, октоподи, имат синя кръв. Кръвта им съдържа хемоцианин, който служи за пренасяне на кислорода до клетките. За разлика от хемоглобина, който дава червения цвят на кръвта на гръбначните, хемоцианинът има мед в молекулата си, а не желязо.
- ✓ Охлювът е източник на ценни съставки. Той се предлага като деликатес и качеството на месото му е забележително. То е богато на белтъчини и витамини и бедно на мазнини, което го прави полезно при затлъстяване и повишен холестерол.
- ✓ Хемолимфата и слузта от охлюви съдържат активни компоненти като гликани, гликопротеини, ензими, протеини, антимикробни пептиди, които вече се използват като компоненти в лекарствени продукти за вътрешна употреба. Те имат лечебно действие при стафилококови инфекции, заболявания на отделителната система, а също срещу болестотворни щамове на *Escherichia coli*, които причиняват бъбречни увреждания.

гатстват по ОП „Конкурентоспособност“. Работата по проекти е подходяща възможност, но често и препятствията в осъществяването на самия проект не са малко. Когато

учените имат високи научни цели, а оценката е поверена на компетентни експерти, тогава всичко може да върви без особени проблеми. Но когато ученият трябва да обяснява на „експертите“ защо събира слуз, а купува храна за охлюви, това е първият сигнал, че работата ще върви бавно и мъчително, а финансирането ще виси на косъм, сочи опитът на доц. Долашка. Тя е ръководител на няколко проекта за изследване на биологично активни компоненти от слузта и хемолимфата на морски и градински охлюви и рак от Черно море.

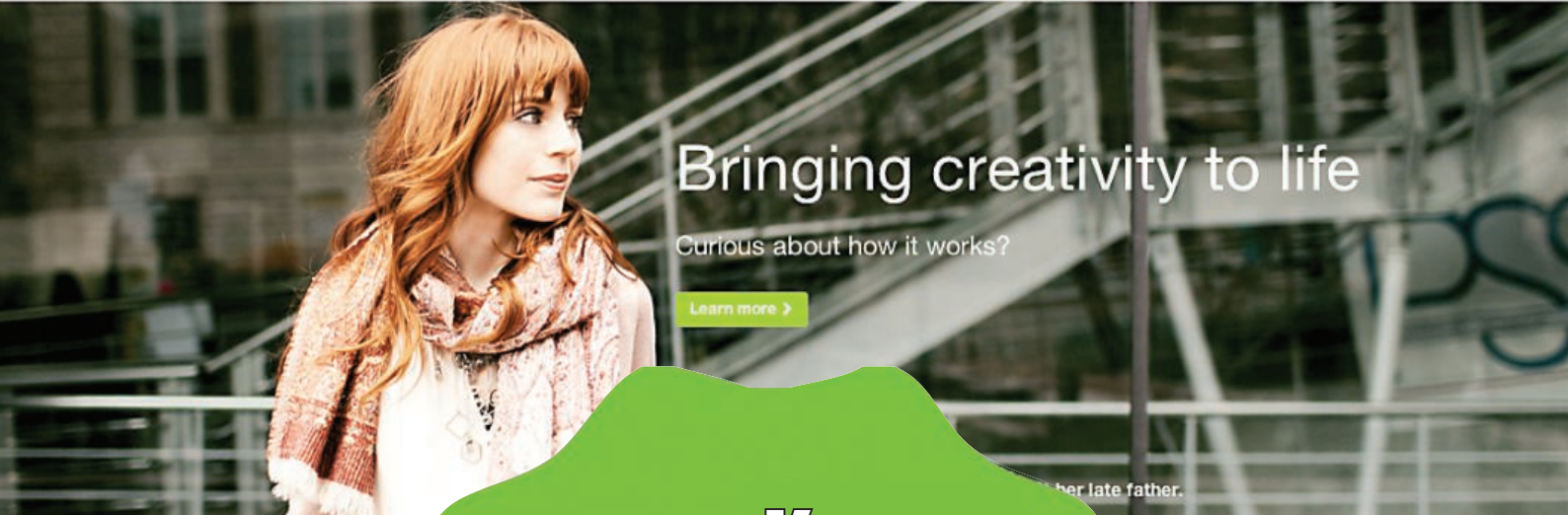
Средствата за изследвания са максимално орязани и ако не е безвъзмездната подкрепа на техни колеги от Германия, Белгия, Италия, едва ли можеха да постигнат резултатите, доказващи лечебната сила на хемоцианините, изолирани от кръвта на градинския охлюв и черноморската рапана. С лекари и учени от болницата по урология и от университета в Тюбинген, Германия, правят изследвания, свързани с антитуморния ефект на хемоцианина.

През миналата година колективът кандугатства за финансиране на проект, в който да се ползва роботът за инжектиране на клетки, създаден от фирмата за иновации „Микрона“, чиито основатели са учени от БАН. Целта е на базата на хемоцианините да се разработи

Успешен метод

за третиране на тумори по кожата и тумор на Графи. Но проектът е отхвърлен без мотивация от Министерството на образованието и науката. Тогава техни западни колеги ги канят заедно да реализират идеята. „За съжаление в България научните проекти се оценяват твърде субективно, без да се гледа какви реални перспективи крие всеки един от тях“ - казва доц. Долашка. – Затова ако в България върви трудно, ще работим на Запад, където ценят резултатите от нашите научни изследвания.“

Практиката доказва, че българските учени може да усетят колко сладки са плодето на техния усърден труд само в чужбина. От години насам в България хвърлят нечовешки усилия да се борят с „вятърни мелници“, но каквото и да правят, тук гроздето е все кисело. И



Bringing creativity to life

Curious about how it works?

Learn more >

her late father.

Как да успееете в

KICK STARTER

Платформата за споделено финансиране Kickstarter започва дейността си като малък стартъп през 2009 г., но вече играе важна роля за развитието на много компании. Досега през тази платформа финансирани са получили близо 57 700 проекта, като набраната сума надхвърля 1 млрд. долара. Kickstarter придоби популярност и вече показва завидни резултати, като вече има проекти, получили по над милион финансирани. Сред тях са Oculus Rift и Pebble Smartwatch, привлекли съответно 2,4 млн. долара и 10,267 млн. долара. Не бива да се пропуска обаче, че има и доста неудачни начинания. През миналата година платформата за краудфъндинг (англ. crowdfunding – финансиране от тълпата) е набрала общо 480 млн. долара, които са дошли от около три милиона души.

С умело представяне на проект в платформата може да се привлекат значими средства за реализацията на всяка бизнес идея

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

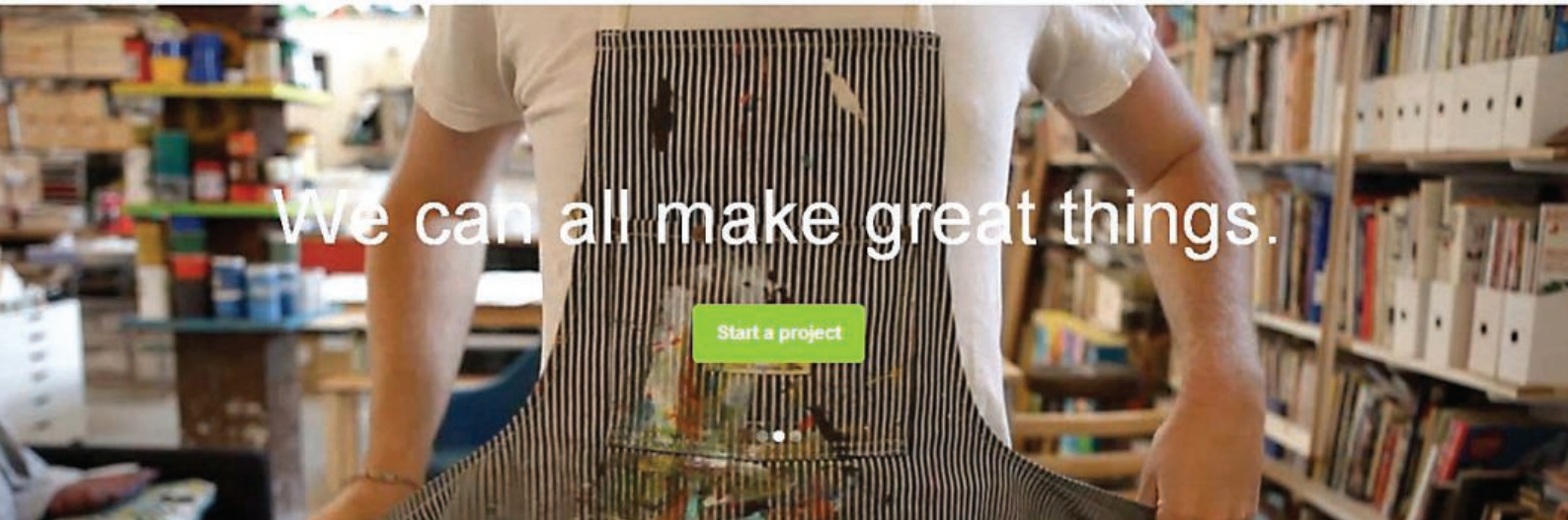
За много млади български предприемачи статистиката на Kickstarter гейства твърде обнадеждаващо и те съзират в тази платформа надежда да реализират мечтите си. Какви са шансовете и какво трябва да се направи – са въпроси, на които всеки трябва сам да намери отговор. Ние обаче ще ви спестим голяма част от лутането в този лабиринт, тъй като Весела Димова прави такава проучване. Тя учи магистратура в УНСС и работи по проект на българския стартъп TRYAD Games, свързан с направата на кампани в Kickstarter, тъй като тази платфор-

ма дава чудесна възможност за валидиране и развитие на идеите. Компанията възнамерява нееднократно да ползва точно този инструмент за финансиране на продуктите си. Целта на TRYAD Games е да направи успешна ПР и геймкриейшън „машина“, която да дава идеи, да ги валидира и да доказва правото им на живот, след което да ги реализира. За основателите ѝ бизнес моделът е решаващ.

Весела Димова се ентусиазира от идеята и се ангажира да проучи начините за успешно представяне на проект в платформата. Това за нея е невероятна възможност още докато учи, да развива практически умения. Тя първо опитва да издигне дали има успешна българска компания, набрала средства през Kickstarter. До момента е стигнала само до

проекта Bloc Socks

на българина Димитър Апостолов, който живее в Сан Франциско. Той е събрал 10 995 долара, при поставена



We can all make great things.

Start a project

цел от 8 хил. долара, с които да осъществи проекта си за плетени вълнени чорапи от Родопите. През март обаче неуспешно приключи опитът на българска гейминг компания, която искаше да привлече 100 хил. долара, и основна причина за провала е неумело водената кампания. И други българи пробваха, но без позитивен резултат. Това още повече амбицира Весела Димова да намери тайната на успеха.

Kickstarter е платформа от ново поколение в дигиталното пространство. За успешното изпълнение на проектите се изисква да бъде привлечен и ПР-ът като инструмент за въздействие. Продуктът винаги е важен, но отвъд него от съществено значение е да спечелиш доверието на хора, които да повярват в него и да дадат финансовата си подкрепа. Успехът на който и да е проект е направо немислим без добре разчетената ПР поддръжка, установява Весела Димова. По нейни наблюдения всеки, който организира кампания, трябва да създаде активна среда за представянето на проекта, да предизвика диалог и да съумее да поддържа жив интерес.

Всяка идея би могла да привлече

ИНВЕСТИТОРИ

Отсъствието на интерес е свидетелство за липса на перспектива в самата идея или в екипа ѝ, но причината може да се крие и в неумело то ѝ представяне.

Kickstarter не е гарителска кампания, а всеки получава нещо срещу

„
Лошо водената кампания в Kickstarter е в състояние да убие и най-добрата идея
 “

парите, които дава, подчертава Весела Димова. Има различни наградни нива, които се предоставят. Трябва да се направи ветрило от 8-10 опции, между които инвеститорите да избират. Има огромно значение от каква сума като първа стъпка ще започнеш. Това може да е основна причина да получиш или да не получиш подкрепа, ако аудиторията не намери това, което търси във >



За да успее един проект да набере средства, трябва активна кампания и поддръжане на интерес, казва Весела Димова

Вашите предложения. Потребителите са различни – едни са готови да те подкрепят просто защото харесват ентузиазма ти, а други виждат в него стойност и са ентузиазирани да дадат много повече. След като екипът на проекта види, че кампанията върви успешно и набира сила, може да увеличи финансовата цел. Ето защо стремежът на организаторите на кампанията трябва да е да привлекат по-голям интерес и да убедят аудиторията, че си струва всеки да умножи първоначалната инвестиция. В рамките на кампанията донорът може да изтегли подкрепата си, но може да увеличи или да намали инвестираната сума.

Ключов момент е, че се обявява **крайна финансова цел**

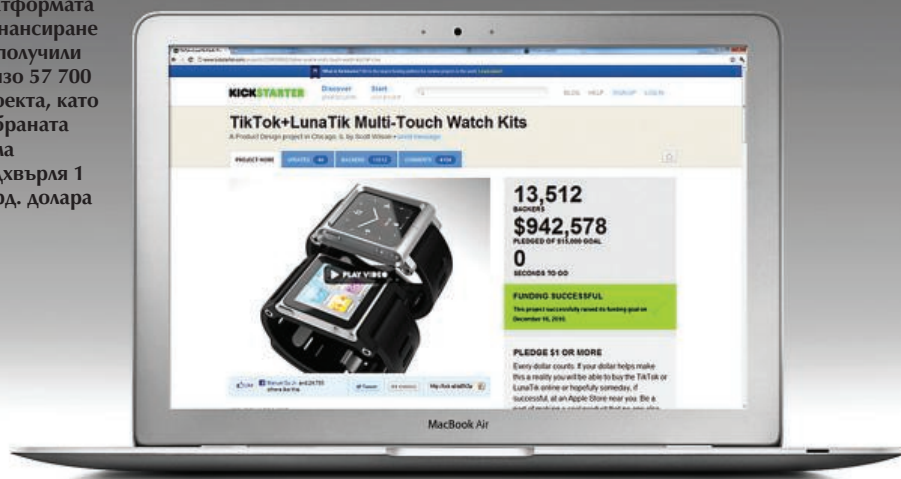
която трябва да се достигне в рамките на предварително обявения период за продължителността на кам-



Залог за успеха е предприемачът по най-добър начин да представи своя сюжет за проекта



Досега през платформата финансиране са получили близо 57 700 проекта, като набраната сума надхвърля 1 млрд. долара



панията. Груба грешка е, ако само с качването на проекта на платформата приключи работата на екипа по представянето на идеята. Така най-лесно предприемачите може да се окажат в ситуация като кораба „Титаник“ пред айсберг. Има кампании, които са пред приключване, а все още нямат нито един коментар, което е недопустимо, уверява Весела. Тя предупреждава и за друго - когато достигнеш финансовата цел, преди периодът на кампанията да е изтекъл, трябва да обявиш нови по-високи цели, или т. нар. stretch goals. Тази стъпка още повече увлича хората да инвестират. Екипът, например, е заявил, че срещу 50 хил. долара ще направи игра, която е с пет нива. Може след това да се обяви, че ако се съберат 100 хил. го-

лара, играта ще е с 10 нива, като ще бъдат включени и други екстри. Има разнообразни възможности за подбръвяване на първоначално зададените условия, но предприемачите трябва да са предварително готови за по-добро развитие. Необходим е план за цялата кампания и сюжет за различни ситуации, както и добре премислена реакция за всеки сценарий. Ако приемем, че

Kickstarter е сцена

то предприемачът трябва по най-добър начин да съумее да представи своя сюжет, казва образно Весела. Там всяка крачка трябва да е добре обмислена и малка част от нещата да са неизвестни. Решаващо за успеха в Kickstarter е да въвлечеш хората в проекта си, да създадеш общност около него. По време на кампанията екипът трябва да е активен и да провокира потребителите да поискат да се сбоят с неговия бъдещ продукт. Трябва да е готов да чуе всеки, който иска да научи повече, да си каже мнението или да даде съвет. Успехът идва и от умело водената кампания, която награжда целите и като вирус увлича нови инвеститори. Когато нещо видимо става успешно, тогава много други хора искат да се включат, за да са сред победителите.

Поне един месец



Wool Socks на Димитър Апостолов е единственият проект на българин, получил финансиране през платформата

Allison Weiss makes a full-length record!

Project by Allison Weiss

Project Home

19 Updates

195 Backers

29 Comments



195
BACKERS
\$7,711
PLEGGED OF \$2,000 GOAL
0
SECONDS TO GO

FUNDRAISING SUCCESSFUL

This project successfully raised its funding goal on August 2.

PLEGGE \$1 OR MORE

преди кампанията екипът трябва изцяло да ѝ се посвети и внимателно да я подготви, а после, докато тя тече, да я наблюдава, анализира и направлява. Същевременно трябва да се работи и върху самия продукт. Затова има нужда от

добър PR мениджър

който да ръководи представянето на проекта и цялостната комуникация. Предприемачите вероятно ще се сблъскат с проблема, че у нас няма опитни PR специалисти, които не просто да са силни в дигиталните медии, а да имат опит в успешни краудфъндинг кампании.

Когато периодът на кампанията приключи и не е събрана предварително заложената сума, тя е неуспешна и парите се връщат на инвеститорите. За услугата Kickstarter взема 5% от събраните средства за всяка успешна кампания. Посредник в плащанията е Amazon, който получава 3-4% от общата сума, която превежда.

Дори неуспехът на кампанията е успех за предприемача, защото идеята може да не е добра. В такъв случай той си е спестил усилията да я развие изцяло, за да разбере, че няма търсене за нея. Така той трябва да започне да работи върху следващата идея, която също може да валидира чрез Kickstarter. Лошо водената кампания обаче е в състояние да убие и най-добрата идея.

Право да качват проекти в Kickstarter имат само физически или юридически лица, които са на територията на САЩ, Канада, Великобритания, Нова Зеландия и Австралия. Затова ако сте български предпри-

емач, трябва или да регистрирате фирма в някоя от тези пет гържави, или да намерите доверено физическо лице, което да кандиговатства вместо вас, а при успех - да получи парите. Кампанията се води изцяло онлайн и няма проблем тя да се ръководи от която и да е друга точка на света. Такъв пример е австрийска компания, която набира финансиране за играта Shadowrun и вместо първоначално обявените 400 хил. долара, тя получава 1,836 млн. долара.

Успешната кампания, която ви осигурява финансиране, все още не е гаранция за успех, предупреждава Весела Димова.

Препъникамък

може да се окажат различни фактори, които предварително не сте съобразили. Играта Glory to Rome довежда съзателя си Карл Чагайк до фалит, тъй като в еуфорията по набирането на парите той обещава безплатна доставка на продукта за всеки. Оказва се, че разходите за куриерски услуги надхвърлят два пъти сумата, която той е получил чрез кампанията си. Друга грешка е, че предприемачите обещават много физически стоки. Те например поемат ангажимент да получат оторизация онлайн да изтеглят играта. Но обещават да ви изпратят тениски, чаши или други рекламни материали, което не носи реална стойност към продукта, а само разходи. Затова според Весела преди да се дават обещания, трябва добра аритметика на разходите. Минималните присъщи разходи по създаването на продукта трябва внимателно да се пресметнат. Иначе успехът

от полученото финансиране може да се превърне в проклетие за предприемача.

От решаващо значение е как проектът се представя. Най-подходящият начин е да има видеоматериали.

Статистиката

на платформата за краудфъндинг показва, че близо 60% от проектите с видео са успешни, а от проектите без видео едва 30% привличат финансиране. Ако в първия ден от кампанията се съберат 20% от набелязаната сума, има 80-100% шанс за успех. В противен случай вероятността за успех пада под 20%. Ето защо предварителната подготовка трябва да включва привличането на общности, които да знаят за идеята преди стартирането и още в първия ден да подкрепят проекта. Друга статистика е, че компании, които търсят под 40 хил. долара, имат 70% успеваемост. Предприемачи, които са набелязали цел от 100 хил. долара нагоре, имат не повече от 15-20% шанс. Възможността да наберат нужното финансиране е най-висока при проекти между 10 и 20 хил. долара, сочи досегашната практика. Затова по-добре да се направи малка първа стъпка с множество награждения на кампанията, отколкото да се тръгне с висока първоначална цел, която да се окаже непостижима. И още нещо - ако сумата е прекалено малка, хората също може да се усъмнят в качеството на проекта, напомня Весела Димова.

За да влезете в онлайн контакт с Kickstarter за качването на проект на платформата, не е нужно всичко по кампанията да е напълно готово. Одобрението на проекта отнема време. Още повече че полученото одобрение съвсем не означава, че проектът е активен. Стартът започва, когато предприемачите са напълно готови. И всичко се случва онлайн.

Всеки предприемач или компания с добра идея може да опита да я финансира през Kickstarter. Основната цел не бива да е просто да се получи финансиране. Ключ към успеха е да се привлече колкото се може по-голяма общност, която готолкова да повярва в идеята, че всеки един от тези хора да е готов с парите си да подкрепи проекта. **И**

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

З а около година 9 от всеки 10 стартъпа умират. Тази световна статистика ще обезсърчи нерешителните, но ще накара най-амбициозните да гадат всичко от себе си, за да се окажат сред щастливите 10 процента на успешите. Екипът, който разработва системата Join The Players, определено си е поставил такава висока цел.

Николай Ангонов и Антон Ценов са съоснователи и партньори в Join The Players. Двамата са любители на спорта, единият от години играе тенис, другият – футбол. Голяма част от приятелите им също тренират за удоволствие. И всички те са мечтали да се намери начин аматьорският спорт да се развие и подобри. След всеки професионален мач има много коментари на играта, в интернет се качват видеоклипове, форумите преливат от мнения. Така

ЕМОЦИЯТА

от играта се поддържа дълго време след нея. Точно това обаче липсва в аматьорския спорт, макар огромна група от хора да е свързана с него. Приключи ли играта, всичко се забравя. Няма статистика, липсват видеозаписи, няма как добрите изпълнения да се споделят с приятели, нито пък има начин играта да се гледа след това и да се анализира. В тази празнота Николай и Антон съзират ниша за нов бизнес.

Разработването на платформата започва преди около половин година.

Преди това двамата са създали друга система за онлайн резервации на

Влез в играта

Платформата за аматьорски спорт Join The Players се готви за излизане на външни пазари



Николай Андонов (вляво) и Антон Ценов са основателите на Join The Players

Формула за успех

Когато един проект се развива от стартъп, е важно не само да се предложи нещо ново, но и идеята да крие потенциал за превръщането ѝ в печеливш бизнес. Докато обаче решението не е готово, няма и пазар за него. Затова инвестицията на всеки стартиращ бизнес крие големи рискове. Всяка прощаваща фирма би могла да опита да получи инвестиция от фондове за рискови инвестиции като Eleven и LOUNSHub, за да може максимално бързо да се развие. Излизането на международни пазари зависи и от това да има силна подкрепа от ментори, както и от хора, готови да помагат с контакти и ноу-хау.

тенис кортове и футболни игрища. Тя прогължава да работи, но вече се развива от груп екип.

Продуктът

Join The Players е система със соф-

туерни и хардуерни компоненти, която се инсталира на футболните игрища. Тя записва мачовете, които се играят там. Разработката може да се направи за различни видове спорт, но в момента този стартъп се фокусира само върху футбола, който се играе от аматьори. Платформата дава възможност да се правят пълни записи на мачовете, после да се гледат многократно и да се анализират. Отборите може да наблюдават и играта на конкурентите си.

Налице е възможност да се правят репортажи с най-добрите моменти от всеки мач. Има алгоритъм, който отсява головете и прави 1-2-минутно видео само с тях. В процес на разработване е начинът, по който да се прави статистика за самата игра. Така Join The Players все повече се превръща в цялостна система. Тя пакетно се инсталира на стадиона. В момента

ЕКИПЪТ

работи с Аматьорската мини футболна лига. Записват всички техни мачове за целия сезон, което дава възможност самата система да се тества в реална ситуация.

Николай и Антон са фокусирани върху бизнес развитието на проекта, двамата се познават отдавна. Първият им общ проект е клубът по предприемачество Start It Smart. Георги Арабаджиев отговаря за автоматизацията и цялата хардуерна част, Диян Негелчев прави софтуерната разработка, Никола Граматиков е графичният дизайнер. Георги и Никола са участници в турнира по предприемачество за иновативни бизнес идеи 3Challenge, организиран от Start It Smart. Никола и Антон са впечатлени от компетентността и уменията им и когато започват да сформират екип, се обръщат именно към тях. Георги и Диян пък са работили в екип в груга компания и имат добре изградени работни взаимоотношения.

„Технологиите се развиват бурно и всяка година се създават толкова много новости, колкото всичко, създадено дотогава. Това позволява във всяка сфера да се появяват иновации, каквито до момента не е било възможно да бъдат приложени“, казва Николай Андонов. Екипът обединява различни технологични компоненти, за да направи решението Join The Players. И Вярва, че >



Антон Ценов (вляво) и Николай Андонов имат работно място в офиса на Eleven

непрекъснато ще има възможност да се добавят нови ползи към услугата.

Плановете

са първо да усъвършенстват продукта и след като видят реакциите и ползите в България, да го предложат на клиенти зад граница. Международните пазари са шанс системата за аматьорски спорт да се развие максимално бързо.

Платформата се ражда на силен интерес, тъй като това позволява всяка футболна лига или всеки стадион да предоставя по-добра услуга и по-емоционално преживяване за играчите. Това ще им носи повече клиенти и съответно повече пари. Решението може да се използва както от аматьорския спорт, така и от футболните школи. Това би дало възможност на треньорите да подобрят обучението. По този начин проектът може да има и социален ефект, като засили вниманието към масовия спорт. Чрез него повече хора може да бъдат въвлечени в преживяването.

Join The Players мина през ситото на фонда за рискови инвестиции

и за първия етап от разработката получ

финансиране

от 25 хил. евро. Следващата финансова инжекция ще зависи от напредъка по проекта – доколко екипът е добре изграден, валидират ли проблема, решението, бизнес модела. Фон-



дът е подходящ за тях и заради това, че получават работно място, контакти, менторство. Споделеният офис дава възможност и за взаимопомощ между стартъпите. Плюс е и представянето пред потенциални инвеститори, организирано периодично от фонда.

Като при всеки стартъп и при Join The Players бъдещето все още е неизвестно, но екипът прави всичко възможно, за да се приближи максимално бързо до успеха. И

Съвети за начинаещи

от Николай Андонов

- ✓ Целта на всяка стартираща фирма е максимално бързо да разбере дали първоначалната идея може да се превърне в работещ бизнес или не. Най-ценно е времето. Успехът зависи не просто от идеята, а от това да съумееш да я развиеш.
- ✓ Първото най-важно условие за успеха е да се сформира екип мечта, който да работи перфектно. Хората трябва да са съвместими и като характери, и като компетентност. Има ли проблем в екипа, и най-брилянтната идея може да пропадне. А ако екипът е стабилен, той ще намери начин да стигне до своя успех.
- ✓ Финансирането на стартиращия бизнес - може да преживяваш от собствени спестявания, да работиш някъде на заплата, да получаваш подкрепа от семейството или от приятели, може самият проект да започне да носи печалба.
- ✓ Предприемачеството не е мода, а то изисква вътрешна мотивация и компетентност да се посветиш на някоя идея. Рискът да създадеш свой бизнес е огромен - трябва да се направят много компромиси в личния живот, има много стрес и препятствия.
- ✓ Много са организациите и фондовете, от които може да се получи подкрепа. Въпросът е да имате нагласата, че се изисква постоянно да учите и да се усъвършенствате.
- ✓ Предприемачите са хора на действието. Ако само видиш добрата възможност и не действаш, това не носи стойност.

Екоприоритети за пристанищата

**TEN_ECOPORT насочва
усилията към устойчиво
развитие на портовете в
Югоизточна Европа**

Концепция за изграждане на партньорски орган за съвместно управление на екологичните процеси в пристанищата бе обсъдена на проведени в Бургас и Варна кръгли маси по проект „Транснационално разширяване на мрежата на Ecoport 8 – TEN_ECOPORT“, в който партньор от българска страна е Държавно предприятие „Пристанищна инфраструктура“.

Представители на институции, пристанищни оператори, неправителствени организации и научни среди от Варна и Бургас обсъждаха основните проблеми, свързани с разширяване на взаимодействието при управление на процесите по опазването на околната среда в пристанищните райони.

Проектът „TEN_ECOPORT“ насочва усилията на партньорите към създаване на общ модел за опазване околната среда в пристанищата на Югоизточна Европа, тяхното устойчиво развитие и свободен достъп до морските транспортни мрежи.

Проектът кореспондира с усилията на Европейския съюз за облекчаване свободното движение на хора и товари в морския транспорт, както и с политика за подобряване на Трансевропейската транспортна мрежа (TEN-T).

„TEN_ECOPORT“ акцентира върху необходимостта от ангажирането на всички заинтересовани страни, свързани с пристанищата, за постигане на екологично равновесие чрез коопериране на усилията. Проектът търси разширяване на съществуващата мрежа между пристанищата, създадена в рамките на ECOPEPORT8 и се фокусира върху създаването на постоянна дискуссионна платформа, която се реализира на две нива - между пристанищните власти за създаване на общи правила, механизми за прилагане, обмен на добри практики; и между пристанищните власти и останалите заинтересовани страни: пристанищни оператори, корабособственици, местни и регионални власти, институции, граждански сдружения, научни институти и др. – за координиране на усилията за опазване на околната среда в пристанищните райони и търсене на

съвместни решения.

Концепцията за създаване на погобен консултативен орган е базирана на разбирането за необходимостта от обвързване на равните възможности за достъп до пристанищни услуги в рамките на ЕС с общи ангажименти на заинтересованите страни към процесите на устойчиво управление и опазване на пристанищните зони.

Перспективната цел на партньорската мрежа, която се изгражда в рамките на проекта „TEN Екопорт“ е стандартизиране на изискванията за екологичен контрол в районите на пристанищата.

По време на проведениите в края на месец март форуми бе отчетен проблемът, че различната правна рамка и форма на управление на пристанищата затруднява възможностите за прилагане на единни правила. Обърнато бе внимание и на факта, че прилагането на екологичните политики е свързано с повишаване на разходите, което противоречи на пазарните принципи, при които функционират операторите. Поради тази причина се търсят други механизми за координация и за постепенно унифициране на критериите, изискванията и правилата в областта на опазването на околната среда в пристанищните райони, а също така и отговорно отношение на всички потенциални замърсители.

Особено внимание бе отделено на необходимостта от подробен актуален анализ на нормативната база, свързана с управлението на пристанищните дейности както на национално, така и на европейско ниво. Приоритизирането на този проблем се очертава и като резултат от дейностите по проект „TEN_ECOPORT“ в останалите 6 страни-партньори: Италия, Гърция, Хърватия, Черна гора, Албания и Румъния. С оглед направените препоръки, българските партньори в проекта „Транснационално разширяване на мрежата на Ecoport 8 – TEN_ECOPORT“, ще апелират за продължение и разширяване обхвата на дейностите като анализ на правната рамка и прилагане на единни стандарти и подходи, разширяване на възможностите за инвестиции в мониторинговата апаратура за състоянието на параметрите на околната среда в пристанищата и за по-активното включване на научни институти и учебни заведения, пряко свързани с водния транспорт.

Общият бюджет на проекта е 2 248 282,00 евро, а срокът за изпълнение – октомври 2012 г. – септември 2014 г.

Тягова подстанция Волюк е първата в страната със сертификат за оперативна съвместимост по европейски изисквания



ДП НКЖИ притежава лицензия за разпределение на тягова енергия по разпределителните мрежи на железопътния транспорт. С получаването на лицензията се осигурява възможността на железопътните превозвачи да избират доставчик на електрическа енергия. Така се изпълняват европейските директиви в енергийния сектор и се постига пълна либерализация на „железопътната система“.

НКЖИ с иновативни енергийни решения

Поради намаления брой влакове, тяговите подстанции (ТПС) работят с около една трета от номиналното натоварване. При това положение контактната мрежа и съоръженията към нея се явяват сравнително голям източник на реактивна мощност. Други източници на реактивна мощност са електрическите локомотиви, експлоатирани от превозвачите.

Реактивната мощност, в зависимост от нейния характер, може да бъде капацитивна или индуктивна. Енергията с капацитивен характер се заплаща приблизително 10 пъти по-скъпо от тази с индуктивен характер.

Пренасянето на значителни количества реактивна мощност през контактната мрежа е причина за увеличаване загубите на активна мощност, влошаване качеството на захранващото напрежение и отделно се заплаща на база измереното количество от електромерите. Намаляването на реактивна мощност може да се постигне чрез инсталиране на компенсиреща мощност в самите тягови подстанции.

В периода 01.01.2014 – 01.03.2014 г. поделение Електроразпределение към НКЖИ с ръководител инж. Стоян Стоянов инвестира 260 000 лв. в 10 броя статични компенсатори на реактивна мощност, които са монтирани в ТПС със завишени стойности на реактивна енергия с капацитивен характер.

Ефективността на капиталовложението може да се види като се сравнят средствата, изразходвани



Инж. Стоян Стоянов е автор на иновативните идеи

за заплащане на реактивна енергия с капацитивен характер преди и след монтажа на статичните компенсатори, а именно:

Месечният разход за реактивна енергия преди монтажа на компенсатори възлиза на 205 000 лв./месец, а след монтирането им този разход намалява с около 25% и е 154 000 лв./месец. В годишен размер очакванията са за икономии в размер на 612 000 лв.. Така направените изчисления показват, че инвестицията, направена в закупуване и монтаж на 10-те броя компенсатори в размер на 260 000 лв. ще бъде с пълна възвръщаемост в срок за не повече от 6 месеца.

Поделение Електроразпределение към НКЖИ предвижда през настоящата 2014 г. да достави и въведе в експлоатация допълнителни 10 броя динамични компенсатори на реактивна енергия, които се характеризират

с възможността си да компенсират реактивната енергия, независимо от нейния характер. С това си качество динамичните компенсатори на реактивна енергия не само ще намалят разходите на компанията, но и ще повишат качеството на захранващото напрежение.

За да се ограничи максимално

наличието на реактивна енергия, генерирана от електрическите съоръжения за пренос и разпределение на тягова енергия, поделение Електроразпределение към НКЖИ предвижда при изграждането на нови и модернизирани на съществуващи тягови подстанции те да бъдат оборудвани с динамични компенсатори на реактивна енергия.

С реализацията на предприетите мерки до края на 2014 г. количеството реактивна енергия спрямо 2013 г. ще се намали с около 50%, а до края на 2016 г. - с над 80%, като заедно с това ще се повиши качеството на захранващото напрежение.

Главна цел на поделение Електроразпределение към НКЖИ е непрестанно повишаване качеството на предлаганата услуга, както и намаляване на разходите. **И**



Grand C4 Picasso - просторен и удобен семеен автомобил



ЛЮДМИЛА ЗАХАРИЕВ

Още откакто се появи на международно изложение в Париж през 2006 г., Citroën C4 Picasso се превърна в едно от добрите мултифункционални превозни средства (MPV). Моделът със 7 места, който носи названието Grand C4 Picasso, обаче пренася нещата в по-напреднала фаза.

Силуетът на автомобила е изчистен, със стабилна предна част, а очертаните линии му придават динамичен вид. Просторен, удобен и практичен, френско-германският дух в колата силно се усеща още при качването. Компанията е наблегнала на визията в кабината, която се отличава с големи стъклени площи и повече видимост. Като опция може да бъде поръчан и стъклен покрив, с който остъклената повърхност достига цели 6.4 кв. метра.

На мястото на стандартните прибори в горната средна част на таблото е вграден цифров дисплей. Скоростта се изписва с големи цифри, оборотите на двигателя - с кръгова диаграма. Наличието

на гориво в резервоара се показва със скъсяваща се лентичка, а в средата е цветният многофункционален дисплей, на който се извежда цялата останала информация.


Grand C4 Picasso разполага с най-голямото междуосие в своята категория - 2,84 метра, което предоставя значително повече широта в купето. Багажникът е с обем от 645 литра, но гарантира пространство за пътниците.

Тежакът повече от 1600 кг ван се управлява изключително леко и стои стабилно на пътното платно, с което пребиваването в този луксозен дом на колела е удоволствие и за пътниците на втория, и евентуално третия ред седалки. За приятното пътуване спомагат и удобните кресла с доста големи възможности за настройка. Плюс е и Start-Stop-системата, която изключва мотора при скорост под 20 км/ч. HDI моторът пък показва динамичност и при 160 км/час. При висока

скорост обаче автомобилът е шумен, което е и най-големият му недостатък.

Паркирането на този голям автомобил е лесно благодарение на четирите опционални камери, които гарантират пълноценен обзор от 360 градуса и дават възможност да виждате колата на екрана в купето като от птичи поглед.

Средният разход на тествания 1,6 e-HDi 150 Airdream двигател е повече от приличен - 4 литра дизелово гориво на 100 км пробег. Grand C4 Picasso с механична скоростна кутия ускорява от 0 до 100 км/ч за малко над 11 секунди. Въпреки това препоръчителна е автоматиката, която би улеснила доста шофьора заради обема на колата и нейния профил на семеен автомобил.

Опциите за двигателите са няколко, като сред тях са e-HDi 90 Airdream, e-HDi 115 и BlueHDi 150, както и бензиновите VTi 120 и THP 155. Те могат да бъдат окомплектовани с 6-степенна ръчна или 6-степенна Efficient Tronic трансмисия. Цената на модела започва от 39 600 лева без ДДС. За 7-местния вариант на Grand C4 Picasso има възможност и за данъчен кредит. 





Няколко бързо развиващи се технологични центъра на Стария континент вече си оспорват правото да се окичат с добилото легендарен статут название на калифорнийския регион. Въпросът е кога от тях ще произлязат стартиращи фирми с потенциал да се превърнат в глобални лидери

Берлин е една от най-горещите точки в Европа за стартапи. Тук се проведе и първото европейско събитие от поредицата Disrupt на американската TechCrunch



Петер Вестербака, един от създателите на Rovio, е в основата на стартап конференцията Slush, която събира новосъздадени ИТ бизнеси от цяла Европа



Slush се провежда в сграда, принадлежала някога на технологичния лидер Нокиа

В търсене на европейската Силициева долина

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

Целта на европейските предприемачи трябва да бъде да създадат услуга или продукт, който да е толкова страхотен, че американците в Силициевата долина да поускат да го копират. Това е много по-различно, отколкото да кажеш: аз съм френски предприемач и ще създам френска версия на eBay или Snapchat. Вярвам, че правилната перспектива

за един предприемач, където и да е по света, трябва да бъде създаването на услуга или продукт, който да е толкова страхотен, че американците да искат да го копират.” Този съвет, който инвестиционният гуру Гаи Кавасаки даде пред аудиторията на стартап конференцията Le Web през миналия декември в Париж, ясно показва превъзходството, с което американските предприемачи и рискови инвеститори мислят за собствената си стартап екосистема



ма в сравнение с тези в останалите региони на света.

Днес в т.нар. Силициева долина се зараждат почти всички технологични услуги, които използват ежедневно и дори групи американски центрове на иновациите като Ню Йорк не успяват да ѝ съперничат в това отношение. За европейците пък остава да си припомнят с носталгия, че именно на Стария континент са се зародили такива фундаментални технологии като мобилния стандарт от второ поколение GSM, превзел целия свят, както и протокола за безжична връзка на малки разстояния Bluetooth. Дори в сегмента на мобилните комуникации, в който Европа изпреварваше САЩ към 2000 г.,

днес ролите са разменени

а от тогавашните лидерски позиции на имена като Nokia, Ericsson, Siemens и Alcatel днес не е останало

почти нищо. И докато азиатските производители почти изцяло доминират при крайните устройства, то при мобилните приложения и онлайн услугите предимството е в американските стартапи.

Добрата новина за европейците е, че през последните няколко години в редица държави на континента се оформят нови центрове със силна концентрация на стартиращи предприятия в ИТ сектора. От Дъблин до Берлин тези нови технологични хъбове привличат младите специалисти с интерес към създаването на собствен бизнес и концентрират в себе си стартап акселератори, инкубатори и споделени работни пространства, създавайки цялостна среда за развитие на иновациите. Резултатът е появата на някои доста интересни нови услуги и мобилни приложения, както и привличане вниманието на инвестиционната общност, изразяващо се в нови фондове за дялови инвестиции на континента.

Ето и някои от най-динамично развиващите се дестинации, които в един или друг момент са получавали от медии и анализатори названието „Силициевата долина на Европа“:

Хелзинки

Столицата на Финландия безспорно има традиции в иновациите и дълги години е сочена като един от европейските технологични центрове, в които са разработени много от мобилните телефони и комуникационните технологии на Nokia. Днес обаче корпорацията е изгубила много от позициите си в този сегмент, отстъпвайки на американската Apple и корейската Samsung лидерството при крайните устройства. Въпреки това в студения северен град развитието на мобилните технологии продължава да е „гореща“ тема, а новата местна звезда се нарича Rovio – разработчик на шумялата игра Angry Birds. Именно с един от нейните мениджъри – Петер Вестербака – се свързва и провеждащата се тук стартап конференция Slush, която вече пет години събира новосъздадени ИТ бизнеси от цяла Европа. Намирайки се в сградата, в която през 90-те години на миналия век Nokia е разработила много от своите по-ранни модели телефони, форумът показва приемственост и стремеж към възвръщане позициите на финландските технологични фирми. Един от приоритетните за местната общност сегменти си остава разработката на мобилни игри. Местни компании като Rovio, а отскоро и Supercell (създател на заглавията Clash of Clans и Hay Day) продължават да са в челото по продажби сред приложенията за iPhone и Android.

Важна роля за успеха на много местни стартапи е изиграла обществената организация Tekes, която през 90-те години е финансирала една четвърт от всички проекти на Nokia, а днес подкрепя много по-малки компании. Много американски корпорации също гледат с интерес към региона. Google е инвестирала тук над 450 млн. евро, а Microsoft използва висококвалифицираните местни специалисти, за да изгради в Хелзинки свои центрове за >

данни. Ключовият фактор обаче вероятно си остава нагласата на местните предприемачи, които рядко възприемат като своя цел успеха във Финландия и най-често гледат към „превземане“ на целия свят. С 5.4-милионно население, местният пазар в много отношения е дори по-ограничен от този в България и начинът на мислене на финландските стартъпи е нещо, от което можем да се поучим.

Дъблин

През последните години ирландската столица все по-често е наричана „европейската Силициева долина“, а гиганти като Google, Amazon и SAP са избрали града за своите регионални централни офиси. През 2011 г. пък Twitter създаде тук своя трети международен офис, давайки на един от кварталите името „Силициевите докове“. Списъкът с глобални лидери, избрали града за свои европейски централи, включва още Facebook, Yahoo, eBay, PayPal и Pfizer.

Ниският корпоративен данък (който се доближава до този в България), лесната регистрация на нови фирми и подкрепата, която правителството оказва на стартиращия бизнес (през първите две години стартъпите са освободени от плащане на осигуровки) са сред причините за появата на все повече нови местни компании в сектори като мобилни приложения, бизнес софтуер, видеоигри и гр. Концентрацията на качествени университети и научни центрове като Дъблинския технологичен институт, Дъблинското бизнес училище и гр. подкрепя индустрията с нови кадри, а фактът, че всички в Ирландия знаят английски като роден език, допринася за тази тенденция. Тук се провежда и една от най-големите технологични конференции на Стария континент – WebSummit, сред чиито лектори са имена като основателя на PayPal и SpaceX Елън Мъск и Дрю Хюстън, създател на Dropbox.

Берлин

Германският град, станал известен като символ на Студената война, днес е може би най-горещата дестинация за стартиращи компании в Европа и не е случайно,

че популярната американска медия TechCrunch избра именно него за първото си европейско събитие от поредицата Disrupt, което се провежда миналата есен. Берлин се отличава с активно стартиране на иновативни фирми още от началото на века, но dotcom кризата, която се разразява тогава, прекъсва временно този ентузиазъм.

Сред най-известните имена от местната предприемаческа екосистема са звукозаписната услуга SoundCloud, разработчикът на игри за социалните мрежи Wooga, както и онлайн платформата за гарения Betterplace. Проучване на Thomson Reuters през 2011 г. показва, че 103 германски стартиращи фирми, повечето от които берлински, са получили значими рискови инвестиции от глобални фондове. Водещата икономическа роля на Германия улеснява местните ИТ предприемачи по отношение достъпа до капитал, както и до пазар. Рисковите инвеститори също гледат с добро око на местните стартъпи, а само фондът Rocket Incubator е подкрепил над 100 нови фирми от Берлин през последните години. През април пък местната организация за дялово финансиране Earlybird обяви, че създава нов фонд за финансиране на стартиращи проекти на стойност 100 млн. щ. долара.

Групата на новите регионални стартъп екосистеми в Европа включва също испанския град Барселона, в който всяка година се провежда Световният мобилен конгрес, Париж,

В Дъблин се провежда и една от най-големите технологични конференции на Стария континент – WebSummit, където лектор е и Елън Мъск (вляво)

където е може би най-мощното изложение за стартиращи предприемачи – Le Web, словенската столица Любляна, руският център за иновации Сколково, до Москва, и разбира се – Лондон, който се отличава с огромна концентрация на акселератори и рисков капитал. Затова докато някои анализатори бързат да прокламират възхода на поредната „европейска Силициева долина“, други посочват, че континентът се нуждае не толкова от „долини“, колкото от мостове между многобройните иновационни центрове и различните култури в него.

Трети пък са категорични, че Европа никога няма да настигне Силициевата долина в Калифорния по отношение на развитието на технологични стартиращи фирми. И като доказателство те посочват, че почти всеки месец нови американски стартъпи за онлайн и мобилни услуги преминават психологическата граница от 1 милиард щ. долара пазарна капитализация. Най-новите примери са имена като What's App, Evernote, Instagram, Groupon, а още няколко десетки иновативни фирми очакват скоро да се присъединят към тази група. За сравнение евро-





HTTP://THEDIAGONAL.COM



Силициевата долина в Калифорния е родила огромна част от успешните днес технологични бизнеси. Сега Европа се опитва да навакса и да открие своята стартъп екосистема

пейските ИТ стартъпи, достигнали подобна капитализация, като естонската Skype, финландската Rovio или шведската Spotify, се броят на пръсти. А този фактор далеч не е без значение, не само защото означава повече инвестиции в местните стартъп екосистеми и разкриване на повече висококвалифицирани работни места. Ролята на компании като Facebook, Instagram и Evernote, създадени от нулата и превърнали се в милиардни бизнеси, е преди всичко в примера, който те дават,

показвайки на всеки млад специалист, че може да промени живота си, ако създаде достатъчно иновативен продукт или услуга. И докато днес повече от половината ученици в Сан Франсиско и други американски градове си мечтаят някой ден да са следващите Марк Цукърбърг или Бил Гейтс, то техните европейски връстници много по-рядко имат подобни мисли в главата си и по-скоро обмислят как да имат успешна кариера в компанияте, създадени от същите предприемачи. **И**

София Тех Парк - бизнес



Развитието на технологични паркове у нас закъсня поне с десетилетие. За да е пълноценен и този проект, ще са нужни поне още 10 години

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

Щеция е малка европейска страна, която по мащаби и население много си прилича с България. Двете държави обаче трудно могат да бъдат сравнявани, когато става въпрос за тяхното икономическо развитие, навлизането на иновациите или социалните условия. Една от причините за напредъка на Швеция е целенасочената политика за стимулиране на технологиите и научните изследвания, с фокус върху развитието на високотехнологичните паркове. Още преди гве десетилетия в страната е създадена мрежа от десетки такива развойни центро-



Елица Панайотова

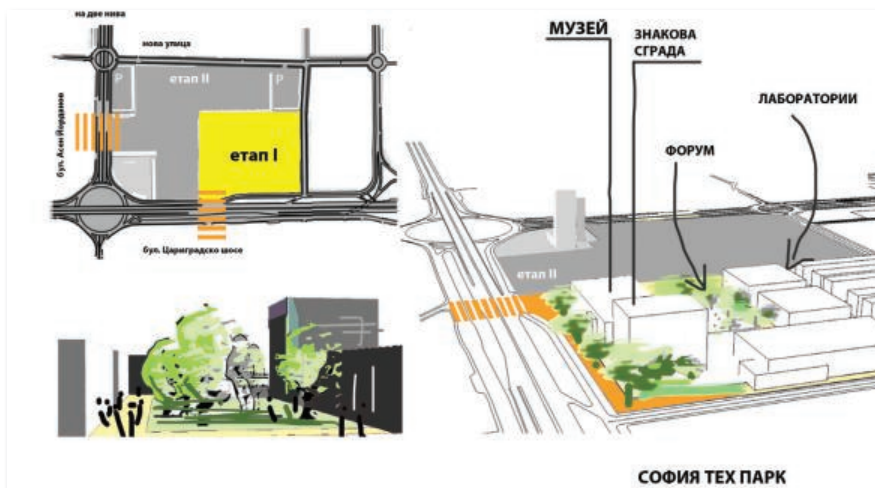
ве, сред които и легендарният парк Киста, който днес представлява истински град в града. За кратко време високотехнологичните паркове заемат централно място в развитието на скандинавската страна, концентрирайки в себе си едновременно предприемаческа инициатива, разволен и научен потенциал и осигурявайки условия за среща между три ключови групи: стартиращите компании, учените и утвърдените ИТ корпорации. Водещи играчи като Microsoft и IBM откриват смисъл в това партньор-

ство и се включват в инициативата, предоставяйки

подкрепа за стартиращи иновативни фирми

от Швеция. Следвайки сходен модел хайтек парковете се превръщат във важен фактор за развитието на иновациите в много държави от Европа и други региони, включително Ирландия, Израел и гр. У нас за създаването на такива развойни центрове се говори още от преди 15 години, а различни правителства и браншови организации обсъждат темата, но без това да доведе до сериозни стъпки. До преди около гве години, когато по инициатива на президента на България Росен Плевнелиев беше стартиран проектът София Тех Парк – център за стимулиране на иновациите и предприемачеството, който следва традициите на най-популярните такива проекти.

София Тех Парк представлява акционерно дружество със 100 % държавно участие, което си поставя за цел да подкрепя развитието на изследователския, иновационния и технологичния капацитет на страната. То ще си партнира с частни и публични



Идейният проект за София Тех Парк

И наука под един покрив

организации, за да създаде среда за иновации, да реализира образователни програми и да спомогне за комерсиализацията на нови технологии, продукти и услуги.

Приоритетните области

на научно-технологичния парк са три: информационни и комуникационни технологии, науки за живота и енергия (възобновяеми източници, умни градове, зелена енергия и т.н.). Паркът вече има подписани меморандуми за партньорство с Българската академия на науките, Софийска община, Министерството на образованието и науката, Министерството на труда и социалната политика, бизнес клъстър, големи международни компании, неправителствени организации и други участници на пазара.

Елица Панайотова, изпълнителен директор на София Тех Парк, коментира пред сп. „Икономика“, че през последната година развитието на стартър средата у нас е бурно благодарение на двата фонда за рисково инвестиране Eleven и LAUNCHub, както и на многобройните събития, лектори и обучителни програми като DigiTalk, StartUP Conference – NEXT и Balkan Venture Forum. Според нея обаче все още липсва обща среда, която да обединява всички участници от екосистемата и да дава възможност за цялостност на процеса - от изобретяването, през обучението и менторството до инвестицията. Надяваме се научно-технологичният парк да бъде това място.”

Както обясняват от гружеството, то ще бъде място както за предприемачи, млади учени и изобретатели с разработки в областта на информационните и комуникационните технологии, приложните науки и чистите технологии, така и място

за технологични предприятия с развойна дейност. „В резултат на проекта, в рамките на следващите три години трябва да заработи

научна инфраструктура за над 20 млн. лв.


в помощ на българските наука и иновативен бизнес и да бъдат създадени около 40 000 кв. м нови и реновирани сградни площи, които да подслонят приложно-изследователски лаборатории, общ инкубатор, иновативни лекционни и дискуссионни форуми, пространство за демонстрация на нови технологии, офисни площи и др.

Към момента проектът е в етап на избор на изпълнители за повечето от строителните дейности. В края на миналата и началото на тази го-

шаването на старите сгради на терена. В началото на тази година е подписан и договор с компанията изпълнител на поръчка за организиране на събитията и съвсем скоро ще бъде обявен събитийният календар на София Тех Парк, като тематиките ще бъдат насочени както към предприемаческата общност, така и към научните среди и бизнеса. В края на 2013 г. е избрана и рекламната агенция – „Ол Ченълс Бенеვენт“, която създава визуалната идентичност на парка и ще работи до края на 2015 г. за комуникацията и ПР-а му.

От екипа на проекта са категорични, че всички фирми, работещи в трите приоритетни за него области, са добре дошли. „Формите на партньорство могат да бъдат различни – от съвместна научно-развойна дей-

ност с лабораториите в парка, през трансфер на технологии, до физическо присъствие в иновативната екосистема чрез отстъпено право на строеж. Имаме критерии, по които се оценяват фирми, които да построят своя сграда, като водещият принцип е да се развиват във фокусните области, да имат научно-развойни звена и да създават заетост. С развитието на проекта ще бъдат определени и критерии за влизане в Инкубатора на иновативни идеи и стартиращи компании. Идеята

ни е да концентрираме хора, стартиращи и утвърдени компании от всички научни среди, които са интегрални за екосистемата на научно-технологичния парк и създават висока добавена стойност за българската икономика“, добавят от гружеството. Според тях проектът ще се променя спрямо динамиката на пазара и за пълноценното му развитие ще са необходими поне 10 години и ясна визия, страст и отдаденост на каузата. 



Президентът Росен Плевнелиев, по чиято идея се развива проектът, разглежда плановете на терените при старта на проекта преди повече от година

дина са обявени процедури по пет големи обществени поръчки за проектиране и изграждане на строителните обекти, част от научно-технологичния парк: „Експериментариум и посетителски център“ с пешеходен мост; „Лаборатории и офиси“; етажен паркинг; „Иновационен форум“ и „Бизнес инкубатор“. Част от процедурите вече са затворени за участие и предстои да се изберат изпълнители.

През февруари стартира и разру-

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

Когато руският олигарх от узбекски произход Алишер Усманов продаде своите дялове в някои от най-перспективните американски технологични гиганти (списъкът включва Apple и Facebook), вероятно мнозина са били изненадани. Със сигурност още повече са били те, когато фондът USM Advisors, който управлява активите на милиардера, придоби вместо това голям брой акции на китайската Alibaba Group и други технологични компании от Поднебесната империя. Всъщност действията на Усманов са само един от примерите за нарастващия интерес към китайските онлайн гиганти, които през последните години се развиваха в сянката на имена като Facebook, Google и Yahoo!, без обаче да им отстъпват по своята потребителска база или по разнообразието на услугите си. Възползвайки се от бързия ръст на китайската икономика и интернет потреблението в страната през последните години, компании като Alibaba и Baidu за кратко време и изненадващо за мнозина на Запад се оказаха

сред глобалните онлайн лидери

превърщайки своите основатели в милиардери, чиито истории са не по-малко интересни от тези на Марк Цукърбърг, Сергей Брин или Лари Пейдж.

Днес някои от тези корпорации вече гледат към глобална експанзия и търсят начини да стъпят на американския пазар. Поредният пример за това са плановете на Alibaba Group за листване на Нюйоркската фондова борса, афиширани преди броени дни. След като няколко месеца компанията се подготвяше за първично публично предлагане (IPO) на борсата в китайската автономна област Хонконг, в средата на март нейното ръководство потвърди, че предстои листване в САЩ.

Новината идва броени дни, след като групата придоби контролния пакет от акциите на китайската медийна компания ChinaVision Media Group за сумата от 804 млн. щ. долара. Очакванията са първичното пуб-

Alibaba превзема Уолстрийт

Една от най-големите онлайн корпорации от Китай е на път да се превърне в явление с глобален мащаб

лично предлагане да е най-голямото в Америка през последните две години и със сигурност ще е най-мащабното листване на китайска технологична компания. Посланието е ясно: китайският технологичен бизнес е напълно готов да играе по американските правила и не се притеснява да поиска парите на американските инвеститори, които и без това ежесечно са свидетели на интересни борсови гебюти от Силициевата долина или други региони на САЩ.

Какво предлага Alibaba?

Китайската онлайн група, погобно на своите конкуренти на Запад,

следва подход на експанзия във все повече сектори на новите технологии. Компанията стартира през 1999 г. като неголям сайт за свързване на китайски производители с чуждестранните пазари. Постепенно порталът разширява своя обхват, превръщайки се в мащабен онлайн проект, в който производители и доставчици на услуги от целия свят могат да намират клиенти и партньори. Най-силно е присъствието в уебсайта на компании от Азия и Близкия изток, но не липсват и предложения от други региони на света. Мнозина българи също използват



Таобао е сред двадесетте най-посещавани уебсайта в света със своите над милиард публикувани продукта



Джонатан Лу е начело на компанията от 2013 г. и сега я подготвя за завладяването на Уолстрийт



Alibaba стартира като интернет портал, а днес приходите на всички услуги в рамките на групата са около 170 млрд. щ. долара, което е повече от двете най-големи американски компании за онлайн търговия eBay и Amazon

Alibaba.com, за да предлагат своите услуги и продукти на международните пазари.

Постепенно порталът натрупва популярност и сериозни приходи, които инвестира в разширяване на дейността си. Днес групата включва още електронни разплащателни услуги, търсачка за продукти, както и сайта за онлайн аукциони Таобао, който е погребен на американския eBay. Всъщност през 2012 г. приходите на всички услуги в рамките на Alibaba Group са около 170 млрд. щ. долара, което е повече от двете най-големи американски компании

за онлайн търговия eBay и Amazon. Факт, който сам по себе си е достатъчен, за да обясни

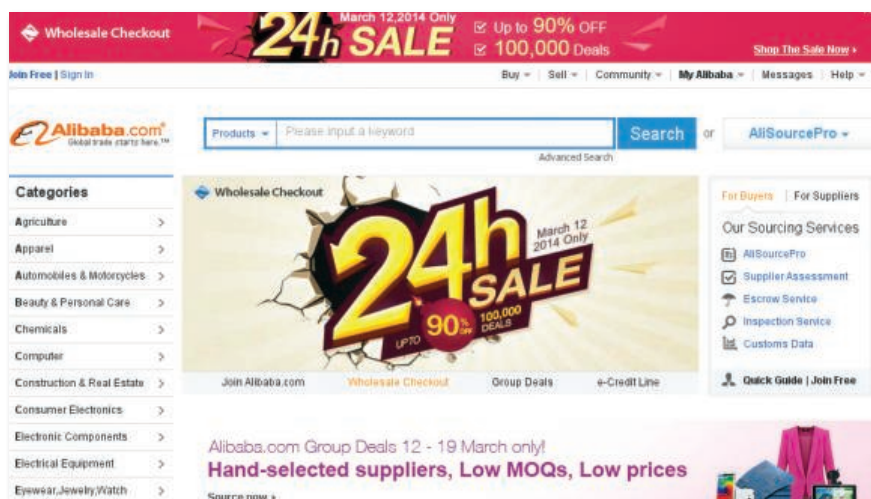
нарастващия инвеститорски интерес

към китайския конгломерат. Преди месец компанията беше оценена от пазарите приблизително на 153 млрд. щ. долара, като за сравнение година по-рано този показател е бил между 55 млрд. щ. долара и 120 млрд. щ. долара, по данни на The Economist.

Днес Таобао е сред двадесетте най-посещавани уебсайта в света

със своите над милиард публикувани продукта, разплащателната услуга Alipay извършва около половината от всички онлайн плащания в Китай, а Alibaba Group планира в близко бъдеще да навлезе и в сегмента на „облачните“ услуги, откривайки още един фронт на конкуренция срещу Amazon и Google. Важна стъпка на ръководството на китайския гигант е стратегическото партньорство с американската Yahoo!, в рамките на което през октомври 2005 г. Alibaba придоби China Yahoo! - китайски портал, предлагащ услуги, сходни с тези от основния сайт на Yahoo!. През октомври миналата година пък групата стъпи и на пазара на услуги по изпращане на кратки съобщения със своята платформа Laiwang.

Като слабо място на групата обаче може да бъде посочен фактът, че все още продажбите ѝ са концентрирани предимно в Китай и Азиатско-Тихоокеанския регион. Затова пък сред китайските потребители тя отива на първо място като безспорен лидер в онлайн търговията и разплащанията, а това предвид нарастващото ниво на заплатите и ръста на интернет потребителите в страната, е добра отправна точка за международна експанзия.



Виртуалната реалност набира скорост



АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

Когато говорим за виртуална реалност, най-често си представяме футуристични триизмерни светове, в които хората ще могат да се разхождат, усещайки с цялото си тяло околната среда. Технология, която може би ще бъде развита далеч в бъдещето. Затова вероятно мнозина биха били изненадани, ако научат, че първите решения за виртуална реалност всъщност датират от ... далечната 1920 г. или преди близо цял век. Тогава са създадени първите автомобилни симулатори, позволяващи на шофьори или бъдещи такива да управляват кола в компютърно генерирана среда. Значително по-късно – през петдесетте години на миналия век, е развита цялостна концепция за първата видеосистема, наречена „Experience Theatre” (театър на изживяването), която позволява на

потребителя да участва в заобикалящото го действие. Тя е създадена от Мордън Хейлиг, който успява през 1962 г. да създаде работещ прототип на своята концепция, наречен Sensorama, както и набор от филми, които да бъдат излъчвани през него. Любопитното е, че успоредно с предаването на образ и звуци системата предлага различни аромати и други усещания.

Въпреки този ранен успех на концепцията, през следващите десетилетия тя сякаш замира и с няколко изключения технологиите за виртуална реалност си остават преди всичко на територията на научната фантастика.

Сферите, в които те все пак бележат някакво развитие, са видеоигрите, симулирането на различни процеси, военните технологии и обучението по управление на различни превозни средства. Далеч по-скоро появили се технологии като мобилните комуникации, социалните мрежи, електронната поща и други през последните 10 години отчетоха огромен ръст на потреблението и се превърнаха в норма навсякъде около нас, докато виртуалната реалност си остана встрани от интереса на широката публика.

Една нова организация ще се опита да промени това и да популяризира тази технологична концепция сред масовите потребители и бизнеса. Нейното име е Immersive Technology Alliance (Обединение за потапящи технологии)

Въпреки че съществуват вече близо век, този тип продукти продължават да се използват слабо от масовите потребители. Алианс от компании ще се опита да докаже, че тяхното приложение в живота ни може да бъде много по-голямо



Компанията Oculus, която е разработчик на нашумелия шлем за триизмерна реалност Rift, иска да създава образователно виртуално съдържание

Нов альянс
ще налага
технологиите
за виртуална
и добавена
реалност

витието на смартфоните и таблетите през последните години даде нов тласък на този клас технологии, разширявайки значително потенциала им. Представеният преди броени дни нов augmented reality браузър Junaio, създаден от стартиращата фирма Metaio, например позволява на собствениците на Android и iOS – базирани устройства, гледайки през екрана на телефона околните сгради и други обекти, да виждат разнообразна добавена информация към тях. В приложението вече има и не малко български обекти, което го прави подходящо и за софийските улици.


Всъщност именно с възхода на разширената реалност, както и с появата на интересни нови продукти като virtual reality шлема Oculus Rift, са свързани надеждите на този бранш, че предстои скоро и той да се нареде сред най-динамичните технологични сегменти. А на новия альянс се гледа като на двигател на този предстоящ процес. Формално в новия си вид организацията е създадена на 18 март, когато беше официално представена

технологията сам по себе си е важен, но единствено ако всички части са свързани, ще можем да предоставим едно наистина потапящо и запомнящо се изживяване. Този пъзел включва разработката на съдържание, неговата дистрибуция, както и средства за използването му” – се посочва в изявлението на альянса по повод неговото основаване.

Очаквано, видеоигрите са сочени като един от първите сегменти, които ще бъдат повлияни пълноценно от новото обединение. Показателно за това е и фактът, че сред основателите на Immersive Technology Alliance е Technical Illusions – компания за augmented reality технологии, известна с това, че сред създателите ѝ е бившата мениджърка в гейм студиото Valve Джери Елсуорт. Друго значимо име е Electronic Arts – най-голямото студио за видеоигри в света.

Амбициите на новата организация

обаче далеч не се изчерпват със създаването на виртуални светове за игра. Образованието, маркетингът и рекламата, архитектурата, транспортът и градоустройството са само част от икономическите сектори, които биха могли да бъдат сериозно засегнати от развитието на виртуалната реалност. Затова не е случайно и присъствието на университета Harvard в новия проект. Създаването на образователно виртуално съдържание е също и една от основните цели на компанията Oculus, която е разработчик на нашумелия през последните месеци шлем за триизмерна реалност Rift. Възможностите в това отношение са много – представете си, че вашето дете може да бъде отведено в най-далечните точки на планетата, да гледа „на живо” изригването на вулкани, схватки между диви животни или дори живота на динозаврите, без дори да напуска класната стая. Виртуални уроци по история или впускане в миниатюрния свят на химията също са сред интересните опции.

Всяка една обществена сфера, в която симулациите или мултимедията играят някаква роля, може да бъде съществено засегната от развитието на този иновативен бранш. За да се случи това обаче, компаниите от новия альянс трябва да преминат по утъпкания вече от други технологични сектори път – през създаването на общи за индустрията стандарти, отворени платформи, позволяващи включването на нови играчи, което от своя страна ще генерира появата на иновации и нови бизнес модели в него. 



Браузърът Junaio позволява през смартфона да виждаме не само заобикалящата среда, но и добавена информация

и на практика тя представлява наследник на The Stereoscopic 3D Gaming Alliance (Обединение за стереоскопични триизмерни игри). Преди броени седмици альянсът обяви своето ребрандиране и промяната в своите цели и мисия. Занапред организацията ще си постави за цел да развива технологиите за виртуална реалност (virtual reality) и разширена реалност (augmented reality), да ги популяризира сред масовата публика и да създава необходимите предпоставки за тяхното бъдещо развитие. Разширената реалност представлява

Смесица между околния свят и виртуални елементи

при която към реалната картина, излъчвана на екрана, се прибавят различно дигитално съдържание или информация. Подобни системи работят от десетилетия (например при предаването на футболни срещи или други спортни мероприятия), но раз-



Виртуалната реалност сега е застъпена главно във видеоигрите, но от технологичния бранш очакват в следващите години тази сфера да се развива много по-динамично

на Конференцията за разработчици на видеоигри в Калифорния. Според нейните членове, въпреки че този тип технологии съществуват от десетилетия, това е първото концентрирано усилие на цялата индустрия да ги направи достъпни и удобни за крайните потребители. „Всеки компонент от



Над 640 хиляди отпадъка - повечето отломки от спътници и космически тела, гравитират около Земята



На ЛОВ

Учени от цял свят, сред които и българи, търсят начини за почистване на пространството около Земята

за космически боклук

Пространството около планетата Земя се задръства от отпадъци и постепенно се превръща в сметище, показват наблюденията на учените. Това налага да се вземат спешни мерки и вече се работи за справяне с проблема. Първата мисия за улавяне на космически боклук е планирана за 2020 г.

Космически отпадъци падат често на Земята и човечеството започна да свиква с това. Но проблемът става все по-сериозен. На 10 февруари 2009 г. стана сблъсък между руския военен спътник „Космос-2251“ и американския космически апарат „Иридиум“. Ударът е бил толкова силен, че част от парчетата са паднали като космически дъжд над Сибир, основната маса обаче е останала в околоземното пространство. Случаят послужи на учените като материал за изследвания.

Генератори на отпадък

Броят на космическите технологични отпадъци е около 640 хил. парчета по обща оценка на специалистите, които се занимават с тяхното наблюдение и моделиране. Едно парче може да е цял спътник, който вече е осъществил мисията си, но може да е отломка от космическо тяло. Спътникът „България 1300“, изстрелян през 1981 г., е изразходил ресурса си. Ако не бъде свален на Земята или не

изгори в атмосферата, той ще е в орбитата около 550 години, разказва г-ц. Алексей Стоев, ръководител на филиала в Стара Загора на Института за космически изследвания и технологии към БАН.

В околоземното пространство има не само метални отпадъци, но и разлято космическо гориво, което е в замръзнало състояние. Ако то падне на земята, ще замърси атмосферата, тъй като горивото е силно токсично, разказва още г-ц. Стоев. Ето защо онова, което е над главите ни, е не по-малко опасно от вредните отпадъци, които замърсяват земята.

Опасността

Всички тези отпадъци се движат с огромна скорост за нашите мащаби. За да са в орбита около гравитационния център на Земята, скоростта им е 8,5 км/сек, а кинетичната им енергия е изключително висока. Ако два големи спътника се сблъскат, последиците са ужасни. Те загиват и се разпадат на десетки хиляди малки късчета. Ако >

космическа станция бъде ударена от отломка, това може необратимо да я повреди. Евентуална разгерметизация би могла да се поправи, но ще предизвика сътресения в живота на космонавтите, разказва доц. Стоев. Всичко това според него кара космическите сили по света не просто да се тревожат, но и да търсят ефективни начини да се справят с проблема.

Какво се прави

Предстои да се разработят методи за наблюдение и средства, чрез които да се състави каталог на всички обекти, които летят в околоземното пространство. Всяко парче има своя орбита, тя еволюира и затова орбиталните параметри периодично се проверяват. Процедурата не е сложна за специалистите, които работят в тази сфера. Може да се направи модел на еволюцията в орбитата на тези късове и спътници.

наблюдението на космическите отпадъци. Така през лятото на 2013 г. български специалисти в сферата на космическите изследвания се включват в международния проект за почистване на космическите отпадъци, по които работят представители от около 40 страни от цял свят. В него водеща роля имат Русия, САЩ, Китай, Индия, Япония и други държави, които изстрелват космически апарати в орбита.

Технологии

Най-важно е как да се почисти космическото пространство. Проблемът стои на дневен ред не само защото сблъсък грози космическите апарати, които се изстрелват от Земята. Тези летателни тела са изработени от специални стомани с легирани съставки, съдържат микродобавки и редки химически елементи, чийто добив струва изключително

лук. Той разпъва в космическото пространство специална мрежа, която кинетично да лови парчетата. Тя е с площ около 100 кв. метра. В нея има силни магнити, които привличат металния отпадък, след това мрежата се сгъва и корабът ги връща на земята. Тази технология работи, но са необходими доста такива апарати, за да се почисти част от космическото пространство. Има предложения да се ползва мощен лазер, чрез който парчетата да се изпарят. Проблемът обаче е, че някои от телата са отработени ядрени реактори, с които са обслужвали военни спътници. На тях им е бил нужен независим източник на енергия, който не е със слънчеви панели, тъй като те се повреждат лесно. Ядрените реактори се оказали най-подходящи, но те съдържат уран и плутоний, които са силно токсични. При връщането им на земята, ако стане някаква повреда, ще се получи ядрено замърсяване, пред което Чернобил ще бледнее. Тъй като тези мисии са смъртоносни, бъдещите космически кораби чистачи ще са напълно роботизирани и на тях няма да има екипаж.

Посоката

В момента методите за наблюдение се усъвършенстват и целта е още по-точно да се изчисляват координатите на небесните тела и техните орбити да се описват прецизно. За да се определи траекторията на един космически спътник или на отломка, се налага наблюдение от няколко последователни пункта от територията на Земята. Затова със своя опит българските учени намират достойно място в този проект.

Все повече се налага тезата, че който изстрелва в орбита спътници и други летателни апарати и замърсява Космоса, трябва да се грижи за неговото почистване. Доц. Алексей Стоев е убеден, че в следващите десетина години ще се разработят високотехнологични системи за събиране на космически отпадъци.

Най-любопитният въпрос е дали в околоземна орбита има останки от НЛО. Наблюденията на учените от Института за космически изследвания в Стара Загора показват, че отпадъците са продукт изцяло на нашата цивилизация и няма тела, които да са с извънземен произход. **И**



Чрез каталогизирането ще се види и кои са местата в извънземна орбита, където концентрацията на отпадъци е най-голяма.

Институтът за космически изследвания в Стара Загора се занимава с наблюдението на изкуствени спътници още от 1960 г. През 1986 г. уредите са предоставени на Министерството на отбраната, за да развият станция на Плана планина. През миналата година на посещение при българските учени е бил Сергей Кузин, зам.-директор на Физическия институт към Академията на науките в Русия. Заради опита, който нашите учени имат, той им предлага да се заемат с актуалната тема за

скъпо, а и някои от тях вече са изчерпани на Земята. Затова целта е не просто отпадъците да се унищожат чрез изгаряне, като се пренасочат в атмосферата. Търси се начин да бъдат уловени и върнати на земята със специални транспортни кораби, за да се рециклират и използват отново. Правени са такива експерименти, но методът е бил скъп и недостатъчно надежден. Сега усилено се работи върху създаването на технология, която ефективно да ги лови и приземява.

Напредък

Наскоро е изстрелян японски апарат за събиране на космически бок-

КМЕТА.BG

**ПОРТАЛЪТ НА
БЪЛГАРСКИТЕ
ОБЩИНИ**



www.kmeta.bg



Дръзките, прецизни и зрелищни обори, съперничещи на първокласен екшън, превърнаха мистериозната балканска групировка в легенда и кошмар за полицията. Повечето им удари и до днес остават неразкрити.

Диамантената банда



Милан Попарич
избяга от
затвора и е
подозрян
за дръзката
кражба в Кан



Душко Познан
и Милан Лепоя
(долу) са
арестувани
за обира в
Дубай



ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Спомняте ли си сцената от комедийната крими поредица от 70-те години на миналия век „Завръщането на Розовата пантера“, в която крадци успяват да откъснат диамант в буркан, съдържащ крем за лице? Дори и да не сте гледали филма, твърде вероятно е тази история да ви е била припомнена в последните 20 години, защото ударът е реализиран в истинския живот, почти две десетилетия по-късно. Автор на кражбата е най-любопитната групировка, но все още заслужено прозвището „Розовите пантери“.

Най-голямата и най-успешната банда в света, специализирана в кражбата на диаманти, има

загърба си над 370 обира на обща стойност 500 милиона щатски долара. Тя обаче става все по-голяма и по-дръзка всяка година. Бандата се състои от мрежи от екипи, които работят заедно, най-вече в Европа. Но „пантерите“ оперират в около 35 страни и достигат до далечни дестинации като Токио и Дубай. Членовете на групата са бивши югославяни, много от които са се борили в сръбските спецчасти по време на босненските войни. Интерпол ги нарича „Розовите пантери“ и съвсем не на шега. Въпреки че носят шеговитото заглавие на известната

Запис от камерите в мола в Дубай, където е извършен един от най-дръзките обори на „Розовите пантери“





на „Розовите пантери“

поредица на Питър Селърс от 70-те и 80-те години, десетки бижутери и полицаи в много страни не намират това за забавно. Подвизите им са се превърнали в легенда.

Групата излиза на повърхността през далечната 1993 година след кражба на диамант за 500 хил. паунда в района Мейфеър на централната част на Лондон в Обединеното кралство. Крадците скрили камъка в буркан, съдържащ крем за лице, имитирайки сцена от филма „Завръщането на Розовата пантера“, с което си печелят и прозвището. През май 2005 година успяват да отмъкнат бижута за около милион паунда отново в Лондон. Общо в първите 6 години на XXI век бангата ограбва 120 магазина в 20 различни локации. Дубай, Женева, Япония, Лондон, Монако, Париж, както и реализира няколко обира в Обединените арабски емирства и САЩ. Групата е отговорна за грабежи още в Швейцария, Лихтенщайн, Германия, Люксембург, Испания. Има обаче сериозни подозрения, че са участвали активно в кражбите в бижутерията магазин Harry Winston в Париж през 2008 година, когато изчезват 80 млн. евро.



Завръщането на Розовата пантера“ вдъхновява крадците, които правят първия си обир по сцена от филма - скриват откраднатия диамант в буркан с крем

Според редица експерти високият им процент на успеваемост се дължи на вниманието към детайла. Бангата обаче участва и в сило-

ви грабежи, в които пръска със сълзотворен газ, стреля с огнестрелно оръжие или се връзва в магазин с автомобил.

Това, което те направиха в Дубай преди няколко години, обаче шокира дори полицаите, които бяха по следите им вече дълги години. Охранителна камера засне местопрестъплението в луксозния Wafi център. Две Audi се връзват директно в мола, като колите пробиват вратите на бижутерията магазин. Тогава мъжете в униформи на командоси влизат напълно спокойно сред скъпоценните камъни и прибират диаманти на стойност 3,5 милиона долара. После се връщат в колите си и просто си тръгват.

Интересна подробност е, че запазената марка на „Розовите пантери“ - Audi, с които се обираят магазини и бижутерии, винаги са открадвани часове преди обирите. Случаят в Дубай обаче е особено показателен за действията на „пантерите“. Проблем се оказва намирането на модел S8 в страната и затова колата е открадната >



Хотел „Карлтън“ в Кан, където миналото лято бе направен най-големият обир на бандата, само от един крадец

в съседното емирство Абу Даби и прекарана през границата. Крадците нагласяват въздушната възглавница на автомобила, така че да не се отвори при удар.

Часът на обира е точно 21:00 - пиков час, при който лентата, от която ще дойде полицията, ще бъде заръстена, а обратната - свободна. След обира колите изгарят напълно и крадците остават непроследими. Ударът в Дубай е зашеметяващ не само заради стойността на диамантите, но и заради времето, за което успяват да го извършат - 170 секунди, в които бандата влиза, обира и напуска магазина.

Миналото лято „пантерите“ впечатлиха с нов обир в Кан. Бижуата на престижната фирма на израелския милиардер Лев Левиев бяха откраднати посред бял ген от изложба в хотел „Карлтън“. Луксозният хотел

е място на действието във филма на Алфред Хичкок „Да хванеш крадец“, в който Кари Грант играе главната роля.

Хотелът, в който отсягат богаташи, се намира на оживения булевард „Кроазет“ и бягството от него е лесно. Според оценката след обира, откраднатите диаманти са на стойност 103 млн. евро. Това прави обира един от най-големите в историята.

Според първите информации на полицията тогава крадецът е бил един, като предположенията бяха, че това е Милан Попарич, член на бандата „Розовите пантери“, избягал от затвор в Швейцария, където излежаваеше присъда от почти седем години за обир на бижутерски магазин през 2009 г. По-късно застрахователната компания „Лойдс“, при която са застраховани бижуата,

обяви награда от 1 милион евро за първия човек, който даде информация за обира, с чиято помощ да бъдат върнати откраднатите ценности. И досега обаче за тях нищо не е известно.

„Розовите пантери“ са известни и със своите невероятни маневри в опит да пробият избрания от тях магазин. В Сен Тропе крадците успяват да откънат тениски, украсени със скъпоценни камъни, след което бягат с лодка и са преследвани от полицията, а гонката е по всички правила на касов екшън филм.

Всъщност кражбите им са безброй, но най-впечатляващите са обири, в които членове на бандата са преоблечени като жени, както и удари, в които по никакъв начин не прикриват визията си, което предполага, че са в състояние да променят външния си вид с протезен грим,

който може да бъде видян в хитовия филм „Мисията невъзможна“.

Бандата е отговорна за едни от най-бляскавите обири някога, а често техните престъпления са описвани с термини като „артистичност“. „Розовите пантери“ дори имат и документален филм зад гърба си, издаден през 2013 година - Smash&Grab.

Според Интерпол тя се състои от 200 членове, като мнозинството е от Сърбия. Въпреки това, други източници твърдят, че в нея членуват приблизително до 400 човека, половината от които от Черна гора. Със сигурност обаче няколко от членовете на „Розовите пантери“ са бивши войници с криминално минало. Повечето владеят много и различни езици и притежават множество паспорти.

Няколко журналисти успяват да се срещнат с членове на „Розовите пантери“, като всеки един от крадците описва обирите като морално деяние, защото няма жертви, макар в някои от преследванията да има ранени служители на реда. „Взимаме от богатите“ е митологията, която те опитват да лансират в стил Робин Худ. Истината обаче е малко по-различна, поне според Интерпол. Структурата свързва „Розовите пантери“ с Ал-Каида - двете групировки обменят опит, контакти и методи. Макар да работи в различна сфера, бандата е считана за една от клетките на терористичната организация.

Мейнстрийм концепцията за мафия със строга йерархия е спасена и тук. Има вътрешен кръг, който е наричан „семейство“, но масово членове на бандата не знаят кои са техните шефове или съдружници.

„Не знаеш къде си точно във веригата, понеже не познаваш шефовете си“, обяснява един от членовете пред британски журналист. „Всеки има своя специфична роля и работа та на никои не зависи от друг“, обяснява той.

Причините за създаването на групировката не са особена мистерия - в новата история на Балканите много хора са все още огорчени

или съкрушени. Тези, които не са яросани, са онези, които или са се измъкнали от войните в областта, или правят пари от този период. „Розовите пантери“ са направили и двете.

Макар че жените в „Розовите пантери“ не съществуват в докладите на Интерпол членове на бандата признават, че има такива. „Изискванията ни към тях са много високи, защото те имат ключова роля, но има само по една във всяка част от бандата. Тя трябва да е интелигентна, да бъде красива и най-важното - да обича парите.

Обикновено гамите разубавят мястото на удара. Облечени в скъпи грехи и бижута и със собствен шофьор,

ни: камъните веднага се прехвърлят към предварително уговорен контакт, който ги извежда извън граница, често в рая на диамантите - Антверпен. Предварително се знае какво ще бъде купено, от кого и за колко. „Розовите пантери“ получават около 15% от стойността на камъните, а куриерът - 5%. След това идва ролята на човек, който прикрива диаманта, узаконявайки го и препродавайки го отново на пазара. Тази роля във веригата се оценява на над 30% от стойността на диамантите.

През 2007 г. Интерпол създава работна група „Розовите пантери“, която обменя информация за групировката от цял свят. Така стигаме до обира през 2007 година в Дубай,

който обаче е с една сериозна грешка - когато палят колите, обирджите забравят да отворят някои от прозорците. Без кислород огънят не може да се разбушува и така полицията в Дубай успява да вземе голяма част от ДНК доказателствата. С помощта на Интерпол ДНК следите стигат до Душко Познан, 30-годишен босненец, и Милан Лепоя от Черна гора. И двамата са издирвани за обири в Швейцария и Лихтенщайн.

През 2008 г. Познан е заловен след автомобилна катастрофа в Монако, а Лепоя - след граматично преследване от полицията по границите на Франция и Швейцария. И двамата сега излежават присъди в Лихтенщайн и очакват съдебен процес за обира на мола Wafi. От 2007 година досега общо 189 „пантери“ са арестувани, като 59 от тях през 2012 година.

Макар да успяват да хванат сериозна бройка обирджи, организите на реда в лицето на Интерпол срещат притеснителна тенденция - ново поколение „пантери“. Новата генерация не се движи по следите на старите - няма прецизността и изпипването на детайла до последно. За сметка на това те използват много повече насилие и наблягат на оръжията. Играта на котка и мишка продължава и до днес. **И**



Документалният филм Smash&Grab разказва историята на бандата, като в него са снимани и истински нейни членове

те оглеждат магазина или бутика и след това описват детайлите на художник, който прави подробни скици. Наблюдението може да отнеме месеци, особено когато става дума за много пари.

За целия екип, извършващ кражбата, откраднатите диаманти са последната сцена от представлението. Продажбата и пренасянето на диаманти са твърде рискова-



Робърт Куок е на 90, но още взема важни решения за бизнеса империята си

Захарният крал Робърт Куок

Най-богатият мъж в Малайзия трупа милиарди с търговия и производство на сладката подправка, а днес, на 90 години, въпреки че е оставил бизнеса на наследниците си, продължава да взема важните решения за империята си

Много слухове се носят за богатството и активите на Робърт Куок (Robert Kuok). Един от тях гласи, че е платил 6 млрд. долара за изработена по поръчка позлатена яхта, декорирана с кости от динозаври. Тази мътва обаче се оказва лъжлива. От друга страна, Робърт Куок може да си позволи яхта за 6 милиарда, стига да пожелае. Богатството му се изчис-

лява на 15,7 млрд. долара за 2013 г. и това го прави най-богатият човек в Малайзия и вторият по размер на активите в цяла Югоизточна Азия, веднага след тайланеца Данин Чераванонт (Dhanin Chearavanont). Куок е най-богатият човек в родината си от 2002 г. насам. И ако се питате откъде идват неговите милиарди, то отговорът е доста сладък – от бизнес със захар.

Робърт Куок е роден през 1923 година в Джохор (Johor), най-южния щат на Малайзия. Той е най-младият от трима сина в семейството на китайски имигранти, търгуващи със земеделски стоки. Учи в Raffles College в Сингапур, когато Япония бомбардира острова и обявява война. Затова се завръща в Джохор и работи като ръководител на поделението за ориз на Mitsubishi Corporation, която по онова време се занимава с търговия. Когато баща му почива през 1948 г., той основава собствена компания Kuok Brothers заедно с други членове на семейството си и търгува с ориз, захар и пшенично брашно. През 1959 г. създава Малайзийската захарна фабрика (Malaysian Sugar Manufacturing company), която скоро се превръща в най-голямата захарна рафинерия в страната, контролираща 60% от местните доставки на сладката подправка. До 1970-а година Куок вече става известен като „Кралят на захарта“ (Sugar King), защото получава контрол върху 5% от световния пазар



Хотел „Шангри-Ла“ в Chiang Mai, Тайланд



Kerry Oils & Grains (China) Ltd, поделение на Wilmar Group на семейство Куок, произвежда най-разпространените марки палмови и растителни масла на азиатските пазари

на захар.

А как се получава така, че на 37-годишна възраст Куок получава такъв сериозен контрол върху захарния пазар? Благодарение на няколко находчиви стратегически хода и, разбира се, доза късмет. През 1963 г. предприемачът е натрупал сериозни количества произведена захар с цел да задоволи фючърните пазари. Но се случва така, че ураган унищожава кубинските захарни плантации и фабрики. Така внезапно се появява сериозно търсене на продукта, което превръща Куок с неговите запаси в доминатор на пазара.

През 2009 г. Куок, вече милиардер, продава семейната захарна компания PPV Group's, базирана в Куала Лумпур, за 389 милиона долара.

Но да се върнем назад в годините. Освен със захар, предприемчивият азиатец се захваща и с други дейности. През 1971 г. Куок открива първия си хотел „Шангри-Ла“ в Сингапур. След 6 години, през 1977 г., е открит и обект в Хонконг. През 2011 г. неговата „Шангри-Ла Азия“, превърнала се в най-голямата група за луксозни хотели на континента, менажира 72 хотела, половината от които в Китай.

В края на 80-те, когато в Китай напрежението се повишава и се стига до събитията на площад Тяньанмън, Куок развива плановете си да построи в партньорство с правителството бизнес комплекса Китайски Световен търговски център (China World Trade Center) в Пекин. През 1993 г. Куок, вече начело на компанията Kerry group, подписва сделка за бутлиране с Соса-Сола.

До 2007 г. Куок обединява плантацията, зърнения си бизнес и този с хранителни масла и ги слива с Wilmar



Дъщерята на бизнесмена управлява медиите на фамилната група



Комплексът China World Trade Center, издигнат от компании на Куок

International, базиран в Сингапур конгломерат, което превръща новото гружество в най-големия в света производител на палмово масло.

Робърт Куок има два брака и 8 деца, повечето от които управляват контролирани от него компании. Днес живее в Хонконг, в Deep Water Bay. След като официално се пенсионира през 1992 г., не спира да се появява в офиса си и взема важни решения, касаещи бизнеса на империята. Още тогава отказва да номинира едно от децата си за наследник на бизнеса. Така предизвиква сериозни битки за власт и юридически войни за контрол на компаниите между многобройната си челяд.

Един от синовете му Чен Куок (Kuok Khoon Chen) до август 2013 г. бе начело на Kerry Properties, но се оттегли и сега управлява хотелската верига Shangri-La (Asia), откъдето пак се оттегли брат му Еан. Световният лидер в палмовите масла Wilmar се управлява от племенника на 90-годишния Робърт Куок-Хонг Куок (Kuok Khoon Hong).

Магнатът притежава и немалък медиен бизнес, като перлата в короната е хонконгският South China Morning Post, един от най-печелившите всекидневници в света. В управата на медианата империя от 2009 г. е гъщерята на Робърт Куок Хю (Kuok Hui Kwong).

През февруари 2014 г. базираната в Сингапур петролна компания на Куок PACC Offshore Services Holdings (POSH) обяви, че започва подготовка за първично публично предлагане на фондовата борса, с цел да набере 400 млн. долара. Очевидно апетитът на захарния крал за сладки придобивки още не е изчерпан. **И**

НИЯ ИЛИЕВА

Ако срещнете Трейси Брит Куул (Tracy Britt Cool) на бизнес конференция, вероятно ще решите, че тя е една от хилядите млади хора с амбиция да се изкачат високо по корпоративната стълба. Всъщност, 29-годишната дама, произхождаща от ферма в Канзас, има потенциала да стигне най-високото стъпало на Влияние в света на бизнеса. Защото Трейси е един от най-говерените съветници на милиардера Уорън Бъфет. И ако всичко върви по план, тя ще управлява скоро фонда Berkshire Hathaway с 300 милиарда долара активи, след като Бъфет реши да се оттегли в пенсия.

Трейси Брит Куул е родена в Манхатън, но не в центъра на Ню Йорк, а в малко градче в Канзас със същото

име, и е израснала в семейната ферма. По-късно, заедно с брат си, управлява фермата. За онова време тя казва „Мразех всяка минута, в която трябваше да работя там“, пише Harvard Magazine, когато публикува неин профил през 2007 г. Определено амбициите ѝ не са били свързани със селското стопанство. Още в гимназията става ясно, че способностите ѝ надхвърлят границите на провинциалното канзаско градче. Съучениците ѝ я определят като „най-вероятният милиардер“ сред тях в училищна анкета. Трейси бърза да се измъкне от Канзас и през 2003 г. получава престижна стипендия за обучение от 10 000 долара, с която плаща първата си година в Харвард. Веднъж попаднала там, Трейси със замах си създава име сред университетските организации и бизнес групи. Състудентите ѝ изпитват

страхочитание към нейния професионализъм и целеустременост. Като второкурсничка става председател на комитета за фондонабиране на Harvard Undergraduate Women in Business, член на изпълнителния борд на Women's Leadership Conference, член на сестринството Kapa Alpha Theta и създател и съдиректор на създадената от нея и нейни колеги група Smart Women Securities (SWS), която осъществява контакти между студентките и висши мениджъри в бизнеса и финансовите среди. При една от тези срещи Трейси попада в офиса на Berkshire Hathaway в Омаха, Небраска, след като изпраща писмо с молба до Уорън Бъфет да приеме момичетата от SWS. Трейси вече има стажове в Лемън Брадърс и Банк ъв Америка. „Моята цел е да работя с велик инвеститор, който, по-важното, е чудесен учител и мен-

От фермата до стола на Уорън Бъфет



ФОТО: FORTUNE LIVE MEDIA

29-годишната Трейси Брит Куул е най-приближеният съветник на милиардера и се очаква да поеме Berkshire Hathaway след оттеглянето му

Трейси Брит Куул още няма 30, но вече е на върха в корпоративния свят

тор, пише тя в свое есе като студентка. И желанието ѝ се сбъдва. След завършването си Трейси пише още веднъж на Бъфет, вече с молба за работа. Той, изглежда, я е запомнил, и ѝ предлага лятна работа като анализатор на фалиралата Лемън Брадърс.

След това обаче тя започва работа във Fidelity Investments като аналитик, докато Бъфет не ѝ предлага мечтаната позиция – да работи по сливането на Berkshire Hathaway и Leucadia National Corp. Нейното усърдие по сливането помага новата компания - Berkadia Commercial Mortgage, да си върне обратно инвестицията от 217 млн. долара за по-малко от 5 години. Това я превръща и в един от новите любимци на Оракула от Омаха. Той ѝ дава още и още допълнителни задължения, сред които пътуване до всички поразделения и офиси на фонда, които той и най-близкият му кръг не са успявали да посетят с години. Трейси прави



Уорън Бъфет е правил намеци, че Треиси е вероятният му наследник

други гружества - Benjamin Moore и Johns Manville. Счита се, че тя е била и основно действащо лице в миналогодишната сделка по придобиването от фонда на производителя на световната марка кетчуп Heinz Company. Не всеки неин хог е пълен успех, защото обикновено на Треиси са поверени компаниите на фонда, които имат затруднения. Но все пак в служебното си досие амбициозната дама има постижения, които могат да впечатлят много опитни финансисти. Днес Треиси управлява гружества с комбинирани продажби за над 4 млрд. долара и над 10 000 служители.

В допълнение на факта, че кабинетът ѝ е точно до този на Уорън Бъфет в офиса на Berkshire Hathaway, Треиси получава в лицето на милиардера своя желан ментор. Той проявява към нея бащински жест, като я завежда до олтара на сватбата ѝ с адвокатата от Омаха Скот Куул миналия септември. Треиси е близка със семейството на Бъфет и двамата със съпруга ѝ често посещават партитата на дъщерята на милиардера Сюзън за Четвърти юли или Деня на благодарността.

Друга любопитна подробност е, че Треиси е един от членовете


съкращения, премества служителите, размества боргове и доклажда всичко на Бъфет. Способността ѝ да не се поддава на емоции като мениджър, и в същото време да остави служителите да изявят най-силните си качества, я превръща в ценен актив на Berkshire Hathaway.

През 2012 година Бъфет ѝ представя за управление Oriental Trading, за чието придобиване тя настоява. Той не е убеден, че покупката е мъдра, но решава да сложи младата дама начело на компанията и да види как ще се справи тя. И Треиси успява. После тя се захваща с Larson-Juhl, като привлича един от своите състуденти Дрю Ван Пелт за мениджър на компанията. След съкращения и сериозни реорганизации гружеството излиза на печалба, а персоналът изразява сериозно доверие в новите си управници. После Треиси се захваща с две



Офисите на Berkshire Hathaway в Омаха, където скоро Треиси може да е на кормилото

на т.нар. Триумвират, който управлява фонда на Бъфет. Заедно с останалите двамата – Тед Уешлър (Ted Weschler) и Тод Комбс (Todd Combs), ги наричат още „Трите Т“ (заради първата буква от имената им).

Ето как отличното досие и изградената с годините близост с Бъфет превръщат Треиси в най-вероятния му наследник в Berkshire Hathaway, когато той реши да се оттегли. Оракулът от Омаха вече е правил изказвания, които наклоняват везните в нейна полза – че познанията и способностите ѝ превръщат г-жа Куул в изключително ценна да ръководи бъдещето на корпоративния гигант. Тя мисли както аз бих, категоричен е Бъфет. 



ПРОФИЛ



Бира, хамбургери и кетчуп правят Хорхе Пауло Леман най-богатия човек в Бразилия

Да забогатееш с бира, бургери и кетчуп

Хорхе Пауло Леман е прочут тенисист, преди да се захване с финанси и да се превърне в най-заможния човек в Бразилия

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Доскоро петролният бос Айк Батиста беше най-богатият човек в Бразилия с нетно състояние от приблизително 35 млрд. щатски долара. За съжаление обаче след серия от изключително лоши инвестиции и пазарни обрати, Батиста загуби малко над 34 от тях само за година и в момента състоянието му се оценява на едва 200 млн. долара.

С този шокиращ обрат мястото на първенец вече е заето от един срамежлив бивш професионален тенисист играч на име Хорхе Пауло Леман. Може да не сте чували за Хорхе, но със сигурност сте консумирали някоя от продуктите на негови компании съвсем наскоро.

Цялото състояние на Хорхе идва от три основни източника: бира, бургери и кетчуп. По-конкретно, Хорхе Пауло Леман успява да направи състоянието си благодарение на дяловете си в три основни компании: бирения производител Anheuser-Busch, ресторантите за бързо хранене Burger King и Heinz – производителят на може би най-известния в света кетчуп.

Бразилецът е роден в Рио де Жанейро през 1939 г., син е на швейцарски бизнесмен и бразилка. Завършва Харвард през 1961 г. със степен по икономика. След колежа Леман за кратко се изявява като журналист в сферата на бизнеса в града. Използва тази работа като начин да изкар-

ва средства, с които да финансира мечтата си - професионална кариера в тениса.

Всъщност Леман е петкратен национален тенис шампион на Бразилия. Състезава се в Wimbledon и играе за Купа Дейвис на два пъти, веднъж за Бразилия, и веднъж за Швейцария, заради двойното си гражданство. Освен запален тенисист, Хорхе Леман е и страстен сърфист. На няколко пъти казва, че е научил повече от сърфирането на големи вълни в Рио де Жанейро, отколкото от обучението в Харвард. Когато тенис кариерата му угря на камък, а професията на журналист започва да му изглежда скучна, бразилецът започва работа като стажант в инвестиционната банка Credit Suisse.

След като усвоява професията, Хорхе, заедно с двама партньори - Марсел Телес и Бето Сикупира, основават през 1971 година фирма за инвестиционно банкиране с името Вансо Garantia. През следващите години компанията се превръща в една от най-уважаваните и иновативни инвестиционни банки на Бразилия. Фирмата си спечелва прозвището „бразилска версия на Goldman Sachs“. Това описание отговаря донякъде на реалността, защото Хорхе използва модела на американската банка за развитие.

През 1998 г., след като претърпява повече от 100 милиона долара загуби в резултат на реструктуриране на гългове, Вансо Garantia е провадена на Credit Suisse. Тримата





съдружници успяват да измъкнат 675 милиона щатски долара в брой и акции от сделката.

С тези средства тримата обръщат погледа си към придобивания на перспективни дружества. Първата им цел са серия от латиноамерикански пивовари. Новопридобитият конгломерат получава наименованието Brahma, а през 1999 г. името на дружеството е променено на AmBev. До 2003 г. AmBev контролира 65 процента от бразилския пазар на бира, близо 80 на сто от пазара на бира в Аржентина и 100 процента от продажбите в Парагвай, Уругвай и Боливия. Компанията има марж на печалбата преди облагане с данъци от 35% от общия оборот от 2,7 милиарда щатски долара през 2003 г. През 2004 г. AmBev се слива с белгийската Interbrew в сделка за 11 млрд. го-

лара, за да се превърне в InBev.

През 2008 г. именно това дружество шокира света, когато закупи класическа американска бирена компания Anheuser-Busch в сделка за 46 млрд. долара, което създаде най-големия производител на бира в света. Сред бранговете на пивоварната са Budweiser, Corona, Stella Artois, Beck's, Hoegaarden, Leffe и др.


Днес най-големият източник на богатство за Леман идва от неговия 10-процентен дял в Anheuser-Busch - около 15,4 милиарда щатски долара. Компанията е с пазарна ка-

питализация от 154 млрд. долара към месец февруари 2014 година.

Въображението на Леман обаче не спира готук. Със същите партньори, с които неизменно прави успешни покупки една след друга от 1981 г. насам, Леман основава 3G Capital, базирана в Ню Йорк инвестиционна фирма. Чрез 3G триото притежава 71% от веригата Burger King, която са придобили за 4 млрд. долара през 2010 г. През 2013 г. компанията откупи и кетчупи Heinz за 23 милиарда щатски долара в съвместна сделка с управлението от Уорън Бъфет фонд Berkshire Hathaway.

За съжаление, както вероятно можете да си представите, с голямото богатство идва и големият риск. Това звучи особено вярно за който и да е богат човек в Бразилия. Днес Хорхе Леман е женен с шест деца, и след опит за отвлечане на едно от тях през 1999 г. той премества цялото си семейство в Швейцария. В момента живее в предградие на Цюрих.

Към февруари 2014 г. състоянието на Хорхе от 21 милиарда долара го прави най-богатия човек в Бразилия. Всичко това изглежда прекалено, особено като се прибави и фактът, че инвеститорът има неограничена безплатна доставка на

бира, хамбургери и кетчуп. Единственото, от което Хорхе се нуждае след всичко това, е само една сладоледена компания! 

Бето Сикупира (вляво), Хорхе Пауло Леман и Марсел Телес - златното трио инвеститори. Снимката е от корицата на книга, посветена на тях, от бизнес журналиста Кристиане Кореа (на снимката вляво)



Джими Чу - рицарят на обувките



Джими Чу се отказа от милионния си бизнес, но продължава да прави обувки

Компанията, която малайзиецът основа, е готова да събере милиарди на борсата в Лондон. А той се отказа от парите, за да прави това, което обича

АНА НЕДКОВА

Седни и известно време просто гледай". Това е първият спомен на малайзийския дизайнер Джими Чу за дългото му пътешествие в света на обувките. Животът на родения в бедно семейство моден гений прилича на приказка или на разходка в чифт от емблематичните му чифтове с ток: блестящ, но понякога пристягащ до кръв.

Обущарският занаят е потомствен в семейството на Чу: майка му и баща му шият обувки в Патонг. Техните произведения обаче служат за ежедневието на малайзийците, а не за разходки по червения килим. „Сядай тук и гледай“ е първият урок, който малкият Джими запомня. И той сега и наблюдава. А едва на 11 години изработва ръчно първия си чифт.

Очаровани от таланта му, семей-

ството решава да изпрати талантливия си наследник да учи зад граница. Разбират, че тясната фамилна работилничка не е достатъчно голяма за уменията на младия модист. Избрана е и следващата дестинация: Англия. След отлично дипломиране в колеж по мода, Чу започва с първия си лейбъл, а в името му кодира своето пожелание: „Lucky Shoes“ (Обувки с късмет – бел.рег.). Превит в ателието си в Западен Лондон, младият малайзийски талант шие само за шепа клиентки. Обслужва всяка от тях, сякаш е кралица: не работи с шаблони, а с индивидуалните размери на всяка от прекрачилите прага му дами. „Не човек трябва да мери обувката; обувката трябва да се мери по човека“, е философията, която Чу защитава и до ден днешен. Той залага на токовете – за Джими 10 см е оптималната височина, която удължава силуета и придава еле-

гантна линия на женското тяло. Това е и горната граница, която дамите могат да носят, без токовете да предизвикат болки в стъпалата или гръбнака, та дори и трайни малформации. Традиционните черни и бежови тонове обущарят заменя с бонбонено розови, искрящо тюркоазени или сребристи. Върху краката на дамите заблестяват имитации на змийска кожа, пайети и мъниста, дори пера.

Въпреки филигранната, бутикова изработка, талантът на Чу вероятно би останал в периферията или тотално незабелязан. Две дами обаче променят това.

Малко под 30-те, с попечителски фонд за милиони паунда и склонност към дългите партита, поляти с шампанско и кокаин, през 1986 г. богата наследница Тамара Мелън открива, че скучае. Тя има на своя страна две големи предимства: правилните връзки и усет към модата, развит

след десетките хиляди, похарчени по „Бонг Стрийт”. Тези две качества се оказват достатъчни, за да започне работа като консултант по аксесоарите в британския „Вог”. Глезената Тами се справя учудващо добре, а само след няколко месеца работата ѝ я завежда до момчето от Малайзия, което прави кожени бижута в малкото си ателие. Мелън излиза от срещата с него с договор за партньорство. Урежда му осем страници в модната Библия. А първата клиентка на чудноватия Чу и втори негов ангел става самата лейди Даяна. Така за една нощ Джими се събужда по-прочут, отколкото и в най-смелите си мечти. Всяка фешънистка, работеща жена или майка от провинцията мечтае да има негов чифт обувки в грешника. Проблемът е, че обувчарят има само две ръце, а производството трябва да се разширява. Предприемчивата Тамара отново взема нещата в свои ръце: намира фабрики в Италия. Джими чертае прототипите, а



Джими Чу остава иконична модна марка работници на място претворяват по най-добрия начин идеите му. Стотици хиляди лъскави чифтове обувки потеглят към Лондон; магазините стават все повече и повече – от Хонконг до Ню Йорк. Дребничкият малайзиец става талисман на холивудските актриси: след като Кейт Бланшет и Хилъри Суонк отнасят у дома „Оскар”-и, качени на негови творения, където на

шега, където наистина, актрисите си дават една на друга съвет: „Носи Чу, за да се изкачиш на върха”. Немалко за утвърждаването на иконичния статут на марката допринасят и дамите от „Сексът и градът” - Кари и компания често обикалят Голямата ябълка, нагиздени именно в неговите творения. Към портфолиото на компанията се прибавят мъжки обувки, >



Марката е част от бизнес конгломерати от 2001 г., а настоящите собственици от Labelux обмислят да я превърнат и в борсов хит

чанти, парфюми (въпреки логичното разрастване на бизнеса обаче, приходите по тези пера представляват много малка част от печалбите на корпорацията – бел.рег.).

С милиони долари печалба, световна слава и статут на жива легенда в модата, през 2000 година Чу признава пред медиите, че не е щастлив. „Не правя обувки“, обяснява той простиичко причината за състоянието си. Твърдението му е наглед абсурдно на фона на хилядите кутии с лъскави аксесоари, които захранват магазини по целия свят. Истината е, че в навечерието на новия век Тамара Мелън е извела бизнеса почти изцяло. Тя настоява за по-засилено серийно производство, като използва само идеите и името на Чу, за да продава повече. Прекъсва всички разговори, в които обувчарят поставя под въпрос качеството на стоката и заплашва с

оттегляне. Играта на котка и мишка продължава до 2001 г., когато малайзиецът обявява, че продава дела си на известната компания за луксозни стоки „Equinox“, под чийто чадър са и легендарните обувки „Бали“. Стойността на сделката е 30 милиона долара. Сумата е значителна, но нищожна в сравнение с генерираната от холдинга печалба. Мелън запазва нейната част. Трите страни се договарят серийното производство да продължи да тече под името „Джими Чу“. Парадоксално обаче, от 2001 година насам нито един от търгованите чифтове няма груго общо с талантливия обувчар. Що се отнася до него, той се връща в ателието си в лондонския район Хакни и започва да прави единственото, което умее – обувки. Те също се тързуват под неговото име, но с гобавката – Haute Couture (Висша мода – бел.рег.).

През 2007 г. модната къща „Джими Чу“ е препродадена на TowerBrook Capital Partners за 294,7 млн. долара и след това през 2011 г. - на швейцарската луксозна Labelux за 812 млн. долара. През същата 2011 година и Тамара Мелън напуска компанията.

Днес Чу работи, произвеждайки не повече от 20 чифта на седмица. В екипа му влизат лично избрани от него студенти по мода, които получават неговото ноу-хау. Шедьоврите, които произвеждат, се продават на значително по-високи цени от тези, които Тамара прави. Ако чифт от нейните токове могат да бъдат намерени и за 400 евро, малайзиецът често иска по 13 000 паунда за някое от своите творения. Въпреки солена сума, клиенти не липсват: както сред А-списъка на холивудските знаменитости, така и сред заможната английска аристокрация. Отказът от голямата печалба обаче е налице. Според сътрудниците на Джими основната причина за това е силната етика, която той има като бугист. Това личи и в семейния му живот - Чу не обича да блести по светски събития и прекарва свободното си време основно с жена си Ребека и дъщеря им.

А междуременно бъдещето на марката продължава да изглежда още по-бляскаво, особено след като стана ясно, че обувките ще направят и своя борсов дебют. Базиранията в Швейцария Labelux, която е собственик от 2011 г., обмисля възможността да набере свеж капитал, чрез който да финансира растежа на групата. Опциите пред компанията са листване на Лондонската фондова борса или продажба на част от дела ѝ. Според запознати подобен ход ще оцени цялостния ѝ бизнес на 1 милиард паунда. Събраните средства ще бъдат предназначени за финансиране на експанзията в Азия, където компанията се надява на голям растеж.

Днес Jimmy Choо може да се похвали с ръст от близо 30% след сделката с Labelux и надежди за още по-сериозни финансови резултати при евентуално излизане на борсата.

Така след толкова години обувките на Джими Чу, синоним на елегантност и лукс, ще завладяват родния му континент с неговото име, но без него начело. **И**



Тамара Мелън, която даде тласък на бизнеса, напусна компанията през 2011 г. и прави своя линия обувки

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.

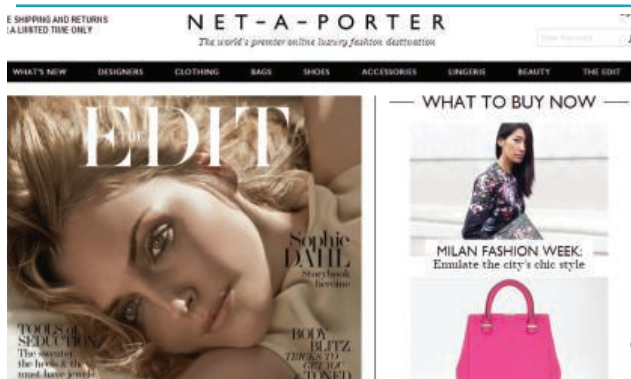
cacharel



Натали Масене се превърна в кралица на британската мода

Шопинг кралицата

Владетелката на британската мода превърна женската слабост към пазаруване в преуспяващ бизнес и дори обяви война на „Vog“



Сайтът донесе на Натали 500 млн. евро

АНА НЕДКОВА

Когато сложим в едно изречение думите „жена“ и „шопинг“, обикновено си представяме марафон из някой мол (за по-щастливите – по Виа „Монтенаполеоне“ в Милано), наръч лъскави торбички с лого и кредитни карти, които светят в яркочервено. Не и когато става дума за Натали Масене. Родената в САЩ бизнес дама има забележително CV, като измъкнато из нашумял циклит. Дъщеря на модел и журналист, провалила карьерата си в киноиндустрията, но успяла да превърне шопинг манията си в бизнес за 550 милиона паунда. Забележителното е, че Масене не е натрупала състоянието си от търговия с акции или хайтек изобретение. Успяла е да осребри единствените две неща, които истински обича: списанията и модата.

Моделът Net-a-porter

Годината е 1998. Масене току-що е успяла да получи уволнение от снимачната площадка, където изкарва хляба си като асистент-продукция. Историата мълчи какво толкова е направила симпатичната брюнетка. Самата тя обаче признава, че си е тръгнала след заплаха от режисьора: „Никога повече няма да си намериш работа в тази индустрия“. Ядосаният шеф се оказва прав. Съсипана, тя решава да се премести в Англия, откъдето е майка ѝ, и скоро след това започва работа като журналист в популярното модно списание „Women's Wear“. Малко по-късно се жени за банкера Антоан Масене (двойката е разведена от 2010 г., но има две дъщери – бел.ред.). Докато в

живота на Натали гърмят фойерверки, същото се случва и на глобалната сцена. В заника на 90-те в САЩ гърмва дотком бумът и завинаги променя правилата, по които се прави бизнес. Могнатата редакторка осъзнава това и лансира първата си идея, описвана от мнозина като „шантава“: модно интернет списание, от което директно можеш да купиш всяка от сниманите грехи, обувки и чанти само с няколко клика.

„Вече е отживяло да си pret-a-porter, време е за net-a-porter“, убедено обявява бременната Натали на всички дизайнери, с които успява да си уреди среща. Като финансов гръб са осигурени спестяванията на семейството, плюс заеми от приятели.

Хрумването на Масене обаче не събира очакваните от нея ентузиастични реакции. Шопинг на грънки или тениска в нета, особено ако са по-евтини - добре, но кой би желал да купи луксозни грехи за стотици и десетки хиляди евро, без да види стоката и да пробва? Още повече, че шопингът у дома лишава дамите от голямото удоволствие да влязат в магазина, да бъдат поглеждани от продавачките и гордо да размахат луксозната торбичка по улиците на път към дома. Натали обаче си има железен аргумент срещу критиците: „Не съм игиот“. Скоро се появява и първият, който ѝ вярва: дизайнерът Ролан Муре. Известният с безупречно елегантните си грехи (рокля с неговото име рядко струва под 2500 евро) французин разрешава на находчивата британка да продава изделията в сайта си. Следват Даян фон Фюрстенберг,

Натали Масене



Дона Каран, Версаче, а 10 години по-късно Масене вече търгува с всички големи – от Прага до Валентино. Месечните уникални посещения на www.net-a-porter.com са над 3 милиона, а оборотите се изчисляват на няколко десетки милиона евро месечно. През 2010 г. Натали стреля още по-високо, като открива сайта за луксозно мъжко облекло MrPorter, а година по-късно и The Outnet, където се търгуват грехи и аксесоари от минали колекции.

„Всички мислеха, че искам да прекроя начина, по който работи модната индустрия. Всъщност, исках да променя начина, по който работят медиите”, обяснява тя успеха на модела си. И до ден днешен Натали настоява офисите ѝ да са в шопинг център, където може да гържи пръста си на пулса на клиентите. Вече може да се похвали с офис в Хонконг, откъдето захранва все по-проспериращата и жадна за лукс Азия с модни шедеври.

Вземи короната

Веднага след успешното лансиране на двата си допълнителни сайта през 2010-2011 г., Натали сключва сделка с швейцарски консорциум за луксозни стоки и му продава контролния пакет на империята си за 500 милиона евро. Тя остава акционер и председател на групата, отговаря и за нейното разширяване. Междувременно неуморната дама поема нов пост - председател на Британската камара за мода, и си поставя нова амбициозна цел: да повиши престижа на Модната седмица в Лондон до такава степен, че Островът да се мери с несменяемите лидери: Милано, Париж и Ню Йорк. „Защо не – приходите от продажба на грехи и аксесоари при нас са по-високи от тези на автомобилната индустрия”, невъзмутимо като типичен Телец заявява Натали. Бъдещето ще покаже дали тя ще успее да се справи

със задачата. Още повече, че в момента е хвърлила предизвикателство не само на трите модни столици, но и на самата кралица на блясъка и стила: главната редакторка на „Вог” Ана Уинтуър. Не много са хората, които биха посмели да се изправят срещу жената, вдъхновила образа на шефката от „Дяволът носи „Прага”. Само преди седмици обаче, напук на прогнозите за смъртта на печатните медии в полза на интернет, Масене лансира във Великобритания двумесячно модно издание, наречено „Порте”. На корицата грейна кралицата на моделите, самата Жизел Бюндхен. Дали наистина иска да предефинира начина, по който работят медиите, или пък да затвори цикъла между рекламата на грехи и търговията с тях? И най-прецизните анализатори на Острова засега са затруднени да кажат.

Вмъкни го като кейк

„Не можете ли да вмъкнете покупките ми, маскирани като кейк”, пита една от любимите героини на жените по света - „творението” на Софи Кинсела, легендарната шопинг маниачка Беки Б. Опитващата се да прикрие от мъжа си колко харчи за грешки, Беки става едно от вдъхновенията на Натали, за да излезе от финансовата криза с ненакърнени приходи.

По това време много жени признават, че се чувстват виновни, ако пазаруват луксозни стоки, когато всички покрай тях (а често и самите те) стягат колана. Масене решава да им спести тревогите, като премахва от кутиите, доставяни вкъщи, всяко лого. „Така никои не знае какво полчават, премахвам притесненията им. Започнах да предлагам повече „вечни неща” - луксозен кашмир, чанти, бижута, които хората могат дори да оставят на децата си. Не загубих нищо”, свиwa рамене Натали. **И**





Магията оживява в Къщата на куклите

Жени Костадинова събра под един покрив
изкуства, занаяти и детски игри

Деца от 1-ви клас на 18-о СОУ - София
са изработили кукли герои от приказката
„Златка златното момиче“



Малчугани със своите произведения, измайсторени в
Творилницата



Арткъща „Куклите“ е основана през 2012 г. от Жени Костадинова. Галерията се намира в сърцето на стара София – в разкошна 100-годишна къща, паметник на културата, и е първият минимален музей на куклата у нас. Всъщност, още няма статут на музей, но на практика функционира като такъв. В 7 зали са разположени различни по тематика кукли: музейни, авторски, колекционерски, детски, приложни, за игра. Нужен ви е поне час, за да разгледате всички кукли и да научите за богатата им история. Ако имате повече време, сърчните момичета от „Куклите“ ще ви предложат да останете и в Творилницата, за да сътворите сами или под тяхното ръководство своя уникална кукла.



Кукли ангели от конкурса „Виж моя ангел“

ЛИЧЕН АРХИВ



СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

Жени, какви кукли ще правите през април във вашата чудна Творилница?

- След като през март потънахме в червено и бяло и под детските ръчички излязоха толкова много Баби Марти, Пижо и Пенга, сега е ред на принцеса „Пролет“ и великденските украси. Много съм щастлива, че в нашата Куклена къща идват много деца и попиват красотата и възшебството, учат се на творчество и отношение към изкуството. Понякога идват цели класове и Творилницата потъва в прежда, цветни хартии, декорации... Всяко дете иска неговата кукла да бъде забелязана и то да бъде похвалено – и ние се стараем да гадем това персонално внимание. Моите момичета: Лети, Снеж, Светла, Еми, Невена са страхотен екип и знаят как да накарат децата да се чувстват специални. Не само кукли обаче правим в Творилницата, а и много други неща: кукверски маски, празнична украса, опаковане на подарък, аранжиране на цветя...

- През декември м.г. ти организираш под патронажа на вицепрезидента Маргарита Попова детски конкурс за кукли ангели „Виж моя ангел“. Много ли деца се включиха?

- Да, неочаквано много! За един месец до нас долетяха 257 кукли ангели от цялата страна. Изработени от деца от 6 до 18 години, много оригинални: имаме ангели от тел, хартия, тютюн, дори от портокалови корички, с очила, с мустаци, мама ангел с детенцето си. Тези кукли са изложени в Къщата и всеки може да ги види. Журито гаде двойно повече награди: 42, разпределени в 7 възрастови групи.

Стана приказен празник! Той зареги и малки, и големи със силна положителна енергия и гаде тласък за още един конкурс: „Вижте, ангелите са сред нас!“ Това е мотото на нашия нов литературен конкурс за стихотворение, есе или писмо до ангелите. В него могат да се включат деца до 18 г. и да ни изпратят творбите си до 27 април на меил: tvorilnizi@abv.bg. Идеята ми е в края на 2014 г. да издам един детски арткалендар, на който да бъдат снимани куклите ангели на отличените в конкурса, както и отличените литературни творби.

- Ти си автор на едни от най-достоверните книги за Ванга. Вярваш ли, че всеки човек си има ангел хранител?

- Разбира се, че вярвам! Ангелите са онези невидими наши помощници и закрилници, които бгят над живота ни, шепнат в ухото ни, когато се колебаем как да постъпим, говорят ни чрез интуицията и съвестта ни. Ванга съветва родителите да си кръщават децата, за да имат закрила именно от ангелите. И още: тя препоръчва да се кръщават децата с имената на светците, около които празници се рождат. Така светецът става закрилник на съдбата на новороденото. А името е съдба! Пророчицата казва, че когато човек гоиде на този свят не с името си, не с името, което му е отредено от Съдбата, обръква живота си. Самата тя е кръстила над 5000 деца!

- У нас над 270 хил. семейства нямат деца. Каква е магията на твоята „Куклена молитва“ - инициатива, която ти стартира през януари? Успяваш ли да сбъднеш мечтата за бебе?

- Проектът ми „Куклена молитва“ назира с годините - над 18, в които >

пиша за Ванга и нейния феномен. Самата аз започнах да правя кукли, по мой модел, с дървена лъжица, бутилка и прежда, докато пишех втората си книга „Пророчествата на Ванга за човешките съдби“ през 1999 г. Бях силно впечатлена от един древен обред, който Ванга прилага на жени, които дълго време нямат деца: казва им да ѝ донесат кукла, бае ѝ, измолва идването на душата на детето, призвано да се роди в това семейство. И след 3-4 месеца жените се връщат при нея с вестта, че чакат рожба. Понеже понатрупах знания за силата на Пророчицата да помага, реших, че ги дължа на хората – затова подех тази благотворителна инициатива „Кукла за бебе“, която се провежда всеки втори вторник от месеца. Искам да помогна на жени, които нямат деца, като им разкажа как Ванга е помагала. Нейната мъдрост е ценен съветник и дава сила, ориентира ни как да постъпим. За участие в „Куклената молитва“ не се иска нищо, освен да се запишат желаещите предварително, защото местата са ограничени. Подробности има в сайта ни www.arthouse-kuklite.com. Радвам се да споделя, че вече три жени, които се сбобиха с моя кукла, станаха след това майки!

- Къщата на куклите няма и 2 години, а вече е толкова популярна. Кои са нейните посетители?

- Основно деца, родители, майки. Това е нормално: куклите са естествена детска среда, сред тях и с тях всички сме израснали. Но това, което сякаш не стига до хората



Екипът на Арткъща „Куклите“ с вицепрезидента Маргарита Попова


като информация, е, че ние сме и място за културни събития за възрастни, имаме галерия с произведения на приложното изкуство, където могат да се видят шедьоври. Например куклите лампи на Невена Ваклинова, винтидж куклите на Невена Белева, уникалните арттворби на Ина Попова, Пепеляшките на Мила Георгиева, плетените играчки на Снежина Харбова и други. В салона ни на втория етаж в момента има удивителна изложба „Обреди“ на художничката от Сливен Дора Куршумова, която единствена у нас работи техниката батик – рисуване с масло върху коприна на платно. В средата на март пък представихме книгата на Елеонора Гаджева „Разказвачи на истории“, която е плод на двегодишни пътувания из България в търсене на майстори занаятчии, които съхраняват традициите ни. Авторката бе поканила за вечерта двама от героите на книгата си, съдържаща 25 истории – Руми, плетачката на чорапи от гоцеделчевското с. Баничан, и Андреан Андреев – майстор-лютиер от Казанлък.

Известният проф. Йосиф Радионов изсвири ръченица на цигулката, изработена от Андреан, на която свири вече 15 години у нас и по света. Стана невероятна вечер – много топла, българска, зареждаща.

- Хубаво е, че Къщата на куклите е алтернатива на моловете, в които основно хората водят децата си през уикенда. Успяваш ли да наложиш този нов модел на прекарване на почивните дни?

- Трудно. Когато гойдат посетители и видят приказния свят на Къщата на куклите, се вдъхновяват и заявяват: ще доведе детето си, внука си, племенничката... Но обикновено в събота и неделя решават да правят друго и не идват.

- Обикновено като се каже „музей“, българите си представят нещо застинало, а тук, в Къщата на куклите, всичко ври и кипи! Какво да очакваме от вас през настоящата Година на Коня?

- Ами в Годината на крилатия Кон се очаква да летим, да галопираме! И в този ред на мисли: ще гостуваме на Дома за хумор и сатират в Габрово през април, през май ще гостуваме в Кюстендил и на децата от много столични детски градини, на които ще покажем как се правят нашите чудни кукли, през юни пък ще творим с децата в Комплекса за вино и спа „Старосел“. Вероятно ще имаме и ярък празник на 1 юни – Деня на детето, но още го обмисляме. Паралелно с това, ще покажем две изложби на авторски кукли. Темата „Българският фолклор“ остава винаги актуална при нас, като през цялата година посетителите ни могат да видят българските сувенирни кукли от колекцията на Василий Гордиенко. Това са 300 кукли на родни майстори, събирани половин век! 



РЕСТОРАНТ ЕДНО ВРЕМЕ

ЕЗЕРОТО АРИАНА



НИЕ РАБОТИМ САМО С
НАТУРАЛНИ ПРОДУКТИ

За резервации и доставки по домовете:

0888 22 33 55

Блясъкът на Фаберже

Колекция от прочутите яйца бижута на марката гостува на Културно-историческия музей във Виена



Яйцето „Паметта на Азов“ е подарено от император Александър Трети на съпругата му Мария Федоровна за Великден през 1891 г.



СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА,
Виена-София

Светът на Фаберже – това е свят на лукса, красотата, великолепието. Навсякъде неговите колекции се радват на огромен интерес. Така е и сега във Виена. Препълнена зала едва може да побере безкрайната любопитна върволица от посетители, които искат да зърнат изящните аксесоари. Мотото е подбрано като за ценители - „Светът на Фаберже“, в който може да се намери буквално всичко - от бижута до прочутите гизайнерски яйца.

И всички те носят неповторимото съчетание на различните стилове през вековете – старинен руски, класически-гръцки, натурален, ренесансов, барок, арт нуво...

Кои са Фаберже

Един от най-прочутите ювелири на всички времена - Петер Карл Фаберже (Peter Carl Fabergé с истинско име Карл Густавович Фаберже) произхожда от бижутерски френски хугенотски род, с предци от Германия и Прибалтика, а майка му е датчанка. Началото на семейната бизнес история започва през 1842 г., когато бащата Густав

се премества в Санкт Петербург и открива модерна бижутерска работилница.

Карл, който е роден само 4 години по-късно, и с когото започва световният триумф на семейното ателие, завършва немска гимназия в Санкт Петербург, след което посещава икономически курсове и се обучава за художник в Дрезден и Франкфурт. Карл предприема голямо пътуване и се връща в Санкт Петербург, като поема фамилия бизнес през 1872 г., проявявайки завиден нюх и оригиналност. В началото необичайно талантливият дизайнер участва в реставрацията

на императорския Ермитаж, а също предлага да се използва нова инсталация в императорския трезор. С името Фаберже днес се асоциират нестандартни произведения на изкуството, а неговият виртуозен занаят е разнесъл славата му с изключителната филигранна изработка и форми от най-благородни метали. Това важи особено за луксозните аксесоари, които Фаберже създава от 1885 г. до 1917 г. за последния руски император Романов.

От 1882 г. до 1917 г. са изработени и продадени 150 хиляди луксозни аксесоара.

Работилницата на Фаберже се разраства до една от най-големите за времето си, като на моменти наема до 500 златари, гравьори на скъпоценни камъни и бижутери от различни страни. Освен за руския царски двор, голямото ателие изпълнявало поръчки за други европейски царски родове, висшето благородие, търговски и финансови магнати. Важно е да се отбележи, че и за средната класа били изработвани бижута на по-достъпна цена.

Заради таланта си в Русия Фаберже бива титулуван „ювелир на Негово Императорско Величество и ювелир на Императорския Ермитаж“. А през 1897 г. той получава признание и от шведския кралски двор. През 1900 г. Русия се представя на Световното изложение в Париж с негов луксозен предмет.

„Ars donandi“, или изкуството да подариш

От 1885 г. до 1917 г. Карл Фабер-



же всяка година изработва по едно яйце бижу, което император Романов подарявал на любимата си императрица. Смята се, че са изработени 69, от които до наши дни са запазени 61. Последната цифра, според различните източници, варира повече или по-малко.

Луксозният подарък първо хрумва

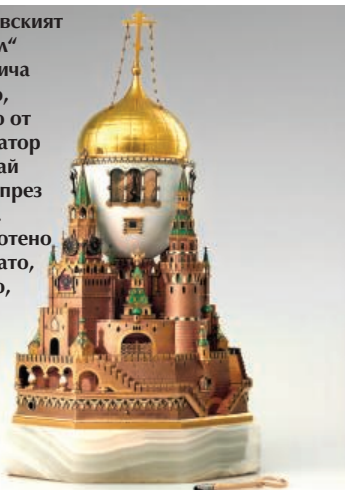
на император Александър III, а великолепната идея да се подарява яйце по различни поводи е продължена от сина му - Николай II Романов. Така той дава своя принос на прекрасната традиция, наречена „ars donandi“, т.е. изкуството да подариш. Тя е насочена не само към членовете на семейството, но и към други високопоставени особи, дипломати, официални лица от близко и далече.

В изложбата особен интерес от личните вещи предизвиква тетрадка на Николай II Романов, чиито страници са изпъстрени с бижутерни рисунки и в която той е отбелязвал събития от живота на императорското семейство и други вметки. Медальони, обеци, пръстени, брошки, гривни, табакери, а също и гарифи, кани, погноси, солници, захарници, купи за пунш, в съчетание с кристал, скъпоценни и полускъпоценни метали и обкови осветяват цялостно голямото изкуство на Фаберже, запознавайки посетителя с порядките и церемониите в руския императорски двор.

Колекцията в Културно-историческия музей във Виена, която може да се види до май 2014 г., е на музея „Кремъл“ и минералогическия музей „Ферсман“ в Москва, като хитът, естествено, са 4-те императорски великденски яйца, които внасят допълнителен акцент за гравюрата на Фаберже.

Кураторът на изложбата представя многоликото изкуство на Фаберже, като много често го съпоставя с луксозните аксесоари на другите прочути големи бижутери като Болин, Карл Бланк, Павел Овчинников и >

Московският Кремъл се нарича яйцето, дарено от император Николай Втори през 1906 г. Изработено е от злато, сребро, оникс



Транссибирският експрес с ключ пък е подарък от император Николай Втори за неговата съпруга Александра Феодоровна за великденските празници през 1900 г.



Поетичното име „Съзвездие“ носи едно от последните изработени бижута - през 1917 г.



Украшения, изработени от бижутерската къща на Фаберже, които се съхраняват в музея на Кремъл




Иван Хлебников.

Изложбата е посветена на 90-годишната от установяване на дипломатически отношения между СССР/ Русия и Австрия и 525-та годишнина от първите дипломатически контакти между Москва и Виена, припомнят още организаторите.

Край и ново начало

Революцията от 1917 г. слага край на бизнеса на Фаберже в Русия. В създалия се хаос той още на следващата година продава своя бизнес дял на служителите си и емигрира със семейството си първо в Германия, а после се установява в Швейцария. След смъртта му неговите синове – Евгени и Александър, основават наново компанията в чужбина.

Карл Фаберже умира в Лозана на 24 септември 1924 г. 



ЛЮБИТИНИ ФАКТИ

- ✓ Традицията на луксозната къща от 1889 до 2009 г. е възобновена и водена от пфюрцхаймския производител на бижута Виктор Майер като единствен оторизиран от фамилията.
- ✓ Бившият съветски ръководител Михаил Горбачов, който получи през 1991 г. Нобелова награда за мир, също има дизайнерско яйце. То носи името „Яйце на мира“ („Gorbatschow-Friedens-Ei“) и е бляскава изработка от злато, сребро, диаманти и рубини. По света от него има само 5 екземпляра. Два от тях могат да се видят по световните изложения – едното е в Кремъл, а другото – в градския музей в Швабах, Германия.
- ✓ Фаберже отново се завръща в Русия през 2001 г., като един от новопостъпилите експонати в Кремъл е яйцето „Лунни фази“, което е най-трудоемкото за изработка. То отнело на майстора златар Виктор Майер 18 месеца труд.
- ✓ Една от най-значимите частни колекции е на US медийния магнат Малкълм Форбс. През 2004 г. неговите наследници продават 9-те яйца на Фаберже за сума между 90 и 120 млн. долара на руския бизнесмен Виктор Векселберг.
- ✓ Някои от дизайнерските яйца на Фаберже са продадени на аукциони при небивал интерес. Например Зимното яйце (Winter Egg) създадено през 1913 г., за което не се знаеше нищо до 1984 г., бе продадено на публичен търг за рекордните 5.6 млн. долара през 1994 г.
- ✓ През 2007 г. луксозно яйце, създадено за фамилията Ротшилд, ступи рекорд на аукцион със своите 18 млн. долара.



SYMPHONICS CONCERTS PROUDLY PRESENTS
THE WORLD'S MOST BELOVED TENOR

ANDREA BOCELLI
a Passion for Life

ПЕТЪК 30 МАЙ, 2014

НАЧАЛО 20:00

АРЕНА АРМЕЕЦ СОФИЯ

СОФИЯ





Рошпака и „Врабеца от Радичковата гора“



Свети Георги със змея



Целувката

Древно и модерно

Росен Рашев-Рошпака проправя свой път в наивистичното изкуство

ЯНА КОЛЕВА

Даровете на зидаря са в ръцете му – прави зидове и строи къщи. За спортиста казват, че неговите дарове са в краката му – той бяга и поставя рекорди. Но има хора, на които всичкото богатство е в главата им, обяснява Росен Рашев-Рошпака. Той самият е от третия вид.

Рошпака е самобитен майстор на четката и стилът му ярко се откроява в неподправената традиция на наивистичното изкуство.

Идеите за творчеството му идват от самия живот. Той е човек, чиято артистична гуша се зарежда от природата, затова предпочита да живее и да твори в родния си град Враца, вместо да се затвори в ателието в София. Котараците в двора на ателието, гълъби, врабчетата, петли, хората около него – всички те намират стилизиран образ в платната му.

Изключително работоспособен е и доказателство за това са неговите десетки концептуални изложби, в които той не просто по-



Закрилникът на крачещата риба



Един ден в райската градина

казва картини, а споделя своите интелектуални находки. За 35 години рисуване е стигнал до гнешния минимализъм. Все повече изчиства и обобщава формата, докато се стига до синтез на рисунка и композиция, на форма и цвят. „Колкото повече човек помъдрява, толкова по-лаконичен става. В гумите има истина, но и в мълчанието. Всичко е в мярката”, уверява Рошпака. И вместо заплашително да размахва пръст от стената, той с благи цветове и рисунък изразява всички свои възвращения.

Рошпака е все по-разпознаваем с „шитите” картини от естествени материали. Те имат авторски почерк и дух и не може да бъдат вкарани в рамките на познатото. В тях съчетава приложно и изящно изкуство, открива елементи от праисторическото време, има и библейски теми и така древно и модерно съжителстват в комфорт, който художникът създава за персонажите си. Техниките включват бог



Адам кръщава животните

зав игла, тропоска, апликация. През март Рошпака показа в столичната галерия „Ракурси” най-новите си платна и нарече изложбата „Котаракът с теменужения поглед”. Това, може да се каже, са поредните страници от „книгата на битието”, която той страница по страница съшива.

Интересен цикъл в неговото творчество са тайнствените рунчески рисунци, които прави под мотото „Да запишеш живота”. „Когато ги започнах, имах виждането да създам нещо като древните писмености на маите и ацтеките, нещо като руните или писмото на древен Египет, но мое собствено писмо.” Така се раждат особени текст-рисунци. Идеята е платното да изглежда досущ като лабиринта на живота, в който всички се лутаме, казва авторът.

Творбите на Рошпака предпочитат и лаконизма в говоренето – тях всеки сам превежда на езика на собственото си възбуждане. **И**



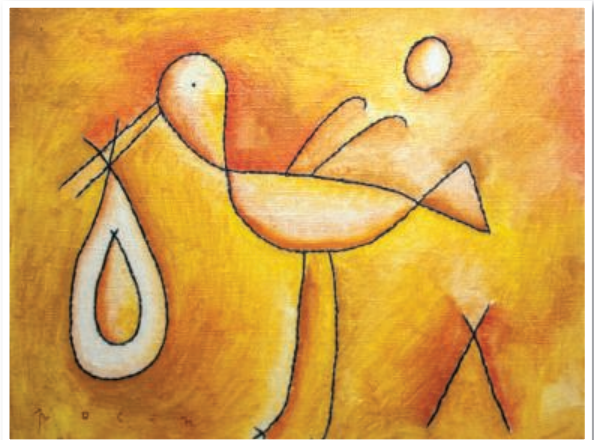
Червеният заек



Летящата риба - рибочовек



Котаракът с теменужения поглед



Щъркел на щастието

НИЯ ИЛИЕВА

Вннешния свят на глобализация, когато границите вече не са пречка, трудно можем да си представим място, което да омаива туристите до бездихание и възхита и да изглежда недокоснато от света. Една такава магична и мистична локация е Бутан. Хималайското кралство е сгушено между Индия и Китай на площ от 47 500 кв.км. (т.е. почти колкото Швейцария), и е непокътнато от времето, застинало някъде преди столетия. Пътешествието готам буквално ще ви пренесе в друго време и друг свят.

Наричат Бутан „страната на дракона“, но и „последното велико хималайско кралство“ - заради съхранените там вековни будистки традиции, които съжителстват с модерните технологии и до днес. Затова може да видите местните бизнесмени облечени в будистки роби да разговарят на улицата по мобилните си телефони, както и монаси, сякаш от минали векове, да работят на компютър. Любопитна подробност е, че тук телевизията е забранена до 1999 г. и технологиите си пробиват път едва

Хималайското кралство омаива с девствена природа и съхранения дух на будизма

В последните няколко години. От десетилетия със закон хората тук са задължени да ходят облечени само с местната национална носия. Мъжката дреха се нарича го, популярна у нас и от кръстословиците.

Страната обаче е известна и като „място на щастието“ – това поне е един от слоганите, с които Бутан рекламира туризма си (Happiness is a place). През 70-те години на XX век кралят Джигме Дорджи от династията Вангчук въвежда понятието „брутно национално щастие“, което става мерител за напредъка вместо традиционните икономически показатели. Щастието и до днес е основна стратегия за развитие на страната, която младият крал, внукът на Джигме Джорджи, Джигме Хесар Намгял Вангчук, възкачил се на престола през 2008 г., спазва. Четирите принципа на общото национално благоденствие, които кралят на Бутан е наследил от своя гряд, са опазване на околната среда, природосъобразно развитие, съхраняване на автентичната култура и мъдро управление.

И до днес Бутан е запазила непокътнатата от човешкото въздействие своята природа. Над 75% от терито-



Бутан,

рията на страната са гори, а от тях над една четвърт са защитени територии и национални паркове. С таква постижение могат да се похвалят малко държави в света. Освен това стремежът на страната е да бъде първата в света, където земеделското производство е изцяло биологично.

Въпреки че страната се управлява според „Индекса на щастието“, тя се счита за една от най-бедните в света. Приходите идват предимно от селско стопанство и туризъм, а много малка част – от занаяти като килимарство,



Манастирът „Гнездото на тигъра“, скрит в скалите



Местните са колоритни. Определят се като едни от най-щастливите хора на света, но са и сред най-бедните

КЪДЕТО ЖИВЕЕ ЩАСТИЕТО

текстил и обработка на кожи и метал. Четвърт от населението на страната, което е 700 000 души, живее с по-малко от 1,25 долара на ден, а 70% все още нямат електричество.

Обяснение за това е изолацията на Бутан – високо в Хималаите, недостъпна и затворена, с цел да се предпази от чуждестранна инвазия. До 60-те години на миналия век в страната няма пътища, електричество, автомобили, телефони. Едва през 70-те години започва „отварянето“ и развитието ѝ като туристическа дестинация, но при строги правила, които да не нарушават природните дадености и културните традиции. Затова и в страната се разрешава посещението на ограничен брой туристи годишно – между 60 000 и 100 000.

Бутан се смята и за една от скъпите дестинации за пътуване, защото дневните разходи за посещението са поне 200 долара. От всеки турист според сръжавните закони се събират между 160 и 200 долара на ден. Колоритът и красотата на хималайското кралство обаче правят всеки похарчен цент безценен.

Седалището на бутанското правителство



Сред най-посещаваните и свещени места в Бутан е

Манастирът „Гнездото на тигъра“

известен още като Такцанг Дзонг (Taktang Dzong), Паро Такцанг (Paro Taktang) или просто манастирът Такцанг. Храмът е разположен в скалите над долината Паро, извисяващи се на над 3120 метра. Самият манастир се намира на 700 м над долината, като изкачването до него е нелеко, но местните предлагат и мулета.

Обикновено пътуванията в Бутан започват от Паро, защото е единственото ниско място сред плани-

ските върхове, където има самолетна pista.

Манастирският комплекс се състои от 7 будистки храма, като строителството е започнало от XVII век и през годините са се добавяли нови и нови сгради, като последните строежи са от 1962 г.

За манастира се разказват редица митове, като най-разпространеният твърди, че на това място за първи път в Бутан се появил легендарният гуру Ринпоче, възседнал летящ тигър. Така той донесъл скрижалите на будизма. В комплекса е и пещерата, където той е медитирал. Тя се счита за едно от най-свещените места в Бутан. През пролетта в долината се провежда и фестивал в чест на гуруто, където в продължение на 3-4 дни местните изпълняват танци и ритуали и провеждат будистки учения.

Около Паро се намира и крепостта Друкгвел Дзонг (Drukgyel Dzong). Думата „дзонг“ означава крепост и така се наричат повечето постройки в скалите. Там местните са отбранявали страната си срещу тибетските нашественици. Наблизо са и храмът Ключу Лхаканг, построен през VII век и наблюдателницата Та Дзонг, която днес е национален музей. Там се съхраняват множество произведения на



Крепостта Друкгвел Дзонг



Кралят на Бутан Джигме Хесар Намгиал Вангчук и съпругата му Джетсун Пема



Пазар в долината Паро



Прочутата гозба ема-датши



Танцовите фестивали са наслада за сетивата



Летището в Паро

бутанското изкуство (антични тхангха картини – рисувани върху коприна с бродерии), оръжия и брони, традиционни местни домакински приспособления и всякакви други исторически находки. Обиколките на туристическите агенции включват и крепостта Ринпунг, или

Крепостта на купищата злато

с изящни стенописи, описващи будисткото учение в сцени, наречени „мъдростта на възрастния човек“, „колелото на живота“ и др.

Друга спирка от разходката задължително е старата столица Пунака, която днес е преместена на няколко километра по-надолу в долината, след като претърпява редица наводнения, пожари и разрушения.

В столицата Тимпу (Thimphu) сред любопитните за посетителите обекти са Националната библиотека, която съхранява антични будистки текстове; Институтът по изобразително изкуство и култура; Музей на текстила и народното наследство; Националният мемориален храм.

Близко до Тимпу е град Пуентшолинг и крепостта Симтокха – най-старата



В кралството, построена през 1672 г. Днес в нея се помещава училище по будистки учения. По пътя ще ви спре гъха манастирът Кхарабанди, построен сред градини от тропически растения и цветя.

Националният парк „Джигме Дорджи“ е най-обширната защитена територия на Бутан (около 4369 кв. км) с различни климатични зони, с богато разнообразие на животински и растителни видове. Тук може да се видят снежен леопард (барс), тигър, азиатска черна мечка. Страната предлага възможности за любителите на природата да организират турове за наблюдение на птици или колоездачни турове.

Местната кухня също е примамила, предимно растителна и много пикантна. Сред най-известните храни тук са червеният ориз и лютите чушки. Бутанският червен ориз е попитателен и по-вкусен от белия ориз. Неговите любители и кулинарни спе-

циалисти го препоръчват за много от популярните ястия.

Въпреки че месото тук не е задължително на трезепата, като специалитети се считат сушено телешко и месо от як. Сред задължителните местни гозби е ема-датши - традиционно ястие с ориз, сирене, люти чушки и сос. „Ема“ означава лют, а „датши“ е вид местно сирене. Пътувалите до Бутан препоръчват да се опита и местният топъл билков чай с краве масло или масло от як. Тази бутанска напитка се приготвя солена и има вкус по-скоро на бульон, отколкото на чая, познат по нашите ширини.

За любителите на плътна е много важно да знаят, че той е незаконен в страната и не може да се пуши на публични места. Въпреки това на туристите се разрешава да внесат малко количество за лична употреба, като срокът за ползването му е един месец. [И](#)



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