

BRAND MEDIA BULGARIA



КМЕТА.BG
www.kmeta.bg

Economic.bg
www.economic.bg

СПИСАНИЕ
ИКОНОМИКА
www.economic.bg/magazine

бр. 5 (37) година IV

Икономика www.economymagazine.bg

www.economymagazine.bg

ИКОНОМИКА

брой 37 / май 2014 г. / цена 5 лв.

НЕМОЩНА
енергетика

ПОДЕМ ЗА
туризма

НА ЛОВ ЗА
умни глави

ЕВРОИЗБОРИ 2014

Бъдещето на 400 милиона





Четете списание Икономика
в електронен вариант
на РУСКИ и АНГЛИЙСКИ език



economic.bg



www.economic.bg

ИКОНОМИКА

БРОЙ 37
МАЙ 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
БОГИНЯ ВЕНЦИСЛОВОВА
БОЖИДАРА ИВАНОВА
ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ
НИКОЛАЙ МАРЧЕНКО
СИЯНА СЕВОВА

Дизайн
АНТОН КОВАЧЕВ

ФОТО
СТОЯН ЙОТОВ

КОЛАЖ КОРИЦА
АНТОН КОВАЧЕВ

Печат
АЛИАНС ПРИНТ

Разпространение
„БРАНД МЕДИЯ БЪЛГАРИЯ“



8 Немощна енергетика

Непрозрачността и натрупването на големи дефицити доведе сектора до колапс. Изходът минава през либерализацията, която води до шок



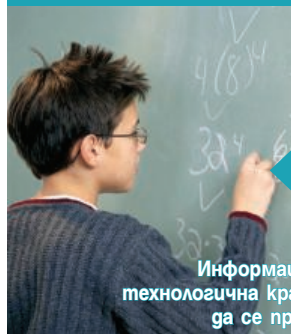
38 Таван на лихвите = дъно на разума

Поправките в Закона за потребителския кредит ще рогят дефекти вместо ефект



52 Кметът на мола

Добрият пропърти мениджмънт остава незабележим за обитателите и ползвателите на сградата



54 Ще стигнем късно в училището на бъдещето

Информационното общество направи технологична крачка, а знанието провължава да се предлага по отблъскващ начин



60 На лов за умни глави

И по време на криза има пазар за директния подбор на управленски кадри



68 Акселератор за начинаещи предприемачи

Организацията Start It Smart намери своя формула за създаване на нов бизнес

ТЕ ГОВОРЯТ

8 - Немощна енергетика

ЕВРОИЗБОРИ 2014

22 - Битката за и против ЕС
27 - Европа по български

ПОРТФЕЙЛ

34 - Геннад Гешев: На финансовите пазари плюсет може да стане минус

АНАЛИЗ

37 - Търговията с жилищни и компенсаторни записи – дежавю

ФИНАНСИ

38 - Таван на лихвите = дъно на разума

СЪТРУДНИЧЕСТВО

40 - Н.Пр. Сюлейман Гьокче: Турция и България трябва да са стратегически партньори

РАЗВИТИЕ

44 - Подем за туризма - един за всички, всички за един

МЕНИДЖЪР

48 - Мирослава Симова: Бизнесът и държавата трябва да работят като партньори

АГРО

51 - Комасацията - решение за пазара на земя

ИМОТИ

52 - Кметът на мола

ОБРАЗОВАНИЕ

54 - Ще стигнем късно в училището на бъдещето

РАБОТА

60 - На лов за умни глави

СТАРТЪП

64 - Акселератор за начинаещи предприемачи

НАВИГАЦИЯ

68 - Варна и Бургас с модерни брегови центрове

74

Играта, която ще спечели

Христо Нейчев и Евгени Петров разказват за риска от създаването на стартираща компания в гейм индустрията



84

Възраждането на дирижаблите

Гигантските аеродинамични балони са били една от перспективните форми на транспорт през първата половина на миналия век.

92

Силата на махалото

Чрез радиестезията може да се разчете информация за нашия видим и невидим свят



106

Мексиканската авто мечта Mastretta



114

Айфеловата кула - 125 години на върха

Днес символът на Париж е най-посещаваната забележителност в света



120

Световно със закъснител

Малко преди откриването на Мондиал 2014 Бразилия още не е готова със строителството на стадиони и съоръжения



КРИЛА

70 - Летище София с удобства за всеки

ТРАНСПОРТ

72 - София с модерна Централна жп гара в края на 2015 г.

ПИОНЕРИ

74 - Играта, която ще спечели

ПРЕДПРИЕМАЧ

78 - Уеб платформи за идеи

ТЕХНОЛОГИИ

81 - Направи си сам... мобилно приложение

84 - Възраждането на дирижаблите

ЗВЕЗДИ

86 - Българи спечелиха конкурс на НАСА

ЗДРАВЕ

90 - Докторът си тежи на мястото

ЗНАНИЕ

92 - Силата на махалото

ВЯРА

96 - Митрополит Антоний: Узряло е времето българите в чужбина да имат свои православни храмове

ЗАНАЯТ

98 - Най-вкусните кошници

БИОГРАФИЯ

100 - Нигерийският Мидас Алико Данготе

ВЪЗХОД

104 - Фам Нат Вуонг - социалистическият милиардер

МАРКАТА

106 - Мексиканската авто мечта Mastretta

ТЕСТ ДРАЙВ

109 - Mazda 3 - атрактивна и стилна

ГАЛЕРИЯ

110 - Малките големи художници

МОДА

112 - Сияние в телесен цвят

В ЦИФРИ

114 - Айфеловата кула - 125 години на върха

ПЪТЕШЕСТВИЕ

116 - Карибският рай Кюрасао

СПОРТ

120 - Световно със закъснител

РЕДАКЦИОННО



Европейци сме, ама все не сме готам

Между 22 и 25 май 400 милиона граждани на Европейския съюз ще избераат своите бъдещи представители в Европейския парламент. Сред тях и българите. У нас за гласа на избирателите ще се борят 15 партии, 6 коалиции и четирима независими кандидати. Възнуват ли се обаче българите от евроизборите и как всъщност „четат“ посланията на политиците, касаещи европейската тематика? Отговорите на тези въпроси не са особено приятни за нас като общество. И идват под формата на ниска избирателна активност, която се очаква да регистрира вота на 25 май. Причините основно са умора и пренасищане от партиите и политиците и абстрактността на евроинституциите в съзнанието на българина. Факт е и че формациите пренасят битката повече на роден терен с междупартийни свади и почти не се чуват европейски послания. Едва 7,1% от българите признават, че не са достатъчно информирани, за да гласуват; почти толкова казват, че не знаят ролята на ЕП. Над 15% смятат, че гласът им няма значение. Дотук нищо толкова необичайно сред статистиките. Но загорчава от друго - над половината от хората у нас не могат да назоват името на нито един български евродепутат, а 10% смятат, че такива са Меглена Кунева (екс-еврокомисар) и Кристилина Георгиева (настоящ еврокомисар). Абсурдът става пълен, когато прочетем, че българският избирател има повече доверие на европейските институции (които не познава, и може би в това е причината) в сравнение с българските и разчита ЕС да помогне за справянето с кризата (защото винаги чака някой друг „да ни оправи“).

Така 7 години след приемането ни в ЕС 29.1% от хората у нас категорично не смятат себе си за европейски граждани. И едва 13.4% се определят като такива.

За повече от 100 години не можем да избягаме от байганьовското „Европейци сме ний, ама все не сме готам!“ Приятно четене и гласувайте!

НЕВЕНА МИРЧЕВА
главен редактор


Млади учени се състезават за наградите „Джон Атанасов“

Започна дванадесетият годишен конкурс за отличията на президента на Република България „Джон Атанасов“, открояващи млади изследователи, които чрез изобретенията и откритията си в областта на информационните и комуникационните технологии носят потенциал за промяна на света.

Конкурсът се провежда в три категории – Награда за обещаващ млад изследовател, Грамота за прилагане на научни постижения и проекти с висока обществена стойност и Грамота за ученици и техните преподаватели.

За първи път всички участници, достигнали до финалния етап на конкурса, ще имат възможност

да участват в менторски или в стажантски програми, а носителите на отличията „Джон Атанасов“ – в научен проект на утвърден екип от специалисти. По този начин младите таланти ще могат да се включат в процеса на създаване на ново знание в академичните среди и в приложението на иновативни изобретения в практиката на реалния бизнес и в ежедневието на хората.

Крайният срок за кандидатстване е 6 август 2014 година. Правилата за всяка една от категориите и необходимите документи може да се открият на уеб страницата на наградата - <http://www.president.bg/cat41/Pravila/>. 




Конкурс за уеб приложения за банковия сектор

За втора поредна година стартира конкурсът за мобилни и уеб приложения за банковия сектор UniCredit App Challenge. В състезанието, организирано съвместно с

Mobile Monday, могат да участват професионалисти и ентузиастични в сферата на мобилните технологии, апликаци и уеб съдържание. Предложения се подават в периода 16

април – 10 юни 2014 г. А на 15 май за всички регистрирани участници ще бъде организиран специализиран workshop.

Жури от доказани професионалисти в сферата на мобилните и уеб технологии, телекомуникации, медии и финанси ще оцени всеки участник и неговото иновативно финансово приложение. Председател на журито е главният изпълнителен директор на УниКредит Булбанк Левон Хампарцумян.

Петте най-добри разработчици или екипи ще представят приложенията си пред журито на специално събитие на 17 юни 2014 г. Победителят ще получи парична награда в размер на 4000 лв. и посещение за двамата в UniCredit Innovation Lab (специално звено на УниКредит, в което се разработват най-иновативните продукти и услуги за банкиране), Милано, Италия. 



Левон Хампарцумян, главен изпълнителен директор на УниКредит Булбанк, прави селфи с Иванка Кючукова, Mobile Monday, Ираван Хира, генерален директор на НР България, и Цветанка Минчева, директор Банкиране на дребно в УниКредит, които представиха условията на конкурса

ПОТРЕБИТЕЛСКИ КРЕДИТ



**Райфайзен
БАНК**

Твоята лична банка



ПРОМОЦИЯ

ПРИДАЙ ФОРМА НА СВОИТЕ ЖЕЛАНИЯ!

**ПО-НИСКИ ЛИХВИ за потребителски кредит
до 35 000 лв. и срок на изплащане до 10 години**

Промоцията е валидна за искания за стандартен потребителски кредит до 35 000 лв. и срок на изплащане до 10 години, подадени от 01.04. до 30.06.2014 г. Искането подлежи на обработка съгласно политиката на Райфайзенбанк за кредитиране на физически лица. С пълните условия можете да се запознаете на:

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

ТЕ ГОВОРЯТ



Непрозрачността и натрупването на големи дефицити доведе сектора до колапс. Изходът минава през либерализацията, която води до шок

НЕМОЩНА





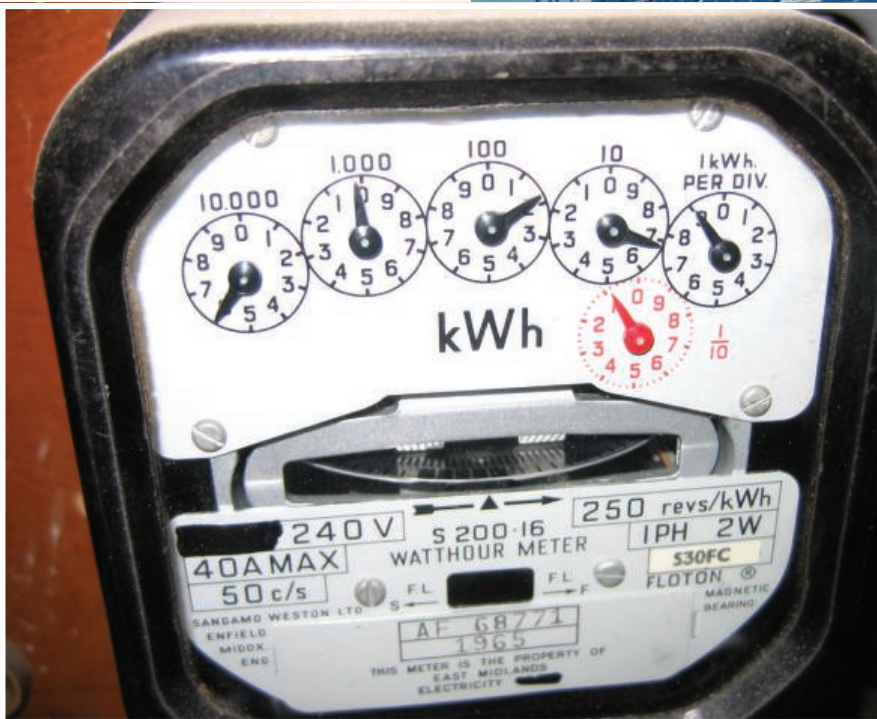
ЕНЕРГЕТИКА

ТЕ ГОВОРЯТ



ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Енергетиката е в колапс. Ситуацията е плод на голямо разграбване с благословия от различните правителства, за което в сектора се говори под сурдинка. Кризата се дължи на политическия флирт с частния сектор и превръщането на държавните енергийни структури в буфер, който поема всички пасиви. И все пак българската енергетика издържа твърде дълго. До апокалипсис не се е стигнало, щом все още имаме ток на политически контролирана цена, колкото и Държавната комисия за енергийно и водно регулиране да се прави на независима. Нямаше как тези неблагоприятия да ни се разминат при дългогодишната политика на полуис-



тини. Какво е реалното състояние на енергетиката винаги са знаели малцина, но от години се прави

игра с цифри и факти

деформирани в зависимост от инте-

реса, който трябва да бъде обслужен. От близо четвърт век се разиграват различни енергийни грами, свързани с нефтопровода „Бургас-Александруполис“, спирането на четирите блока на АЕЦ „Козлодуй“, приватизацията

на електроенергийния сектор, (не) изграждането на нови ядрени мощности, свръхинсталирането на ВЕИ, газовата криза в началото на 2009 г., износа на ток, цената на електроенергията, задълженията на ЕРП-тата към доведената до ръба на фалита Национална електрическа компания и т. н. Парадоксът е, че колкото и да поскъпва токът в България, все се твърди, че той е евтин и повечето фирми не могат да излязат на печалба. Но това може да е поради лош мениджмънт, счетоводни и аутсорсинг трикове, а също и заради надценени очаквания.

Българската енергетика е

черна дупка

Само у нас е възможна сагата с проект като АЕЦ „Белене“ да продължава над 30 години и да не се знае има ли нужда от такава ядрена мощност, или не. Окончателната развързка все още не е дошла, гра-



мите се разиграват на приливи и на отливи, тъй като такъв голям проект има висок залог за участниците в него, а е и кранче за източване на сериозни суми. Знае се, че големите пари в сектора отиват при тези, които не критикуват, а раздават комисиони.

През 2011 г. след много „за“ и „против“ предишното Народно събрание прие една обтекаема стратегия за развитието ѝ до 2020 г., но този документ е само на книга и от него никои в сектора не се интересуват. Да вземем Българския енергиен холдинг – тази паразитна според някои политици и експерти структура трябваше отдавна да бъде закрыта, ако се съди по политическите заклинания, които бяха отправяни. Но БЕХ все още е жив и продължава да управлява държавните активи в енергетиката... и не спира да трупа голгове.

Години наред в България се прила-

гат едни и същи методи на управление, като водещото правило остава „Разделяй и владей“. Възникне ли някаква криза в отрасъла, винаги се търси временно решение, което да успокои страстите, щом повече не може да се отлага. Принципът „Малко вода в бурето с вино няма да се усети“ доведе непрозрачност и натрупване на големи дефицити. Стигна се до абсурда производителите на зелена енергия да я продават скъпо, а за собствени нужди да си купуват по-евтина.

Под прикритието на Търговската тайна

бяха сключени редица „неизгодни“ договори, които наклониха везните в определена полза. Те обаче в крайна сметка рефлектират или като натрупване на дефицит, или като обосновани искания за повишаване цената на тока.

Докато се търсеха аргументи срещу АЕЦ „Белене“, представителите на кабинета „Борисов“ пламенно твърдяха, че няма нужда от нови мощности, а същевременно се даваше зелена светлина за изграждането на ВЕИ мощности, равняващи се на повече от блок и половина в „ненужната“ втора атомна. И тъй както строителството ѝ ту се спираше, ту пускаше, харченето на пари за нея не спря, дори след решението на парламента да замрази проекта. Но както в природата нищо не се губи, така и в енергетиката, когато някой печели добре, друг трябва да плати сметката, щом скъпата енергия влиза в общия микс.

Всеки експерт ще каже, че е невъзможно голям енергиен проект или значима реформа да се реализира от А до Я в рамките на мандата на едно правителство. В българската политика няма приемственост и всяка нова власт поставя под съмнение решенията на предшествениците си. Докато се претеглят всички „за“ и „против“, мандатът свършва и на ключовите позиции се назначават нови лица, често чужди за системата. Сегашната власт не изневери на това правило и даде сериозен принос с кадрови рокади от шефове,

абсолютно начинаещи

в енергетиката. Как тогава да очакваме високи професионални резултати?! От друга страна, онези, които пък добре познават енергетиката, несъмнено знаят как да се облагодетелстват от нея и не пропускат да се възползват. Друго обяснение на печалния резултат няма.

Вече ни убеждават, че станало то - станало, да не гледаме назад, а да мислим за пълната либерализация на енергийния пазар, която предстои. Отдавна ни подготвят, че и за нея ще платим солено, подобно на страните, в които вече е въведена. Други пък я представят като панацея на всички сегашни проблеми. Ако тя беше нещо толкова хубаво, политиците, които търсят популярност, отдавна да са я осъществили. Следователно негативите от енергийния шок ще берат онези управляващи, които заради натиска от ЕС няма да имат друг ход, освен да я направят.



Атанас Тасев:

Реформата ще засегне много интереси

Необходим е национален консенсус за изход от тежката ситуация и за предстоящите непопулярни мерки

Проф. Тасев, как влязохме в тази „загънена енергийна улица“?

- Не приемам метафората. Преди госта години администрацията на лондонското метро се освобождава от указателни табели с надпис „No Exit“ (няма изход) поради зачестилите самоубийствени инциденти. Затова само преди половин година използвам по-прецизна метафора за описание на ситуацията в енергетиката, а именно – „енергетика на кръстопът“, което означава не „безнадежност“, а от системна и топологическа гледна точка ситуация, в която трябва да се вземат важни и непопулярни мерки. В последните десет години политическите решения в сектора доминират пред тези, подчинени на икономическата логика. Тривиално известно е, че когато управляващите, които и да са, аргументират свое решение, свързано с енергетиката, чрез набор от политически мотиви, това автоматично означава, че мярката няма нищо общо с действащите икономически закони. Като пример могат да се посочат действията на политиките в сектор ВЕИ. Известно е, че въвеждането на „зелена“ енергия в общия микс на държавата е политика, провеждана от Европейската

комисия (ЕК). Тази политика е нашата споделена отговорност в борбата с климатичните промени. Нито един документ от ЕК не дава точни указания в постигането на междинни и крайни цели. Това създава предпоставки политиките да се реализират в нашите условия по възможно най-непоходящия начин. Не беше осъществен планираният в национален мащаб оптимален мощностно-ценови баланс в сектора, водещ до минимални разходи за обществото. Само като пример: при норма 303 МВт фотоволтаични централи, предвидени в Националния план за реализация на ВЕИ до 2020 г., прилагайки „стахановски“ методи, дейците в сектор енергетика позволиха към 2013 г. да се въведат 1013 МВт, което за крайния потребител означава по-скъпа енергия и финансов дефицит в системата, ежегодно от около 500 млн. лв., или за период от 20 години преференциално изкупуване на тази енергия - допълнителни разходи за обществото в размер на около 10 млрд. лв. Политиката на „свещените крави“ в сектор ВЕИ доведе и до високи разходи при управлението на електроенергийната система. И за неспециалисти е известно, че



Проф. Атанас Тасев е главен експерт и съветник по енергетика в 40-ото, 41-вото и 42-ото народно събрание. Той е главен икономически съветник в „Булгаргаз“ по времето на газовите преговори през 1998 г.; консултант на Световната банка при създаване на нормативната уредба на енергийния регулатор; финансов анализатор на проектите за ТЕЦ „Марица-изток“ 1 и 3; член на Консултативния съвет и Групата за управление на проекта за изграждане на АЕЦ „Белене“; финансов анализатор на проекти за реконструкция на ТЕЦ „Марица-изток“ 2 и Мини „Марица-изток“.

ВЕИ имат стохастична диаграма на генерацията, докато енергийният системен оператор има отговорности да гарантира стабилността на системата при всички условия на експлоатация, а това са разходи, които несправедливо се поемат от крайния потребител, а не от причинителя. Допълнителен проблем за ситуацията, в която се намира нашата енергетика, създават и дългосрочните договори за изкупуване на преференциална цена електроенергията от ТЕЦ „Марица“ 1 и 3. Трайната политика на регулаторства за смесване на социалния и икономическия вектор при управлението на процесите в енергетиката доведе и до мащабна декапитализация на сектора и е предпоставка за висока аварийност и влошаване на качеството на получаваната от крайния потребител енергия. Могат да се изброят още много фактори, някои от които са посочени в официалните правителствени документи. На дневен ред за обществото вече не е темата „как така я докарахме го тук“,

а какво правим оттук нататък.

- Четвърт век се говореше за необходимостта от енергийни стратегии, приети бяха какви ли не документи, но те останаха само на хартия. Защо?

- Енергийните стратегии в България не са екзотика, а част от управленските пакети на редица правителства след промяната през 1989 г., започвайки от правителството на Иван Костов. Последната, приета от 41-ото народно събрание енергийна стратегия, е действаща и сега, до приемането на следващата. Проблемите, които съпътстват всяка енергийна стратегия до днес, са преди всичко ограниченият хоризонт на действие – десет, или максимум двадесет години. В момента, когато преходното правителство на България прие стратегия с хоризонт до 2020 г., Европейският съюз имаше стратегия с хоризонт до 2030 г. и с визия до 2050 г. С договора за присъединяване към ЕС през 2007 г. и приемане от наша страна разпространяване действието на два инструмента на Европейската комисия – директивите със задължение за инкорпориране в националното законодателство и регламентите – с пряко действие на територията на нашето правово пространство, ние влязохме в схемата на известния сръбски хуморист Бранислав Нушич, описана в хумористичния му трактат „Автобиография“. В средата на повествованието, в характерния си стил, той

стига до следната ситуация: „... и днес се ожених.“ Следващата глава от книгата започва със заглавието „Биография“. Използвам сложна метафора, за да подсетя, че след присъединяването ни към ЕС националните особености на българската енергетика не са доминиращ фактор при формулиране на основните тези на енергийната ни стратегия. Новата енергийна стратегия е подчинена в краткосрочен план на изискванията на третия (либерализационен) енергиен пакет на ЕК, също така и на визията на Европа за периода до 2050 г., в дългосрочен план. Отговорите, които следва да очертаят националните особености на българската енергетика, са: балансиране на генерацията на ниво вътрешно потребление, или акцент върху експортна ориентация и балансиране на регионален принцип; оптимални сценарии за ликвидирани на финансовите дебаланси с минимални разходи за обществото; засилване или намаляване присъствието на държавата в сектора; каква да бъде съдбата на сектор възгледобив (единственият мащабен национален енергиен ресурс) на фона на изискванията на ЕК за „зануляване“ на емисиите парникови газове до 2050 г.; по-нататъшно развитие на сектор ВЕИ с минимални разходи за обществото; ще остане ли България в елитарния клуб на държавите, притежаващи ядрени технологии. Очаквам в новата енергийна стратегия да се акцентира повече на икономическата логика,

отколкото на политическите мотиви, често подвластни на немотивиран популизъм.

- Според вас приватизацията в сектора беше ли успешна? Как преценявате енергийната политика на правителствата от кабинета „Костов“ насам?

- Да не забравяме, че приватизацията е инструмент, наложен от Световната банка и Международния валутен фонд като гаранция за необратимостта на процесите на „декомунизация“, т.е. и тук имаме политическа доминанта. Този подход не попречи и досега във Франция - държава с развити демократични и пазарни позиции, да запази вертикално интегрирана електроенергийната си система като собственост на държавата. Особеността на приватизацията в нашия електроенергиен сектор е в това, че с разбиването на модела „единствен купувач“ и вертикалната интеграция на енергетиката, приватизацията засегна преди всичко естествените монополни структури, а именно електроразпределителните компании (ЕРП). Те, от своя страна, се намират в режим на държавна регулация. Режимът на регулация, провеждан от ДКЕВР, веднага след приватизацията беше особено либерален, а сега е подчертано рестриктивен. От наблюдението на протичащите процеси в енергетиката, след приватизацията може да се обобщат култовото определение, че „по-лошо от държавния монопол е частният монопол“. В никоя държава естествените монополисти не са любимици на крайните потребители. При нас ситуацията

”

Задача за нобелови лауреати е ликвидирането или намаляването на тежките системни ценови и структурни деформации в националната ни енергетика

“



ТЕ ГОВОРЯТ



е по-остра поради няколко фактора: на първо място - провал на политическата класа да реши основния въпрос на населението – политиката на доходите, които следваше да бъдат доведени до сравними европейски нива; на второ място - изключително либералният режим в следприватизационния период за ЕРП, свързан с декларативно, нормативно подкрепено трикратно увеличаване на размера на активите на дружествата по време на приватизацията, което доведе до скок в цените на електроенергията; въведената 16-процентна норма на възвръщаемост на собствения инвестиран капитал доведе до отказа на дружествата да дават дивидент на държавата, като провеждаха ежегодно пълна реинвестиция на собствения капитал при тази висока норма на възвръщаемост, с което реално превърнаха дружествата в банки с гарантиран годишен купон в размер на 16%; първоначална липса на нормативни ограничения на отношението „собствен към привлечен“ капитал, което доведе до минимизиране размера на нисколиквения привлечен инвестиционен капитал до 5% и увеличаване до 95% на използването в инвестиционния процес на високоликвения собствен капитал. Събитията от последните две години доведоха до обрат в политиката на държавата. Сега ЕРП са в тежка отбранителна позиция поради прекалено рестриктивната държавна политика, модулирана от засиления обществен натиск. Надявам се държавният натиск към ЕРП да не прекрачи границата на еластичност.

- Има ли персонални виновници за този срив, или колективната безотговорност отново ще е удобно прикритие?

- Ако приемем, че по някакви необясними за бита и душевността на нашия сънародник методи се открият персонално отговорните за сегашната ситуация и по силата на

древните езически обичаи се набият на кол, това с нищо няма да намали цената на електроенергията и няма да стабилизира енергетиката като цяло. Енергетиката е тежко болна и се нуждае от национален консенсус. Реформата ще засегне много интереси. Ще се наложи закриване на нискоэффективни и екологично проблемни производства. Ще се ограничат привилегиите на производителите на електроенергия в преференциален режим. Потребителите ще трябва да понесат един стъпаловиден плавен преход към по-високи ценови нива. Всички ще трябва да придобием нова култура на участие в либерализирания пазар и ще трябва да обърнем повече внимание на енергоспестяващи процедури и технологии, без намаляване на енергийния комфорт. Политиците трябва да обърнат повече внимание на политиката на доходите.

- Какво би се случило, ако точно в този момент се пристъпи към либерализация на енергийния пазар?

- Либерализацията на българския електроенергиен пазар е факт от юли 2007 г. Тогава на свободния пазар излязоха индустриалните потребители. От август месец миналата година на свободния пазар са потребителите на средно напрежение. До края на 2015 г. на свободния пазар излизат всички потребители, с изключение на групата „уязвими“ потребители. Пълната либерализация означава преди всичко свобода на избора и съвсем не гарантира по-ниски от сегашните цени в регулирания сектор. По-скоро обратното. Поради задържане по чисто политически причини, естественният ръст на цените на електроенергията при пълната либерализация, те ще заемат икономически обоснованите нива, които ще бъдат значително по-високи от досегашните в регулирания сектор. Допълнителна трудност за постигането на добри ценови параметри след либерализацията създава спецификата на българската енергетика. При сегашното ѝ състояние обемът енергия, подлежаща на задължително изкупуване, към обема на тази на свободния пазар, е в съотношение 52:48, а в ценово отношение – обратно -74:26. Задача за нобелови лауреати е ликвидирането или намаляването на тежките системни ценови и струк-

турни деформации в националната енергетика. Ако отчетем, че ръстът на цените на електроенергията, особено в условията на тежка икономическа криза, са подчертано гестабилизиращ фактор, доказано пада нето на правителството на Борисов, планираната пълна либерализация ще гестабилизира всяко сегашно или следващо правителство. Затова, в името на политическата стабилност на държавата, е необходим национален консенсус за изход от тежката ситуация и за предстоящите непопулярни, преди всичко в ценово отношение, мерки.

- Как мислите - може ли енергийният възел да се развърже? А ако е настъпил часът той да се разреже, как това да стане, за да не последва пълен разпад на системата?

- Вижте отговора на предишния въпрос.

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

- Докога в енергетиката ще доминира политическата воля над икономическата логика?

”

Пълната либерализация на енергийния пазар може да дестабилизира всяко правителство

“



Иван Хиновски:

Предлагаме стъпаловиден график за поскъпване

Ще платим висока цена за дълго
отлаганите решения



Иван Хиновски е председател на две неправителствени организации в областта на енергетиката - Българския енергиен и минен форум и Фондация „Европейска София“. Има над 40 години стаж в енергетиката, започвайки като член на пусковата коми-

сия на АЕЦ „Козлодуй“ през 1974 г. В периода 1997-2002 г. е заемал последователно редица отговорни държавни постове в енергетиката: директор в „Енергопроект“, изпълнителен директор на НЕК и член на СД, зам.-председател на борда на АЕЦ „Козлодуй“. Основател е на БУЛАТОМ.



осподин Хиновски, как влязохме в тази „загънена енергийна улица“?

- Много и дълбоки са причините. Основно те са комбиниран резултат от подценяване, подчиняване на лобистки интереси, некомпетентно управление и липса на възможности за анализ на процесите в ЕС и около нас, но като че ли най-основната е пълната подвластност на управлението на популизма и диктата на улицата. Бих изтъкнал само някои от основните причини:

✓ Стагнация на вътрешното потребление на електроенергия и на износа, причинила ограничаване на нуждата от местно производство;

✓ Включване в групата на генериращите мощности на голям брой непрогнозируеми възобновяеми източници, без енергийната система да има готовност за интегрирането им;

✓ Продължаващото изкупуване на електроенергия от скъпи и неефективни централи, липса на алтернативни решения;

✓ Погрешна инвестиционна политика – неефективно изразходване на значителни средства в необосновани енергийни проекти, вместо в енергийна ефективност и придобиване на активи в други страни в региона;

✓ Законодателни и управленски грешки – допускане на „прегръване“ на инвестициите в зелена енергия, разбиване на вертикално интегрирания НЕК, подписване на дългосрочни договори за изкупуване на електроенергия, напречно субсидиране на топлофикациите, прибрзана и погрешна приватизация;

✓ Значително влияние на олигархически структури и офшорни фирми върху управлението на отрасъла и особено върху износа на електроенергия;

✓ Забавени пазарни реформи и либерализация и натоварване на енергийния бизнес със социални отговорности, скрито субсидиране на неефективни производства;

✓ Нереформиран и неефективен ДКЕВР: липса на административен капацитет, свърхрегулиране;

✓ Липса на инициативност и ефективни действия на външните енергийни пазари, водещо до изолация, загуба на стратегически позиции в региона;

✓ Провал на медиите във функцията им на модератор между потребители и инвеститори - изместване на вниманието на обществото от ключови проблеми и насочването им към „лесни“ популистки теми.

- Четвърт век се говореше за необходимостта от енергийни стратегии, приети бяха какви ли не документи, но те останаха само на хартия. Защо?

- Две са основните причини: първо, последните енергийни стратегии се нагаждаха към лобистки и популистки цели и интереси, а не по необходимостта от оптимално и безкризно развитие на отрасъла. И тези интереси бяха свързани основно с



ТЕ ГОВОРЯТ



обосновката на големи инвестиционни проекти, в които лесно се материализират някои „бизнес“ интереси. И второ - в отрасъла от десетина години е налице чистка на опитните кадри, които се оказват неудобни с независимите си позиции, макар и професионални, и в интерес на обществото. Десетки примери могат да бъдат приведени. Това обуславя ниското качество на разработваните програмни документи, както и на цялата енергийна политика.

И тази стратегия, която се разработва в момента, няма да бъде изключение от това правило – отново ще робуваме на грандомански цели да бъдем регионален енергиен център, да не разчитаме на чужди пазари и интерконекторни обмени на енергия, въпреки че може да ни бъде много, много по-изгодно. Тези хора дори не са си дали труда да проучат и да анализират процесите, които текат около нас в ЕС в момента – огромно интересиране на пазари, трансграничен обмен на електроенергия и природен газ, т.е. понятието национална енергийна система в ЕС все повече губи предишното си решаващо значение за националната сигурност на отделна страна. На този фон вече са обясними и решенията на редица страни в Европа за отказ от големи инвестиционни проекти, за много добре аргументирани нови инвестиционни инициативи.

- Според вас приватизацията в сектора беше ли успешна? Как преценявате енергийната политика на правителствата от кабинета „Костов“ насам?

- Не бих казал. У нас тя бе реализирана прибързано и недобре подготвена от правителството на Симеон Сакскобургготски, като бяха допуснати редица пропуски – както по отношение на ЕРП-тата, така и на някои ТЕЦ-ове и топлофикаци. Тези грешки впоследствие можеха да се коригират, но вместо това се задълбочиха от неадекватната политика на гържавата по отношение на частните енергийни дружества. Всички правителства от 2000 г. досега направиха тежки грешки – приватизационни,

”

*Всички правителства
от 2000 г.
досега направиха
тежки грешки и
енергетиката ни
загуби конкуренто-
способността си в
региона*

“

кадрови, стратегически, в резултат на което енергетиката ни загуби в значителна степен конкурентоспособността си в региона.

Четирите най-значителни грешки обаче се оказаха: раздробяването на НЕК, подписването на дългосрочните договори за изкупуване на електрическа енергия от ТЕЦ, стартиране строителството на ненужния проект АЕЦ „Белене“ по погрешна схема и престъпната небрежност по отношение на неконтролирания бум на производители на електроенергия от възобновяеми енергийни източници. И всичко това от некомпетентност и възлагане управлението на отрасъла на случайни хора без опит.

- Има ли персонални виновници за този срив, или колективната безотговорност отново ще е удобно прикритие?

- Ако трябва да бъде обективен, персонална вина за това състояние на отрасъла носят всички ръководители на енергетиката от 2000 г. насам без изключение, въпреки че всеки от тях ще изложи убедително перфектни причини и аргументи, че така се е наложило от „международната обстановка“ или „изискванията на Европа или на Световната банка“ и т.н. Аз обаче смятам, че в основата на всички тези грешки са политически решения и лобистки интереси. Може да бъдат посочени десетки примери, но за съжаление те никога не се обсъждат открито. Съществува някакъв страх в обществото и медиите от това да се „разрови огъня“. Аз съм дълбоко убеден, че няма да доживеем момента, в който някой бивш министър да си признае грешката и каже например, че „разделянето на НЕК бе грешка“, или „промяната на договора с „Газпром“ през 2006 г. по наша инициатива причини големи загуби“, или



„АЕЦ „Белене“ се оказа ненужна на енергетиката“ и т.н.

- Какво би се случило, ако точно в този момент се пристъпи към либерализация на енергийния пазар?

- Много различни и противоположни си процеси се очаква да се проявят, които зависят преди всичко от модела и степента на либерализация, от действащите нормативни документи и преди всичко от установените правила за търговия, структурата на генериращите мощности, вида на потреблението и други. Едно е сигурно обаче – пазарът ще установи справедливост и баланс между интересите на потребителите и на енергийните дружества. И въпреки че на първо време битовите потребители ще останат защитени на регулаторния пазар, очаква се първоначално повишение на цените за бита и спад на цените за индустрията. И ако искате да си го представите по-ясно – спомнете си процесите след освобождаването на цените на стоките през 1991 г. – първоначално бе налице едно преходно повишаване, последвано от бавно установяване на равновесните им нива, съответстващи на съотношението „търсене-предлагане“, но определено по-високи.

- Как мислите - може ли енергийният възел да се развърже? А ако е настъпил часът той да се разреже, как това да стане, за да не послед-



”

В отрасъла от десетина години е налице чистка на опитните кадри

“

Ва пълен разпад на системата?

- Да, може да се развърже, макар че вече ще е много болезнен процес, защото много се забавихме и цената, която ще трябва да плащаме, ще е висока. Според една широка група наши експерти и други представители на НПО с дългогодишен опит в енергетиката и икономиката, ситуацията в енергийния сектор е критична и изисква да бъдат предприети редица спешни мерки в следните 3 приоритетни направления:

Пазарни и икономически реформи и инициативи:

1. Стартиране на балансиращия пазар на електроенергия от 1 юни 2014 г., за което има пълна готовност, като енергията от ТЕЦ с дългосрочни договори частично се извади от състава на микса и се продава като дебаланс на балансиращия пазар.

2. Замразяване на участието и инвестиции на публични средства от държавата и държавни енергийни компании в енергийни проекти с недоказана икономическа целесъобразност и хоризонт на реализация след 2016-2018 г.

3. Оценка на актуалните активи, парични потоци и задължения на всички енергийни дружества, работещи на регулирания пазар към 1 юли 2014 г., и съставяне на нова програма за оптимизирането им.

4. Пълно или частично ограничаване на изкупуването на електроенергия от най-скъпите и неефективни производствени мощности за регулирания пазар от 1 юли 2014 г.

5. Въвеждане от 1 юли 2014 г. на стъпаловиден график за повишаване на цената на електроенергията на регулирания пазар, като от 1 юли 2014 г. се повиши с 5%, от 1 януари 2015 г. – с 5%, а от 1 юли 2015 г. – със 7,5%. Подобна стъпаловидна тарифа да бъде приложена и по отношение на топлинната енергия, продавана от топлофикационните дружества.

6. Намаляване с минимум 15% на степента на напречно субсидиране на топлинната енергия от топлофикациите през продаваната от тях електроенергия.

7. Оценка и стартиране на процедури за продажба на част от активите на НЕК и ЕСО, които не носят приходи, но изискват оперативни разходи и така се отразяват на крайната цена през амортизациите.

8. Пристъпване към процедура за продажба на акции на БЕХ на реномирана европейска борса и рефинансиране на дълговете на системата.

9. Активизиране на участието на представители на НЕК и ЕСО на международните енергийни борси и в международната търговия на студен резерв.

10. Организиране на процедури за продажби на квоти от местното производство от ВЕИ на международните борси и/или за преференциално изкупуване от корпоративни клиенти в България, деклариращи подкрепа за „зелената политика“.

11. Създаване на Фонд за реструктуриране на енергетиката от целеви дългови книжа за период от 10-15 години към БЕХ или по модела на Фонда за енергийна ефективност, чрез който да се реализират стабилизационните мерки в отрасъла, свързани с реформите и плавния му преход към либерализация. Привличане на грантове от международни финансови институции във фонда.

12. Преговори с АСЗ за договориране на сделка за обратно изкупуване на платеното до момента от НЕК оборудване за АЕЦ „Белене“, реализацията на който очевидно вече не може да се случи при никакви обстоятелства. Другата възможност е съвместно внедряване на оборудването в Армения или в Украйна.

13. Преговоризиране с AES Гълъбово и Contour Global на дългосрочните договори. Проучване на възможността за реализацията на експорт на тяхното производство към Турция, а впоследствие – и чрез нов директен електропровод. Това може да бъде възложено на специално за целта дружество в рамките на дейността и под контрола на Фонда за реструктуриране на енергетиката.

Реформи в системата на регулиране на енергетиката:

14. Приемане на законодателни промени в ЗЕ за повишаване на административния и кадрови капацитет на ДКЕВР (с ново име КЕВР) с цели: премахване на бюджетното финансиране на регулатора и преход към самоиздръжка от такси и глоби, преемествиране на държавните служители и преназначаването им на експертни позиции, публично обявяване на основните принципи в организацията и работата на комисията.

15. Създаване на енергиен консултативен комитет към ДКЕВР от 12 местни и чужди експерти, избрани на конкурсен принцип, който да замести Обществения съвет към регулатора.

Мерки за повишаване на степента на социална защита:

16. Отмяна на мораториума на НС за забрана на проучванията за шистов газ и с част от бонуса за държавния бюджет от 30 млн. щатски долара се дофинансира Фондът за социална защита на социално слабите в енергийно отношение домакинства.

17. Осигуряване на еднократни помощи от държавата или от Европейския фонд за социално подпомагане, включително и за покриване на част от задължения към енергийните дружества на социално слаби.

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

- Какви са очакванията на правителството за това какво ще се случи със собствеността на БЕХ след 3 години, когато закупилите ценните книжа, емитирани от БЕХ през 2013 г. на ирландската борса, пожелаят обратно изкупуване, а БЕХ не е в състояние да се разплати?

ТЕ ГОВОРЯТ



Петър Докладал:

Очакваме справедливо и прозрачно определяне на цените

**Либерализацията ще вдигне
завесата за това кои компании
са ефективни и конкурентни**

осподин Докладал, как влязохме в тази „загънена енергийна улица“?

- Основна причина за усложнената ситуация на енергийния пазар в България е свръхрегулацията. Няма да скрия, че когато гоидохме в страната през 2005 г., очаквахме отварянето на пазара да се случи много по-бързо. Либерализацията е ключова за развитието на отрасъла. Тя дава възможност на клиентите да направят своя информиран избор и да участват в процеса по един прозрачен начин. Важна крачка е адаптирането на законодателството към европейските правила, създаването и пълноценното функциониране на борсата, възможността за плаващи цени на електроенергията. И, разбира се, не на последно място, от значение е целият процес по ценообразуването и вземането на решения да бъде абсолютно прозрачен.

- Четвърт век се говореше за необходимостта от енергийни стратегии, приети бяха какви ли не документи, но те останаха само на хартия. Защо?

- Това е въпрос, на който биха мог-



Петър Докладал е регионален мениджър на ЧЕЗ за България, председател на Управителния съвет и главен изпълнителен директор на „ЧЕЗ България“ ЕАД. От 2001 до 2006 г. е посланик на Чешката Република в България, след това - до 2010 г., в Румъния. От 1 януари 2011 г. оглавява ЧЕЗ България.

ли да отговорят българските политици, хората, които вземат решения за развитието на икономиката и в частност на енергийния сектор на страната. Компанията от групата на ЧЕЗ в България работят изцяло в съответствие с българското законодателство и създадената от него бизнес среда. Нашата отговорност - на всички служители и мениджъри на компанията, е да спазваме законите, приетите добри практики и да изпълняваме своите ангажменти,

”

*От стъпването си
в България в края на
2004 г. до момента
ЧЕЗ е внесла над 2,3
млрд. лв. в българската
икономика*

“



като инвестираме открито и с грижа за клиентите си.

- Според вас приватизацията в сектора беше ли успешна? Как преценявате енергийната политика на правителствата от кабинета „Кос-

тов“ насам?

- Смятам, че приватизацията на електроразпределителните дружества беше успешна. Бих могъл да говоря по-конкретно за ЧЕЗ. От стъпването си в България в края на 2004 г. до момента компанията е внесла над 2,3 млрд. лева в българската икономика. От тях повече от 1,6 млрд. лв. са постъпили в бюджета под формата на платени данъци, преки инвестиции за закупуването на ТЕЦ Варна и трите електроразпределителни дружества в Западна България и изплатени дивиденди. Тази сума се равнява на бюджетите на министерствата на образованието, на културата и на труда и социалната политика за 2014 г., взети заедно. Отделно са инвестирани 771 млн. лв. в обновяване, модернизирани и разширяване на мрежите, в подобряване на обслужването и инвестиции в производство.

През годините от 2005 г. досега направихме много, но още доста трябва да бъде свършено, да се инвестира, да се подобряват услугите на електроснабдяването, да се научат хората да използват електроенергията по-ефективно и разумно. Ние се

ангажираме да продължим да работим за това. Що се отнася до енергийната политика, важно е либерализацията на енергийния сектор тук да се случи скоро и в реални измерения.

- Има ли персонални виновници за този срив, или колективната безотговорност отново ще е удобно прикритие?

- Само компетентните държавни органи са тези, които могат да отговорят на подобни въпроси. Аз ръководя един икономически субект, който доставя жизненоважна услуга, каквато е доставката на електроенергия. През последните години в обществото се натрупва недоверие към енергийния сектор заради липсата на прозрачно ценообразуване. Българската енергетика обаче има големи традиции и заслужава уважение, защото страната има и класическа, и атомна енергетика, и ВЕЦ, и други възобновяеми източници. Не са много страните в Европа с толкова всестранно развит енергиен сектор. След Франция и Чехия, България е третият най-голям износител на електроенергия в ЕС.

- Какво би се случило, ако точно в този момент се пристъпи към либерализация на енергийния пазар?

- Либерализацията на електроенергийния пазар няма да бъде панацея за проблемите на българския енергиен пазар. Но тя е един решителен момент за всички участници на пазара. Важно е да се разбере, че когато либерализацията се случи, клиентът сам ще бъде отговорен за това от кого ще купува електроенергия и на каква цена. Много от клиентите не са подготвени достатъчно за подобна отговорност. Поне в началния етап може да има немалко фирми, кои-

то да бъдат погледени от нереално атрактивни оферти, които впоследствие се оказват непостижими. Особено голям е рискът за общински и държавни предприятия като болници, детски заведения и други обществено значими организации.

Затова фирмите трябва да вземат необходимите мерки и да се подготвят отрано за либерализацията. Те трябва да разговарят с доставчиците и да преценят внимателно какви оферти им се предлагат и от кого.

Най-сигурният начин да се избегнат уловки е фирмите да разчитат на търговци с опит и доказали се в практиката. Моята прогноза е, че основният извод от либерализацията ще бъде, че най-добрият начин за намаляване на сметките е чрез по-разумно използване на електроенергията и дългосрочни инвестиции в енергий-

”

Най-добрият начин за намаляване на сметките е чрез по-разумно използване на тока и дългосрочни инвестиции в енергийна ефективност

“

на ефективност.

- Как мислите - може ли енергийният възел да се развърже? А ако е настъпил часът той да се разреже, как това да стане, за да не последва пълен разпад на системата?

- Прилагането на принципите на пазарната икономика в енергийния сектор е най-верният път за постигане на по-добри условия на електроснабдяването. Пазарът трябва да се отвори. Щом се даде възможност на клиента да избира, той ще носи своята отговорност, ще се информира за това каква цена и на кого плаща.

Либерализацията ще вдигне заплатата върху това кои компании са ефективни и конкурентни и кои не. Тя ще направи цените прозрачни и видими за обществото. Вярвам, че по този начин, когато хората знаят какво и на кого плащат, ще изчезнат и митовите и спекулациите в сектора.

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

- Както вече споменах нееднократно, най-наболеният въпрос, който трябва да бъде разрешен, е прозрачното, справедливо и равнопоставено определяне на цените на електроенергията. През последните години делът на ЧЕЗ в крайната цена непрекъснато се понижава, като от 13% през 2006-2007 г. той достигна 0,9%. Тоест в момента от всеки 100 лв. сметка за ток ЧЕЗ разполага с 90 ст., за да извършва дейността си. Делът на ЧЕЗ е най-малък, а същевременно ролята му е най-важна за качеството на електроенергията за крайните клиенти. Подобна небалансирана структура на цената на електроенергията противоречи на основния принцип в ЕС, където всички части на веригата се развиват балансирано. За нас е особено важно да подчертаем, че искането на ЧЕЗ не е за увеличение на крайната цена на електроенергията. Настояваме единствено за възстановяване на дела на компанията до равнище, което ще ни позволи да поддържаме и развиваме най-голямата електроразпределителна мрежа в страната, с дължина над 60 хил. км и да подобряваме обслужването на над 2 милиона клиенти. Разрешаването на този въпрос е изключително важно и при това е от особено значение да стане бързо. Защото запазването на сегашния минимален дял на ЧЕЗ в крайната цена не само ще забави постигането на желаните параметри, но и ще задълбочи вече съществуващите проблеми на електроразпределителната мрежа.





Меглена Русенова:

Енергиен борд е част от решението



Либерализираният пазар ще изчисти и част от проблема с корупцията и конфликтите на интереси в сектора

оспожо Русенова, как влязохме в тази „загънена енергийна улица“?

- Поредица от грешни политически решения, е най-краткият отговор. Секторът е стратегически за постигането на конкурентоспособност на българската икономика и затова стабилизирането и модернизиранието на енергетиката е пряко свързано с увеличаването на БВП и повишаването на доходите. По тази причина, спешните реформи в енергийния сектор са от първостепенна важност за растежа на българската икономика. Анализът на грешките е сложен, времето е ограничено, защото мерките, които трябва да се прилагат, са от спешен порядък. Основни приоритети сега са възстановяването на върховенството на закона в сектора и изпълнението на европейските директиви и политики в областта на климата и енергетиката. Декапитализацията, високата междуфирмена задлъжнялост, конфликтът на интереси, непрозрачността са основните проблеми, за чието решаване е необходима матрица за реформи, гарантиращи високотехнологичното развитие на енергетиката на България в XXI век и постигане на целите, които развитите европейски държави са поставили в рамката за 2030 г. - енергийна независимост,

сигурност на доставките и диверсификация на енергийните източници.

- Четвърт век се говореше за необходимостта от енергийни стратегии, приети бяха какви ли не документи, но те останаха само на хартия. Защо?

- Енергийната стратегия, за да е изпълнима, трябва да е легитимна, да е припозната от всички заин-



Меглена Русенова е председател на Българска фотоволтаична асоциация от 2013 г. От 2011 г. е управляващ директор на компании от ВЕИ сектора, а в периода 2009-2011 г. е административен директор на Алфа Финанс Холдинг АД. Член е на Централната изборителна комисия за избор на 41-ото народно събрание и на Централната изборителна комисия за избор на членове на Европейския парламент от Република България. Член е на УС на Българското училище за политика „Димитър Паница“.

тересовани участници в енергийния отрасъл. Отношенията между енергийните предприятия са сложни и изцяло регулирани, изисква се макроподход, който да отчита развитието на икономиката, климатичните промени, обществените отношения в тяхната сложност и цялост поне

”

Липсата на политическа воля за реформи в енергетиката не бива да се прехвърля като отговорност само на частните инвеститори

“



”

Защо все още не са изградени интерконекторните връзки, които да ни осигурят алтернативни доставки на газ?

“

за 50 години напред. Има и основни приоритети, които са приети от Европейската комисия, и които трябва да бъдат имплементирани в енергийната стратегия, за да се гарантира изпълнението им.

- Според вас приватизацията в сектора беше ли успешна? Как преценявате енергийната политика на правителствата от кабинета „Костов“ насам?

- Приватизацията беше шанс за финансовото и технологичното стабилизиране на електроразпределителните и снабдителни дружества. Това беше важна и правилна стъпка за модернизацията на сектора. Отговорност на държавата и на регулатора е да осигурят стабилен и справедлив баланс между интересите на производители, дистрибутори на електроенергия и потребители. Не е допустимо липсата на политическа воля за реформи в енергетиката да се прехвърля като отговорност само на частните инвеститори в сектора. Това е несправедливо, защото така само се прикриват истинските проблеми, които са в последователното некомпетентно управление на държавната енергетика.

- Има ли персонални виновници за този срив или колективната безотговорност отново ще е удобно прикритие?

- Винаги има персонализиране при взимането на управленски решения. Сега обаче въпросът е какво да се прави? Как да се измъкнем от поло-

жението на най-зависимата държава в ЕС от енергийни доставки от Русия? Защо все още не са изградени интерконекторните връзки, които да ни осигурят алтернативни доставки на газ? Как насърчаваме иновациите в най-бързо развиващия се в света сектор – енергийния? Това са въпроси, които искат незабавни решения и действия. Заравянето в миналото няма да реши проблемите.

- Какво би се случило, ако точно в този момент се пристъпи към либерализация на енергийния пазар?

- Въвеждането на Третия енергиен пакет и либерализацията на енергийния пазар като част от него е неизбежно и положително. България е задължена до началото на 2015 г. да стане част от общоевропейската електроенергийна система. С либерализирането на пазара потребителите ще имат повече прозрачност, права и възможности за защита на своите интереси, ще имат право на избор. Производителите ще оперират при правила, приложими във всички развити западни икономики. ДКЕВР ще трябва да бъде независим в решенията си и да регулира отношенията между всички участници при спазването на принципа на равнопоставеност. Либерализираният пазар ще изчисти и част от проблема с корупцията и конфликтите на интереси в сектора.

- Как мислите - може ли енергийният възел

да се развърже? А ако е настъпил часът той да се разреже, как това да стане, за да не последва пълен разпад на системата?

- Необходима е спешна международна финансова структурна подкрепа на енергийния сектор. В Инициативата „Да спасим енергетиката“ се обединихме производители, инвеститори, синдикати, работодатели, практически всички заинтересовани и независими участници в енергетиката. Предлагаме спешна финансова и институционална подкрепа за българската енергетика:

✓ Незабавно въвеждане на енергиен борд с финансов ангажимент от международните финансови институции – като гарант за реформи и спазването на законността в енергетиката.


✓ С участието на предприемача в енергетиката, изработване на матрица от реформи, одобрена и финансирана от международните финансови институции, за изпълнение на европейските политики в енергийния сектор и дългосрочна финансова стабилност на системата.

✓ Подготовка на защитен социален пакет за енергийно бедните домакинства, който да предвижда директна месечна финансова помощ.

✓ Чрез процедура по одобрение от Съвета на европейските енергийни регулатори преучредяване на ДКЕВР като независим регулатор, подчинен само на върховенството на закона в защита на обществения интерес.

✓ Активен ангажимент на правоохранителната система за възстановяването на върховенството на закона в сектора, изкореняване на корупцията и конфликта на интереси в управлението на държавните фирми в енергетиката.

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

- Въпросите са много, но моментът е за отговори и действия в унисон с европейските директиви и приоритети. Затова най-актуалният въпрос към управляващите е: „Защо България не изпълнява политиките и приоритетите на Европейския съюз в областта на енергетиката и климата?“ 





Битката за и против ЕС

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

О братното броење започна. Идва време за събоносни избори за Европейски парламент. Те ще са в периода 22-25 май 2014 година и ще се проведат във всички 28 страни членки на ЕС. 400 милиона души могат да гласуват за нов Европейски парламент. 751 евродепутати, разпределени пропорционално сред страните от съюза, ще заемат местата си през юли, като не само ще определят хода на европейските политики за следващите пет години, но също така ще избират лидера на изпълнителния орган на ЕС - председателя на Европейската комисия.

Това са осмите избори за Европейски парламент в цяла Европа от първия пряк вот през далечната 1979 година и като че ли са събоносни за Стария континент на фона на битката между лявото и десното, нарастващото недоверие в политиката на ЕС, имигрантските вълни и конфронтацията и борбата между Запада и Изтока.

Кое е различното?

Увеличаването на правомощията на Европейския парламент от 2009 г. насам вече се усеща, тъй като Европейският съюз отдавна се опитва да излезе от продължаващата икономическа криза. Евродепутатите съставят и изпълняват законодателство на ефективна бюджетна дисциплина, която цели да овладее банковия сектор и да предпази обикновените данъкоплатци от евентуални нови фалити. Изборите този месец ще позволят на гласоподавателите да допринесат за укрепването или промяната на посоката, в която се движи Европа, както и да повлияят на много други въпроси, които засягат всекидневния живот на хората.

За първи път съставът на новия

Европейски парламент ще определи кой ще оглави Европейската комисия, изпълнителния орган на ЕС, който иницира законодателство и следи за неговото изпълнение. Съгласно новите правила, правителствените лидери на ЕС, които ще предложат кандидата за поста на бъдещия председател на Комисията, трябва да го направят въз основа на резултатите от изборите. Европейският парламент ще избере нов председател на Комисията с мнозинство от съставляващите, т.е. най-малко половината от 751 членове на Европейския парламент (376 души).

Новото политическо мнозинство също ще оформя европейското законодателство през следващите пет години в сфери от единен пазар до гражданските свободи. Затова избирателите ще бъдат по-влиятелни от всякога.

За разлика от предишните избори за ЕП, тези ще се проведат близо месец по-рано, за да се осигури повече време за избор на председател на Европейската комисия. Той официално ще заеме поста си в периода 14-17 юли, месец и половина след формирането и разделението на местата в ЕП и близо 2 седмици, след като бъде избран президентът на ЕП.

Размирна среда

Редица фактори играят ключова роля за сформиранието на Европейски парламент преди предстоящия вот. Кризата в еврозоната, започнала няколко месеца след последните избори през юни 2009 г., все още е осезаема. Тя дава отражение върху повечето гържави членки на ЕС, като най-засегнатите икономики са в Южна Европа - Гърция, Кипър, Италия, Испания, Португалия, но също така и Ирландия. Суровите мерки за икономики значително засягат общественото одобрение на водещата роля на ЕС, като едва 4 от общо 27 членове да-

Основните политически сили ПЕС и ЕНП си оспорват първенството в Европа с визии за растеж на икономиката и излизане от кризата. В същото време ескалирането на антиевропейски настроения засилва позициите на крайните партии. Това превръща изборите за Европарламент в решителни за бъдещето и дори съществуването на общността

ват положителна оценка на ръководството на ЕС.

The Economist оцени през януари, че анти-ЕС популистите от ляво и десно могат да отнемат между 16% и 25% от местата в парламента. Euromoney пък прогнозира 150 места за тях, или почти 20 на сто.

Анализатори отбелязват, че ръстът на тяхното влияние е особено осезаемо, като в няколко страни крайнодесни и десни популистски партии се очаква да спечелят най-много гласове на сегашния вот, включително във Франция (Национален фронт), Холандия (Партията за свобода), Дания (Народна партия) и Австрия (Партия на свободата). Подобни формации имат голямо влияние и в страни като Гърция и Кипър.

През януари 2014 г. председателят на ЕК Жозе Мануел Барозу призна: „В действителност виждаме покачване на екстремизма от крайните десници и левици и има вероятност изборите да се превърнат във фестивал на неоснователни упреци срещу Европа“. Според германския външен министър Франк-Валтер Щайнмайер пък „икономическата криза би могла да активира центробежни политически сили, които да се окажат опасни за Европейския съюз като цяло“. За сметка на това евроскептици като Найджъл Фарадж, лидер на UKIP, обяви в речта си пред Европейския парламент през януари 2014, че на предстоящите избори „ще се състои битка на националната демокрация и гържавната бюрокрация на ЕС“.

Големите три

Три са основните формации, които ще се борят за надмощие в ЕП:

ЕНП, център-дясно

Европейската народна партия е най-голямата в настоящия Европарламент с 274 депутатски места. >

Председателят на Европейския съвет и председателят на Европейската комисия в момента са от ЕНП.

ЕНП включва основни партии, като например германския Християндемократически съюз (ХДС), френския Съюз за народно движение (UMP), испанската Народна партия (PP), полската Гражданска платформа (PO) и също така има партии членки в почти всички страни от ЕС, включително България.

Основните позиции на ЕНП защитават свободата като централно човешко право в съчетание с отговорност; зачитането на традициите и сдружения; солидарност да помогне на хората в нужда, които от своя страна също трябва да положат усилия, за да подобрят положението си; осигуряване на стабилност на публичните финанси; запазването на здравословна околна среда; субсидираност; плуралистична демокрация и социална пазарна икономика.

В България партиите членки на ЕНП са Демократи за силна България (ДСБ), Съюз на демократичните сили (СДС), Граждани за европейско развитие на България (ГЕРБ) и Демократическа партия (ДП).

Очаква се ЕНП да загуби около 1/4 от своето представителство, падайки до около 200 места в новия Европарламент.

ПЕС, център - ляво

Партията на европейски социалисти (ПЕС) е групата, която заема политическото пространство в център - ляво на Европарламента. Според прогноза PollWatch2014 три месеца преди изборите се очертава социалистите да спечелят около 215 места в новия парламент, или около 10% повече от предходния.

Основните позиции на ПЕС застъпват създаването на работни места и същевременно насърчаването на социалното сближаване; популяризирането на равенството между половете; защитата на околната среда и потребителите; създаването на мир и сигурност чрез взаимно сътрудничество; регулирането на имиграцията и същевременно обезсърчаване на расизма и борбата с организираната престъпност и усилия за демократизация.



В България ПЕС е представена от две формации: Българска социалистическа партия (БСП) и Български социалдемократи.

АЛДЕ - либерали

Алианс на либералите и демократите за Европа (АЛДЕ) е международно обединение, включващо Европейската либералнодемократична и реформистка партия и Европейската демократическа партия. В групата влизат и независими участници извън двете партии.

Акцентите в програмата на АЛДЕ относно ЕС се концентрират върху протезната ръка към всички европейски държави, които желаят да се присъединят към ЕС и уважават принципите на демокрация, стабилност, човешки права и действаща пазарна икономика; насърчаване на устойчив икономически растеж, който да доведе до повече и по-качествени работни места, по-голям

избор за потребителя и повече възможности за бизнес; осигуряване на свобода, сигурност и справедливост за жителите, както и отстояване на човешките права; спомагане за повече правосъдие, мир, стабилност и намаляване на бедността в света.

В България АЛДЕ е представен от две партии - Национално движение за стабилност и възход (НДСВ) и Движение за права и свободи (ДПС). Според прогнозите АЛДЕ може да занижи своите места до 70 при настоящи 85, засегнат от загубите в Обединеното кралство и в Германия.

Другите парламентарно представени европейски партии са Зелените - Европейски свободен алианс, които в сегашния парламент държат 58 места, Европейските консерватори и реформисти (56), Европейската обединена левица-Северна зелена левица (35), Европа на свободата и демокрацията (33), както и 30 независими кандидати.

Общите сметки показват, че гло-



балната квота на представителство на традиционните три големи групи (ЕНП, ПЕС и АЛДЕ), ще бъде около 65% срещу 72% в настоящия Европарламент. Като резултат, пропорцията на вота на крайната левица, крайната десница и антиевропейците се увеличава. PollWatch прогнозира, че 29% от всички места в новия Европарламент ще бъдат спечелени от партията, която критикуват или които са опоненти на Европейския съюз.

Крайни настроения

Основна роля в крайните настроения играе председателката на френския крайнодесен Национален фронт Марин льо Пен, която пожела „Европейският съюз (ЕС) да се срине“ и призова французите да допринесат за това, ако е възможно. „Как да подобрим ЕС? Първо трябва да го разрушим“, каза тя през месец март.

„ЕС не е в състояние да се реформира в сегашния си вид“, смята

политическата лидерка, която иска да направи Националния фронт първа политическа сила във Франция на изборите за Европейски парламент през май.

„Трябва да изчакаме всичко това да се срине, да му помогнем, ако може, за да излъчим проект за Европа на свободните държави, какъвто всъщност е бил замисълът на генерал Дьо Гол“, твърди Льо Пен. Тя смята, че този процес „минава през изчезването на повечето сегашни структури на ЕС“.

„Ролята, която ще играем ние, патриотите в Европейския парламент, е най-вече да блокираме всеки нов напредък, всяка допълнителна стъпка на този европейски федерален съюз“, казва Льо Пен.

Според направените от PollWatch констатации, ако антиевропейските партии като френския Национален фронт на Марин льо Пен и Партията за независимост на Обединеното кралство (УКIP) на Найджъл Фарадж

се представят добре на изборите през май, както се очаква, те имат шанс да изградят силен съюз.

Национален фронт на Марин льо Пен и Партия на свободата на Герерт Вилдерс вече се договориха да съставят блок след евроизборите и вероятно ще ги подкрепят някои по-малки подобни партии. Големият въпрос е дали към тях ще се присъедини УКIP на Фарадж, за която се прогнозира, че на 25 май може да се окаже втора, а дори и първа сила на вота във Великобритания. Засега Фарадж се гържи на дистанцията заради продължаващите обвинения, че френските и холандските евроскептици са расисти и имат крайни позиции за мястото на религията.

Шансът да сглобят парламентарна група обаче може да го накара да размисли, защото това би увеличило влиянието му. За такава група са нужни поне 25 евродепутати и партии от поне 7 държави в Европейския съюз, а без УКIP може да не се съберат представители на повече от шест държави.

Цялата тази тенденция обаче може да принуди социалисти, консерватори и зелени да се обединят около европейската кауза и да съставят силен блок в парламента с две трети от местата.

Президент на ЕК

Битката за лидерството на ЕК се ограничава между избрания кандидат на Европейската народна партия (ЕНП) Жан-Клод Юнкер и този на Партията на европейски социалисти (ПЕС) Мартин Шулиц. Със значително по-малки шансове е кандидатът на Алианса на либералите и демократите в Европа (АЛДЕ) Ги Верхофшадт.

В досегашните си сблъсъци двамата основни опоненти развиваха теорията, че в Европа трябва да се отворят нови работни места и призоваха за толерантност към законните имигранти.

И консерваторът Юнкер, и социалистът Шулиц критикуват британската политика за повече самостоятелност на отделните държави и ограничаване на правомощията на Брюксел. Засега единствената разделителна линия на този етап е икономическият растеж. Според Юнкер той се гради върху строга бюджетна и

финансова дисциплина, а според Шулиц това се постига чрез инвестиции в научни изследвания, образование и иновации.

Юнкер срещу Шулиц

Макар да постигат съгласие по много от темите, двамата кандидати имат сериозни различия в биографиите. Но е повече от ясно, че и двете кандидатури са приемливи за Германия, която понесе основната тежест на финансовата и икономическата криза през последните пет години.

Жан-Клод Юнкер беше издигнат за кандидат на ЕНП с подкрепата на християндемократите на Ангела Меркел, а Мартин Шулиц от социалдемократическата партия, която е член на широката коалиция в немското правителство.

Кандидатът на ЕНП е наричан „ходеща енциклопедия за европейската интеграция“. И има защо - бил е в управлението на Люксембург през последните 30 години.

Роденият на 9 декември 1954 година в Реданж Юнкер учи в Белгия и Люксембург. След това завършва право в Университета в Страсбург, но така и не работи като юрист, защото веднага влиза в политиката.

Бързо се издига до поста министър на труда в правителството на Жак Сантер. Любопитна подробност е, че малко преди парламентарните избори през 1989 година Юнкер катастрофира и прекарва две седмици в кома, но това не прекратява политическата му кариера. Успява да се възстанови и става министър на финансите. През 1995 г. е избран за министър-председател на страната си

и остава на поста 19 години. Като премиер Юнкер на два пъти е ротационен председател на ЕС през 1997 г. и 2005 г.

Работел на разширяването на ЕС на Изток и на приемането на бившите комунистически страни за пълноправни членки, Юнкер има славата на обигран дипломат и полиглот, който говори свободно 5 езика.

Той стана известен в Европа като първия председател на групата на финансовите министри от еврозоната - пост, който заемаше през по-голямата част от икономическата криза в ЕС.

От друга страна, вижданията на опонента му Мартин Шулиц могат да се опишат най-добре с цитат от основната застъпвана негова теза: „Най-богатата част от света трябва да разпределя богатата по-справедливо между държавите и хората“.

Роден е на 20 декември 1955 година в германския град Хелрат на границата с Холандия и Белгия. След гимназията първоначално продава книги, а след това отваря своя книжарница. Шулиц става най-младият кмет на град Вюрзелен. През 1994 г. е избран за евродепутат.

Известността му нарасна значително през 2003 г., когато се скара с италианския премиер Силвио Берлускони. Тогава социалистът притисна Берлускони с въпроси за медийната му империя, на което бившият премиер отговори, че чудесно би му отивала филмовата роля на „капо“ - затворник, сътруднически на нацистите в концентрационните лагери. Този инцидент предизвика и дипломатически скандал между Италия и Германия, а през 2013 г. Шулиц предупреди италианците за опасността от връщането на Берлускони на власт.

През 2004 г. влиза в ръководството на групата на социалистите, а в началото на 2012 г. той заема поста председател на Европейския парламент на ротационен принцип.

Битката между Шулиц и Юнкер илюстрира и борбата за надмощие на лявото и дясното. И въпреки различията на двамата, още отсега се твърди, че ако социалистите спечелят изборите и Шулиц оглави Комисията, постът на председател на Съвета на Европейския съюз е запазен за Юнкер. [И](#)



Юнкер (вляво) и Шулиц си оспорват мястото на лидер на ЕС



Европа по български

ЕВЕЛИНА СЛАВКОВА,
Агенция за социални и
статистически измервания
„Прогноза”

У нас вотът ще протече в пълни противоречия - българинът очаква решения от Европа, но не познава почти нито един свой евродепутат, а тематиката на Брюксел му е далечна. Смята изборите за важни, но активността се очаква да е ниска. А накрая всички партии ще се обявят за победители и всичко ще си продължи по старому

○ стават дни до евроизборите, които ще определят 17-те евродепутати, които ще представляват България в Европейския парламент. Досега България е участвала в два евроизбора: 2007 и 2009.

Един от ключовите въпроси, но в някаква степен реторичен, е до колко обаче българският избирател се интересува от предстоящия евроизбор? Каква избирателна активност може да очакваме и в зависимост от това каква е тя, какво ще възпроизведе като мандати сред политическите партии. Кои ще бъде победител или отново всички ще се обявят за такива? Кои ще

спечели - организираното малцинство или разпиляното мнозинство.

Политическият контекст

Преди да говорим за евроизборите, е важно да бъде направена кратка ретроспекция на изминалите в последната година и половина събития на българската политическа сцена. Събитията, които се разиграха, са част от моделирането на избора на хората на предстоящия вот през май месец.

През 2013 г. България бе изправена пред множество предизвикателства от социален и политически характер. Бяха инспирирани протести, случиха се неочакваната оставка на Бойко Борисов, служебен кабинет и последвали предсрочни избори. На изборите на 12 май 2013

г. обществото бе погълнато от скандали и съмнения за опити за манипулиране на вота. Действия на правителството на Пламен Орешарски доведоха до нова вълна протести, до окупация на университети с искане правителството да си даде оставката. 2013 година мина под знака на три гуми: „протест“, „кой“, „оставка“. Постепенно се отчете едно стабилизиране на правителството и то получи своята глътка въздух.

Една от тезите за предстоящия вот, която се появи в публичното пространство, е, че евроизборите ще решат съдбата на правителството. Част от политическите сили възприемат предстоящия през пролетта на 2014 г. вот като генерална репетиция и проверка на силите за евентуални нови парламентарни избори. Това съдържателно придава друга тежест на предстоящите избори. Очакванията са, че това ще провокира избирателите и ще ги мобилизира - или да спасяват правителството или да спомогнат за неговото падане. Всяка партия иска да продаде на избирателите по-качествено решение на социалните проблеми, по-качествено управление. Поради тази причина и темата за националните проблеми има по-голяма тежест за избирателите и за политическите партии.

Хипотезите

Множество хипотези могат да бъдат изписани и изговорени, хипотези за малките и за големите политически играчи.

Единият вариант е политическа партия ГЕРБ да спечели повече мандати от БСП и да настоява за предсрочни избори, уповавайки се на волята на народа. Помним, че ГЕРБ спечели повече мандати на изборите през май 2013 г., но не успя да реализира мнозинство и да управлява. Ако партията спечели евровота, това ще доведе до максима-

ИЗПОЛЗАЙ ВЛАСТТА СИ!
ИЗБЕРИ КОЙ ДА РЪКОВОДИ ЕВРОПА.

ЕВРОПЕЙСКИ
ИЗБОРИ
25 МАЙ 2014

WWW.IZBORI2014.EU
#ЕВРОИЗБОРИ

лизиране на искането за оставка.

Другият вариант е БСП да спечели вота. Тогава пред партията стоят две перспективи - да се заяви като победител и да „легиимира“ управлението или сама да пожелае да се яви на избори, инспирирана от получената подкрепа. И двете перспективи са хипотези, които на този етап трудно могат да бъдат прогнозирани и генерализирани.

При малките политически формации нещата стоят по аналогичен начин - хипотези много.

ДПС е политическата партия, която има най-стабилна подкрепа. Поставянето на Делян Пеевски втори в листата на партията обаче може да акумулира подкрепа в полза на други политически партии. От друга страна, неуспелият шеф на ДАНС може да „дръпне“ нагоре листата, тъй като тезата, лансирана от лидера на движението Людви Местан за „целенасочено очерняне“ на депутата, може да бъде приета от избирателите в някои региони.

Реформаторският блок преживя доста сътресения още преди да успее да се формира и да изглежда стабилна алтернатива в очите на българския избирател. На този етап се отчита повече отлив на подкрепа от формацията. За реформаторите обаче е важно да вкарат поне един евродепутат, защото иначе е възможно на следващи из-

бори да не видим тази политическа конфигурация заедно.

Социологическите сондажи засега отчитат повече електорална подкрепа за новосформираната партия на Николай Бареков „България без цензура“, която влезе в коалиция с ВМРО и ЗНС, в сравнение с „Атака“. Това обаче, което е характерно за партията на Волен Сидеров, е способността ѝ да мобилизира електорат, който да я изтласка, така както се случи на предходните парламентарни избори. Оформилят се „русофили срещу русофоби“ контекст и последователното говорене на партийния лидер по тази актуална тема ще мобилизира подкрепа, но е трудно да се прогнозира дали ще бъде достатъчна, за да





изпратят евродепутат в ЕП.

Избирателна активност

На евроизборите през 2007 година избирателната активност бе едва 28.60%, а през 2009 г. има леко повишаване до 37.49%.

Социологическите изследвания на този етап показват сравнително висока декларираност за готовност за гласуване. В последното изследване на АССИ „Прогноза“ се отчита активност да проявят до 38% от имащите право на глас.

Защо българският избирател не иска да гласува? Можем да открием три основни причини, които поражда липсата на желание у избирателите: Партиите са станали „еднакви“; Има засилващо се усещане, че

политиците се грижат единствено за собствените си интереси, вместо за обществените; Европейската тематика не е толкова близка до българския избирател.

В последното изследване „Прогноза“ тества възможни причини, които влияят на хората върху решението им да не гласуват. Откриват се дяловете:

- ✓ 15.6% не биха гласували, защото смятат, че гласът им няма значение.
- ✓ 7.1% не са достатъчно информирани, за да отидат да гласуват.
- ✓ 6.3 % не знаят достатъчно за ролята на Европейския парламент.

Но въпреки това на въпрос колко важни са евроизборите за България,

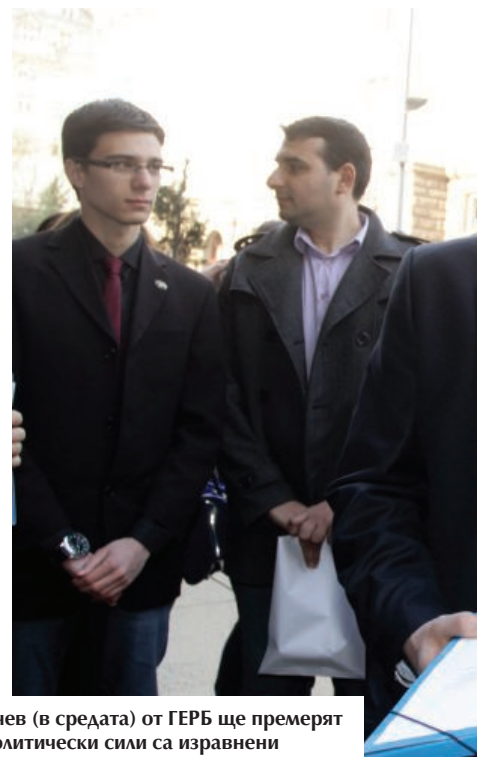
дяловете ясно показват, че хората смятат евроизборите за важни за страната.

Българският избирател - начин на употреба

Мъчителни колебания между личната неприязън към политическите партии, смесена с колективните терзания за това, че ще бъдат излъгани за пореден път, подсилва апатията на българския избирател. От друга страна, дезориентацията в политическите събития, и то в контекст на евроизбори, където темата е чужда за голям процент от хората, също би отказало българския избирател да отиде до урната с бюлетина в ръка. За



ВИКТОР ЛЕВИ, ИМАНА КИРИЛОВА



Лидерът на БСП Сергей Станишев (на снимката вляво) и Томислав Дончев (в средата) от ГЕРБ ще премерят сили като водачи на листи. Според проучванията шансовете на двете политически сили са изравнени

гезориентацията на българския избирател роля играе и големият брой политически партии, много от които се раждат преди избори без ясна структура и без ясна програма, която да отличава тази формация от останалите. Възникването на партии и коалиции се свързва с грешките на съществуващите, със сложността на политическата обстановка, с нарушения баланс в политическата система, както и с недооценяването на политическата ситуация като цяло.

Идеиният „вакуум“ също е налице, което спомага за апатията на българския избирател. Българският избирател не може да открие логоса, защото е вплетен в деструктивните конфликти, във вечното разединение и бутафорни обещания. Раждането на политически формации в политическия спектър обаче не привнася повече колорит на съществуващите концепции.

Политическият неуспех на партиите, лидерските амбиции, партийният интерес водят до обезверяването и раздробяването на електората. Привнесена към това, европейската тематика дава една отправна точка за обяснение на апатията на българския избирател в предходните евроизбори, и най-ве-

роятно и в предстоящите.

Европейската тематика все още е трудна за дефиниране в българския контекст. Разбирането на европейската общност се свежда до определени дефиниции - „мониторингови доклади“, „еврофондове“ и т.н. Необходими са още много стъпки, за да бъде Европейският съюз преосмислен и позициониран в орбитата на съзнанието ни. Данните показват, че 29.1% от хората у нас категорично не смятат себе си за европейски граждани. Едва 13.4% се определят като такива, и това 7 години след членството на България в ЕС.

Но защо е важно да се гласува? Ниската избирателна активност ще възпроизвежда статуквото на големите политически формации. Твърдите електорални ядра са мобилизирани да гласуват и се изпада в ситуация, в която организираното малцинство се разпорежда над разпиляното мнозинство.

Познаваме ли евродепутатите?

В предходно социологическо изследване на отворен въпрос дали хората се сещат за действащ в момента български евродепутат,

едва около 10% от анкетираните посочват, че Кристилина Георгиева и Меглена Кунева са такива (б.а. – първата в момента е еврокомисар, втората беше преди, но никога не са били в ЕП). Над 50% не се сещат за нито един народен представител в Европа. Ето толкова е заинтересован българинът от това, кой го представлява в ЕП.

Въпреки липсата на заинтересованост, българският избирател има повече доверие на европейските институции в сравнение с българските. Изследване на Евробарометър от есента на 2013 година показва, че българите възприемат Европейския съюз като най-способен да предприеме успешни мерки за справяне с негативните последици от икономическата криза, а и не само. Значително по-нисък процент от българските граждани разчитат на националното правителство да предприеме действия за справяне с последиците от кризата.

Мандатите

Кондицията на политическите партии месец преди евровота е повече от нарушена. Нищо ново и изненадващо.

На изборите през 2007 г. участваха 14 партии и коалиции и двама



Реформаторският блок трябва да активизира избирателите си, ако желае да получи поне един мандат. При неуспех на тези избори, на следващи формацията може и да не е в настоящата си конфигурация, смятат социолозите

независими кандидати. От партиите и коалициите най-много гласове спечели ГЕРБ - 5 мандата. С малко по-малко гласове коалицията около БСП също получи 5 мандата. ДПС спечели 4 мандата. „Атака“ получи 3 евромандата, а НДСВ - 1.

На изборите през 2009 година участваха 13 партии и коалиции и един независим кандидат. От партиите най-добре се представи ГЕРБ с 5 мандата, следван от БСП с 4 мандата, ДПС с 3 мандата, „Атака“ с 2, НДСВ с 2 и „Синята коалиция“ с 1. Впоследствие „Синята коалиция“ спечели един допълнителен мандат заради Лисабонския договор.

На тези избори ще се явят 18 партии и 6 коалиции и 5 независими кандидати.

Социологическите сондажи показват паритет или много малка разлика между големите политически партии - ГЕРБ и БСП. От друга страна, малките политически формации също не показват стабилност и сериозен потенциал за мобилизиране на електорална подкрепа.

Лявото или дясното

Кой ще доминира на изборите? И в левия, и в десния политически спектър липсва рефлексивност, наблюдава се и едно капсулиране сред

основните политически партии.

Вляво БСП може да загуби периферен електорат, който да прелее в новата политическа формация на Георги Първанов АБВ. БСП е партия, която има твърдо електорално ядро, което не е толкова чувствително към конфликтите по високите етажи на ръководството. Тук отново опираме го разказа - как ще се възприеме от електората играта на АБВ. Дали хората ще я възприемат като партия, която краде от гласовете на БСП, или като партия, която налива в мелницата на БСП в битката против ГЕРБ и други политически партии?

Вдясно се усеща липсата на стабилни политически представителства, което сериозно фрагментира десния избирател. Още от 2001 г. десницата започва да се срива все повече и повече. През 90-те години СДС успя да мобилизира мащабна електорална подкрепа, в която бе събрана надеждата на милиони българи. После започна бавно да се цепи и така до сформирването на Реформаторския блок. Засега не е ясно дали той ще отговори на очакванията на десния избирател.

Трябва да си гадем сметка, че на последните избори през май имаше доста десни партии, които успяха

да спечелят подкрепа от 1 до 4%, но не успяват да прескочат барьерата и да представляват избирателите си в парламента. На евроизборите, където прагът е по-висок от националните, малките политически формации изглеждат обречени още преди да стартира официално предизборната кампания.

Изходът

Ясно е, че евроизборите са важни за България не само като член на Европейския съюз, но и във вътрешнополитическия аспект. Вероятно който седне първи на масата за пресконференции вечерта на 25 май, ще заговори за предсрочни избори - дали трябва или не трябва да има такива.

Освен промени във вътрешнополитически план, изборите са важни, защото в бъдеще ще определят политическата принадлежност на председателя на ЕК. Ляво мнозинство в ЕП ще води до избор на ляв политик за председател на ЕК, дясно мнозинство - на десен председател. След като той одобри останалите членове в ЕК, то в резултат политиката на ЕК ще се влияе от изборния резултат, а изборите за ЕП ще се превърнат в дебат за проблемите и бъдещето на ЕС. **И**

Меглена Кунева:

Приоритетите на Реформаторския блок са работни места, високи доходи, енергийна независимост

—жо Кунева, от Реформаторския блок обяхте, че България се намира в извънредна ситуация. В какво се изразява това?

— В момента безработните българи надхвърлят 410 хил., държавата губи от ДДС измами и контрабанда над 4 млрд. лева годишно, а сивата икономика вече надхвърля 30%. Корупцията е на безпрецедентни нива, всеки трети млад българин няма работа, повече от половината български деца се отглеждат в бедност. Напусналите страната българи са над 2 млн., половината от извоюваните средства при преговорите за влизане в ЕС – 13 млрд. лева – никога не влязоха в България. Осъзнавам, че картината, която обрисувам, е госта мрачна и демотивираща, но основна задача на нас, политиците, е да направим всичко възможно това да се промени.

— Вие сте водач на евролистата на Реформаторския блок, с какви приоритети ще отидете в Брюксел след изборите?

— Има три важни теми, по които ще работим, за да надхвърлим формалността на членството и да преминем към реално присъединяване към ЕС. Работни места, повишаване на доходите на хората и енергийната независимост на страната. За интереса на България трябва да се преговаря отново – аз знам как и мога да го направя. България има голям репутационен проблем, който вече придоби парично изражение с призива от ЕП към Комисията за спирането на евросредствата. Когато през януари алармирах, че корупцията ще спре фондовете, управляващите отговориха, че това не било професионално твърдение.



Първият български еврокомисар Меглена Кунева е лидер на „Движение България на гражданите“, а от края на миналата година партията е част от обединението Реформаторски блок, чиято листа за евроизборите е оглавявана от Кунева


Ясно ми е, че не всички граждани на страната са се докоснали до ползите от еврофондовете, но спирането им ще бъде усетено от всички. ЕС е най-големият инвеститор в България, а политиката, която правителството води в момента, е антиевропейска.

— Как според вас трябва да се реагира, за да бъде защитен интересът на България?

— Като се защити интересът на българските потребители. Основна теза на Реформаторския блок е, че България трябва да е в основата на новия Европейски енергиен съюз – идея на премиера на Полша, която намира все по-широка подкрепа в страните членки. В интерес на крайните потребители е газът да падне с 30%, което реално може да се случи, ако такъв съюз има. По същия начин, по който защитих влоговете на хората при фалит на банките, потребителските кредити, отпадането на роуминга от гогодина, правилата за стоките от

Китай, правилата за интернет-търговията, обезщетенията за пътниците, сега мога да се боря и за енергийната независимост на България.

— Означава ли потенциалното членство на страната в Европейския енергиен съюз пълно противопоставяне на Русия?

— Смятам, че спрямо Русия трябва да се върви стъпка по стъпка и да се използват всички по-малко конфликтни методи, докато се стигне до решение. Но ако няма друг начин, не трябва да се страхуваме Европа твърдо да се ангажира със защитата на демократичните ценности. Да сме в основата на този съюз значи поне 1/3 пониска цена на газа. Икономическите и политическите кръгове, свързани с Кремъл, да се въздържат да пречат на националния интерес. Ако не ги убедим, ще ги принудим. Това ще бъде основен приоритет на депутатите на Реформаторския блок в Европейския парламент. От ЕС получаваме 13 млрд. лева безвъзмездни средства, а срещу тях изисква съвсем прости неща – борба с корупцията, икономически ръст, реформи, справедливост и добри доходи за хората. В нашата листа няма първи, защото всички в нея сме твърдо решени реформите да се проведат, за да се върне уважението към страната. 

ред, касаещи всеки един гражданин на ЕС, включително българските. Тук публикуваме отговорите на тези от тях, които се съгласиха да споделят своите позиции специално за нашите читатели.



Ивайло Калфин,
водач на листата на АБВ:

Социални политики ще върнат ЕС на гражданите

Ивайло Калфин е член на Европейския парламент от 2009 г. Преди това е бил заместник министър-председател и министър на външните работи (2005-2009 г.) На изборите през 2014 г. е водач на листата на Коалиция АБВ (Алтернатива за българско Възраждане).

— Калфин, какви са предизвикателствата пред новия Европейски парламент?

— Следващият Европейски парламент ще има няколко много важни задачи. Първата е да участва в трансформирането на Европейския съюз. ЕС няма да бъде същият, какъвто го познаваме в момента. При всички случаи ще има едно усилие за създаване на потиска интеграция в еврозоната.

На второ място ЕП ще се занимава до голяма степен със следствията от икономическата и финансовата криза. Грешките на голяма част от правителствата бяха, че по време на кризата те се съсредоточиха основно в намаляване на бюджетните разходи. Това доведе до много висока безработица и до много голяма бедност в Европа. Оттук нататък Европейският парламент и Европейската комисия ще настояват да се балансира европейската политика и да се върне ЕС на гражданите, което означава социалните политики да бъдат извадени от забвение.

— Каква по-голяма роля могат да играят българските евродепутати, за да защитават в по-голяма степен българските интереси, в това число и евродепутатите от АБВ?

— Българските интереси могат да бъдат защитавани тогава, когато България знае какво иска и има синхронни действия във всички институции.

— Какво ЕС може да направи за България в икономически аспект? Какви са предложенията на АБВ в тази насока?

— Трябва да се знае, че е национално решение по какъв начин ще се използват фондовете. Около 2 милиарда лева годишно влизат в България за земеделие. Решение на българското правителство е дали тези средства да бъдат насочени към големите земеделски стопани или да се подпомагат малките и средните предприятия.

Това ще стане с една дългосрочна програма, в която всички усилия трябва да бъдат насочени към секторите, в които може да се създава добавена стойност и към секторите, в които България може да бъде конкурентоспособна. Не ние да изнасяме суровините и да внасяме готовите продукти, а пирамидата да се обърне. В момента българската икономика изнася суровини и евтини услуги. Пог 4% от износа ни са технологични стоки.

— Българинът очаква да стане по-богат, ще се сбъднат ли тези очак-

вания?

— Европа даде много възможности на България. За съжаление след 7 години членство тези възможности се използват на лично равнище, а не на национално. Като личности ние се възползваме от членството си, много българи работят в европейските страни, младите учат в тях, което е хубаво за самата личност, но е проблем за страната ни. В момента има към 2 млн. българи, които са излезли от страната ни и повечето от тях са в активна възраст. Ние все още като държава не успяваме да се възползваме от възможностите на ЕС. Ако не се пречупи тази тенденция, тя ще доведе до едно изключително голямо задълбочаване на разликите между малко заможни хора и многото бедни.

— Какво е основното в предложението на АБВ за излизане от тази критична ситуация?

— Първо, средствата трябва да отиват при малкия, средния бизнес, при тези, които създават работни места, които създават гръбнака на икономиката.

Второ, да променим модела на българската икономика. Да изнасяме продукти, а не суровини.

Третото, да намалим огромните разлики в социалния статус на хората в България. Ножицата между бедни и богати драстично се разтвори, особено по време на кризата. Хората, които изпадат изцяло от борда на нормалните социални условия, стават страшно много. И ако няма специална политика, насочена към връщането на тези хора обратно в активния живот, във възможността да получават доходи, то ще изпадне в много тежка ситуация. А това не може да стане от само себе си, държавата трябва да обърне специално внимание на младите хора, да бъдат добре обучени и да имат перспектива за работа. **И**

Генади Гешев, ръководител „Международни финансови пазари“, в ЕЛАНА Трейдинг:

На финансовите пазари ПЛЮСЪТ МОЖЕ ДА СТАНЕ МИНУС



Забравете за бързи и лесни печалби, успешната валутна търговия се дължи на сериозна дисциплина

ЯНА КОЛЕВА

Генади Гешев, какво развитие претърпяха валутните пазари в последните години и колко развита стана валутната търговия в България?

- Валутната търговия е най-динамичната от всички видове финансови пазари, като в нея участват огромен брой трейдъри по света – само дневният оборот на тези пазари за целия свят е над 5 трилиона щатски долара. Технологиите улесниха го максимум достъпа до валутните пазари. Всеки може да търгува

валута чрез програми – платформи за търговия, които се предлагат в огромен брой и конкуренция за всякакъв вид устройства. Можете да инсталирате платформа на компютъра си, да ползвате онлайн базирана, да търгувате през всякакви мобилни устройства. Търговията на валутните пазари не спира 24 часа в денонощието, така че лесният достъп до тях е от решаващо значение за трейдъра.

- „Магурата“ вече е метафора за някогашния обмен на черно. Станаха ли обаче българите равноправен участник на валутните пазари?

- Валутните пазари днес са много галеч от представата за „Магурата“. Българите отдавна са равноправен участник във валутната търговия и тя е госта популярна за много

хора – в България има госта инвестиционни посредници, които предлагат услугата. Отделно има огромна международна конкуренция. Така че за българите тези пазари вече не представляват разходка из чейндж бюра.

- В зората на демокрацията някои направиха състояние от курсови разлики. Възможно ли е това и днес?

- Да се спечели от валутна търговия е възможно непрекъснато – както и да се загуби. Разликата в курсовете е същината на валутната търговия. Всеки валутен трейдър прави покупки на базата на убедеността си, че определена валута ще поскъпне спрямо друга. Например, смятате, че еврото ще поскъпне спрямо долара. Купувате 100 евро спрямо долар по курс 1,29 – това означава, че за всяко евро плащате по 1,29 долара. Еврото поскъпва и вече то се равнява на 1,31 долара, да кажем. Вие затваряте позицията, като продавате евро и реализирате печалба.

Във валутната търговия влизат все повече хора, тъй като освен технологично улеснения достъп, вече има възможност за участие с малки суми. Предоставя се т.нар. възможност за маржин търговия, при която трейдърът депозира при брокера малък процент от цялата стойност на обема, който иска да търгува, а получава един вид кредитиране за останалия. Това е удобно за всички и е фактор да има повече участници на валутните пазари – всеки може да го прави

Генади Гешев е ръководител отдел „Международни финансови пазари“ на ЕЛАНА Трейдинг. Присъединява се към екипа на инвестиционния посредник през 2007 г. като дилър в този отдел, а четири години по-късно поема ръководството на цялото звено. Генади Гешев е завършил магистратура по международни финанси в УНСС и магистратура по телекомуникационна техника и технологии в Техническият университет в София.



като допълнително занимание, за да търси допълнителен доход. Разбира се, трябва да се има предвид, че на финансовите пазари плюсет може да стане минус. Може да се търгува със значителни обеми, без реално да се притежават изцяло парите по сметка. Това ще мултиплицира многократно печалбите, но винаги имайте едно наум, че загубите също ще се мултиплицират.

- Как се отразява поскъпването на долара, респективно поевтиняването на еврото, на износителите и на вносителите?

- Зависи за кои страни изнасят българските производители. По принцип предприятията, които изнасят стоки за САЩ, се облагодетелстват от поскъпването на долара, тъй като продукцията им се явява с ниска себестойност и може да бъде по-конкурентна на пазара. Обратен ще е ефектът върху вносителите. Повечето стоки и суровини са деноминирани в долари и внасяните стоки ще бъдат по-скъпи на местния пазар. Влиянието на валутните изменения при внос и износ обикновено се компенсира чрез застраховането от валутен риск чрез т.нар. хеджиране. Производителите, които изнасят своите стоки на пазари с валути, различни от еврото, могат да се защитят чрез насрещни валутни сделки. Казано опростено,

”

При поскъпване на долара износителите за САЩ се облагодетелстват, но върху вносителите ефектът е обратен

“

ако се реализира загуба заради валутна разлика, тя се компенсира чрез печалба от валутна сделка.

- Заемите в швейцарски франкове са обеща на ухото за цял живот за онези, които през 2008-а повярваха в онзи мит. Как да преценим в каква валута е най-изгодно да се вземат дългосрочните заеми?

- Хората, които не са финансиста и не притежават известно ниво на икономически познания, трябва да помнят, че не е необходимо да рискуват и да се правят на валутни спекуланти – заем се взема във валутата, в която ще го изплащаш – т.е. валутата, в която получаваш дохода си.

При много големи суми на кредити е възможно понякога да е изгодно да се ползва различна валута, като се балансира чрез валутни сделки, но тези варианти трябва да се консултират със специалист и да се прецени според случая. Евентуално би било удачно за големи търговски кредити.

- Коя валута е най-доброто убежище за спестяванията?

- Валутните пазари са рискови – те не биха могли да се използват за спестяване. Валутната търговия е много динамична и в никакъв случай не трябва към нея да се подхожда като заместител на традиционни средства за спестяване като банков депозити или взаимни фондове. Участниците на валутните пазари влизат със средства, които са готови да рискуват да загубят. Това не бива да са пари, от които зависи стандартът им на живот или са определени за някаква цел в бъдещето.

- Кои може да си позволи риска да залага на екзотична валута?

- Наистина в последните години има увеличение на обемите на търговия с екзотични валути, но това се дължи евентуално на непрекъснато увеличаващия се поток на нови участници на валутните пазари. Специфичното при екзотичните валути е, че обемите на търговия са малки и това води до понижена ликвидност



– т.е. няма голям оборот от сделки, което води до разширяване на спреда, или иначе казано, разликата между курс „купува“ и курс „продава“. Това оскъпява косвено сделките и понижава печалбата. Тъй като екзотичните валути са свързани с икономики, за които няма информация в този мащаб, в който можете да намерите за основните валутни двойки, това също е затруднение за трейдърите. Те трябва да познават икономиките на съответните страни, за да могат да търгуват успешно. При екзотичните валути нерядко ставаме свидетели на големи движения, което дава възможност за по-големи печалби – това често привлича новодошлите на валутните пазари. Но при липса на опит и дисциплина, както и без необходимите познания, резултатите може да бъдат по-скоро големи загуби. По-рисковите валути действително дават възможност и за по-висока доходност, но, както казва Уорън Бъфет, „рисковете се увеличават, когато не знаеш какво правиш“. Според мен търговията с екзотични валути е подходяща за опитни спекуланти и бих посветвал начинаещите валутни трейдъри да избягват да се впускат в тези по-високорискови операции.

- Има ли хазартен момент в професионалната валутна търговия?

- Заради динамиката на валутните пазари има хора, които подхождат хазартно към тях, но те обикновено бързо взимат поуки чрез направените загуби. Котировките на националните валути са пряко свързани

”
Най-големите грешки при търговията се случват заради емоционални реакции
 “

с икономиката на държавите, които представляват. Така че анализът на валутите е свързан с познаването на икономиката и проследяването на икономически новини. Валутната търговия е базирана на реалистична икономическа основа, а не на случайности. Разбира се, тези пазари са динамични и не са абсолютно предвидими, тъй като отразяват икономически промени и тенденции.

- Какво е необходимото и достатъчно условие за успешния играч на валутните пазари - нюх, познание, отлично финансово образование, опит...

- Според мен, ако трябва да откриям задължително условие, то е: дисциплина. За навлизане във валутната търговия е необходимо човек да натрупва познания, да чете много и да следи информация, но успоредно с това трябва да се учи на дисциплина при решенията си. Много е важно да има план, от който да не се отклоня-

ва, независимо какви емоции изпитва при определени ситуации. Най-големите грешки при търговията се случват заради емоционални реакции. Сред редовните безплатни курсове, които предлагаме на нашите клиенти във връзка с инструменти на търговия или стратегии, включваме обучение и по психология на валутната търговия. Има трейдъри и тук, в България, не само в чужбина, които редовно разчитат на допълнителен доход от валутна търговия. Но това става, след като тези хора са инвестирали много усилия в самодисциплина и самопознание в процеса на търговия.

- Ако имаме свободен финансов ресурс, а не ни се ще да рискуваме с валутни операции на сляпо, какво да направим?

- Не бих посветвал никого да прави финансови операции „на сляпо“. На първо място, когато става въпрос за избор къде да инвестираме свободните си средства, трябва да си задаваме въпроса „Какво искаме да постигнем“ и да имаме реалистична оценка за това колко риск сме готови да понесем. Има много варианти за инвестиции, но изборът зависи от нас самите. Всеки, който се двоуми дали да опита валутна търговия, бих го посветвал да го направи, като съзнателно разбира, че е готов да рискува отделените средства. Повечето платформи за валутна търговия предлагат т.нар. демо версии – те позволяват на човек да пробва търговия като „на живо“, но без да влага пари и реално да печели или губи. Но така може да получи представа как се случват нещата, да направи сделки, да види как функционират пазарите. Онези, които не са готови самостоятелно да търгуват поради липса на време и интерес, могат да се възползват от финансовите пазари чрез инвестиции във взаимни фондове, където професионалисти управляват парите им.

- Най-краткият ви съвет как да печелим и как да не губим от валутната търговия?

- Моят съвет е да се започне с малко средства и да се инвестират усилия и време в обучение. Забравете за бързи и лесни печалби. Успешната търговия се дължи на сериозна дисциплина. И

Търговията с жилищни и компенсаторни записи –

ДЕЖАВЮ *

Лобистки интереси прозират зад идеите за покупка на земя с тези инструменти и за данък срещу пустеещите терени

ПЕТЪР ПЕШЕВ,
ИП „Бул Тренд Брокеридж“

Жилищните компенсаторни записи (ЖКЗ) и компенсаторните записи (КЗ) поскупнаха с повече от 200% за малко повече от години и със средно 160% за последните 12 месеца. В началото на 2013 г. борсовите участници с учудване наблюдава прехвърлянето на милиони левове номинал при КЗ и ЖКЗ при цени в диапазона 15-20 ст. По-опитните обаче знаят, че надали някой ще влага милиони в инструменти, които само по нормативно-административен път могат да се запълнят със стойност. В такива сделки винаги някой разполага с повече информация от другите, въпросът е дали е в синхрон с принципите за борсова търговия, при която всички участници притежават равен достъп до информация. За малко повече от година цената и на двата вида компенсаторни инструменти постепенно се повиши до около 60 ст., без да е налице каквато и да е официална информация.

В края на март 2014 г. обаче станала явна причините за това поскупване. Между първо и второ четене на законопроекта за изменение и допълнение на Закона за собствеността и ползването на земеделските земи депутатът ДПС Тунджай Наимов предлага промени в текстовете на закона, с които отпада ограничението участници в търговете за земеделски земи от държавния по-

землен фонд да бъдат единствено притежатели на поименни компенсационни бонове (ПКБ). След като промените бъдат гласувани на второ четене, което най-вероятно ще стане факт съвсем скоро, то и притежателите на компенсаторни записи и на жилищни компенсаторни записи ще имат равни права с притежателите на ПКБ и ще могат да участват в търговете за земя от държавния поземлен фонд.

Ситуацията с търговията на поименните компенсаторни инструменти и жилищните компенсаторни записи е *Dejà vu*. В края на октомври 2011 г. на борсата се прехвърлиха над 30 млн. лева номинал поименни компенсационни бонове. В рамките на година те поскупнаха до над 80 ст., след което стана явна и причината за поскупването – тогавашният министър на земеделието министър Мирослав Найденев обяви търгове за десетки хиляди декари от държавния поземлен фонд. Отново се остана с впечатление, че някои са разполагали с информация, недостъпна за останалите участници на капиталовия пазар, било те спекуланти, инвеститори или най-обикновени лица, обезщетени с компенсаторни бонове за отнетите им земи.

И тогава, и сега официалните лица твърдят, че търговете за земя и нормативните промени целят справедливо да се обезщетят притежателите на компенсаторни инструменти, като предоставят възможност на собствениците им да ги продадат на по-висока

цена. Истината, както винаги, е малко по-различна. Поради липсата на информация не малко обезщетени с ПКБ и ЖКЗ са продали притежаваните от тях инструменти на далеч по-ниски нива от сегашните около 60 ст. за лев номинал.

Държавният поземлен фонд разполага с около 2.25 млн.га земи, от които отгледени под наем и аренда са малко над 900 хил.га. Ръстът в цените на земеделските имоти и подемът в сектора накараха земеделци, рентиери, спекуланти, фондове за земя и всякакви други купувачи да търсят начин за покупката на земеделски имоти. Най-големият притежател на земеделски земи е именно Държавният поземлен фонд и е логично, че се търсят начини да се изкупят земите му. Нищо лошо няма да се стремим в страната ни да няма пустеещи и неработещи площи, но спекулативният интерес и алчността започват да стават все по-явни.

Политиците гласуваха на първо четене и промените за уседналостта на чуждите физически и юридически лица, които трябва да са пребивавали най-малко три години в страната, за да могат да притежават български земеделски земи. Като че ли някой не иска още по-бързо да се вдига цената на земята при евентуален чуждестранен интерес, така че да може да увеличи притежаваните площи при по-малко търсене, отколкото ако и чужденците се конкурираха с българските купувачи. Това, разбира се, се представя на обществото като патриотичен акт, но по-скоро прилича на форма на прикрит лобизъм.

Парламентаристи търсят нови инструменти за увеличаване предлагането на пазара на земеделски земи, като засега само се подхвърлят в медиите предложения за налагане на данъци върху пустеещите земи, с което собствениците им ще бъдат принудени да ги продадат. **И**

* *Дежавю* - от фр. - вече видяно

Таван на лихвите

Поправките в Закона за потребителския кредит ще родят дефекти вместо ефект, но са отлична възможност за определени политици да трупат рейтинг на гърба на бизнеса и клиентите

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

През последните години границите на популизма в кулоарите на парламента надминаха и най-смелите очаквания. През НС минаха забрани за закупуване на земя от чужденци, горди слова за велика реиндустриализация, решения за връщане на данъци от 2015 година за осигуряващите се на минимална работна заплата като знак на „битка срещу бедността“, идеи за възстановяване на спрените блокове в АЕЦ „Козлодуй“. И още, и още. Бързо различаване на тълковния речник ни казва, че една от дефинициите на гумата популизъм е „примитивна политическа тактика, която има за цел да заблуждава и манипулира народните маси чрез щедро раздаване на обикновено неосъществими обещания“, а месец април е особено показателен за именно този подход на властта спрямо избирателите.

Безспорно най-любопитното решение на народните представители сега е слагането на таван на годишния лихвен процент (ГПР) от пет пъти законовия лихвен процент, или накратко - около 50,5%, което залезна в Закона за потребителския кредит (ЗПК). Обещанията са за евтини и леснодостъпни бързи заеми, „край на кървавите пари“, гарантирана защита от закона, както и... стоп на



„събирането на кредити с бухалки“. Обстоен преглед на реалните факти обаче показва, че нито едно от тези обещания няма да се осъществи. Напротив, въведените поправки ще имат обратен ефект. С две думи, никои не може да ви даде това, което политиците ви обещават. Отново.

Какво гласи поправката?

Новите промени предвиждат, ако вземете заем от 100 лева за 1 година, то в края на периода да заплатите до 50,5 лева над кредита си. Дотук добре. Но ако вземете същата сума за 10 дни, за да покриете текуща сметка, то на края на десетия ден вие ще трябва да платите отгоре точно 1 лев и 38 стотинки.

Вносител на поправката е Георги Кадиев от „Коалиция за България“, който особено ярко изпъква на небосклона на политическата демагогия. „Кредитополучателят няма никакъв друг избор, не е достатъчно образован, за да прочете условията и не мисли какво ще прави след 2 или 4 седмици, когато трябва да връща парите“, аргументира той тезата си,

че „това са кървави пари“.

Необосновани мерки

Депутатът признава, че не е правена оценка на риска за бизнеса на т.нар. фирми за бързи кредити при приемането на нормативния акт. „Какво значи да правим оценка на икономическото въздействие на този закон?! Не е правена подобна оценка. Аз не мисля, че има нужда, защото не виждам какво икономическо въздействие би имал този закон, освен положително. Този пазар няма да изчезне, просто ще бъде затегнат малко режимът“, казва той. Но икономистите не са на това мнение.

„Някаква част от този пазар ще изчезне. Част от потребителите, които сега са клиенти на такива фирми, изобщо няма да имат достъп до този пазар. Този сегмент ще изчезне или ще стане нелегален, като второто е по-вероятно. Така потребителите ще бъдат оставени на произвола на онези яки момчета“, смята Десислава Николова, и.г. изпълнителен директор на Института за пазарна икономика (ИПИ).

= ДЪНО НА РАЗУМА

„Има нужда от регулации. В действителност има много лоши фирми. Защо например не се вдигне капиталът, нужен за създаването на такава компания”, казва от своя страна икономистът Владимир Каролев. „Регулациите, които биха довели до повече прозрачност, включват премахването на всякакви такси. Единствено пазарът трябва да определя лихвените нива. Друго предложение е таван за всякакви мораторни наказателни лихви, хонорари и подобни за частни съдебни изпълнители и адвокати, които са процент от цената на кредита, защото на тях се дължат неколкостранно дължимите суми на просрочените заеми”, добавя той. „Освен това, може да се постанови със закон фирмите да предоставят пълна информация за договорите на потребителите. Другото е сив популизъм и неразбиране на чиста математика”.

Георги Кадиев обаче не спира дотук и дори прави сравнение между бързите кредити и хероина: „Първо взимаш, след това мислиш. Те (хората - б.а.) го правят от нужда”. Но Кадиев не пояснява, че нуждата остава. Специален закон, който забранява хероина, ще реши ли проблема на наркозависимия?! Сравнението с наркотиците е удачно в един-единствен аспект, а именно, че когато фирмите за бързи кредити са забранени, нуждата на хората от свежи и бързи пари няма да изчезне. Напротив, те пак ще се

нуждаят от 100 или 200 лева, за да си покрият сметката за ток, но тогава ще трябва да се обърнат към кварталния лихвар, който не попада под ударите на закона, а сам диктува правилата. Кадиев не отрича подобно последиствие, но се аргументира с това, че „няма някаква особена разлика, освен че сегашните плащат някакви данъци, а онези няма да го правят”. Тук е моментът да обясним на г-н Кадиев, че ако се направи оценка за икономическото въздействие от приемането на закона, то точно по неговите гуми тя ще е със знак минус за приходите в хазната. Не включваме в сметките евентуалната загуба на работни места, ако част от фирмите отпадат от пазара, което води до загуба на осигуровки за гържавата.

Или с хората, или с лихварите

„В 14 гържави има таван на лихвите”, аргументира се Кадиев, който пропуска малката подробност, че там наистина таванът е само върху лихвите, в годишния процент на разходите (ГПР) влизат и различни такси. Чрез някои от тях компаниите за бързи кредити компенсират цената на риска и други свои разходи по кредитите, както и ниската събираемост.

„Някои от таксите въобще не са в ГПР, което показва колко глупава е въобще тази поправка. Такава е так-

сата за разглеждане на кредит”, обяснява Владимир Каролев. „Има вероятност фирмите, които искат да останат на пазара, да включат застраховка при одобряването на даден бърз кредит. Това не е включено в поправките в закона и ще оскъпи заема, но средствата ще се пренасочат. Освен това абсолютно всички фирми вече ще искат поръчител, което означава, че масово хората няма да получат кредити и ще се насочат към онези, които после ще ти почукат на вратата с бухалка”, допълва той.

Но според Кадиев „или си с хората, или си с лихварите”. „Тези фирми да направят така, че да няма 30% несъбрани заеми”, казва той.

Да се учим от историята

„Когато се сложи таван на цената, съответната стока или услуга става много по-трудно достъпна. Има много хубави примери от историята, от която трябва да се учим”, ни разказва Десислава Николова.

И наистина има. Още от преди хилядолетия. Така например римският император Диоклециан е първият гържавник, опитал се да регулира икономиката. Той се опитва да се бори с инфлацията и спекулата, като през 301 г. издава „Декрет за цените”, който определя таван на цените и заплатите. На пазарите се появяват палачи, които екзекутират всеки, който не спазва наредбата. На практика обаче декретът подтиква търговците да изтеглят стоките от пазара и в производството настъпва спад. Масово настава глад, защото стоките изчезват от пазара, а никой не иска да ги предлага на определените цени. Много скоро след това декретът е отменен.

Така вероятно ще се случи с поправките в Закона за потребителския кредит. Те ще постанат година - две, ще имат обратен ефект и най-вероятно ще бъдат прегласувани. Но някои депутати вече трупат рейтинг на гърба на цял сектор с махленското си разбиране за икономика и бизнес. И отново потребителите са тези, които ще платят сметката. **И**

Георги Кадиев е вносител на предложението за таван на ГПР



Н.Пр. Сюлейман Гьокче:

Турция и България трябва да

Търговският обмен между страните ни е 5 млрд. долара, но бързо може да се удвои или утрои, казва посланикът на Република Турция в София

НЕВЕНА МИРЧЕВА
НИКОЛАЙ МАРЧЕНКО

Ваше Превъзходителство, традиционно търговските взаимоотношения между България и Турция са добри и всяка година стокообменът бележи положителни резултати. Какви са последните данни и къде се крие потенциал за растеж?

- В края на 2013 г. стокообменът е 3,5 млрд. евро или, общо взето, около 5 млрд. долара. Тази цифра е разделена по следния начин – износът на Турция за България е 3,5 млрд. долара, а вносът от България в Турция е около 2 млрд. долара. Тази цифра може да бъде увеличена и стокообменът много лесно да достигне 10 млрд. долара. И ние работим точно в тази насока.

- Как може да се постигне двойно увеличение?

- Ще ви обясня. Но да знаете, че и през 2008 г. тези цифри бяха същите. Причината за спада в последните години е икономическата криза. Това е отговорът. Ние изгубихме 6 години и днес сме на това ниво. Преди 12 години, през 2002 г., стокообменът между двете държави е бил 450 млн. долара. Сега е 5 млрд. долара, както и преди 6 години.

Ако икономическата криза я нямаме, днешните цифри щяха да бъдат 10 млрд. долара. Защото през последните 10-12 години нашият стокообмен нарасна 12 пъти. След това имаше спад и пак достигане на предкризисните нива. Сега гледаме в бъдещето и започна едно покачване, това е важно. Ако може заедно да вземем правилните стратегически решения, стокообменът в близките 5 години няма как да не нарасне до 10 млрд. до-



Фото: СТОЯН ЙОТОВ

лара и повече, а след това и 15 млрд. долара.

- Кои сектори имат най-голям потенциал за ръст в търговията?

- В днешно време търговията не може да е само между две държави. Търговията се прави от три, четири и повече страни. Именно това е регионалното взаимодействие на икономиките. Към момента инвестициите

на Турция в България са над 2 млрд. долара. Инвестициите на Турция към края на 2013 г. в чужбина са 33 млрд. долара. За два милиарда ли е въпросът? Преди 5 години инвестициите на Турция в Етиопия бяха 50 млн. долара. През 2013 г. тази цифра ще е около 5 млрд. долара и ще се осигурят работни места за около 46 000 души. Етиопия съседна страна ли е? Защо

са стратегически партньори



Н. Пр. Сюлейман Гьокче е роден през 1967 г. в Истанбул, женен, с едно дете.

Завършил е Анкарски университет, Факултет по политически науки, специалност „Международни отношения“ (бакалавър, 1989 г.); Оксфордски университет, програма по Външна политика (сертификат, 2001 г.); Близкоизточен технически университет, Институт за социални науки (магистратура, 2006 г.).

През 1990 г. постъпва в Министерството на външните работи на Турция. В отделни периоди заема различни длъжности в министерството в отдел „Страни от Персийския залив и ОИС“; отдел „Многостранни международни политически организации“; отдел „Южна Азия, Далечен изток и тихоокеански страни“; отдел „Южен Кавказ“.

Заема различни длъжности в посолствата в Рим (1993-1996), Кабул (1996-

1997), Исламабад (1997-1998) и Лондон (2001-2004). Съветник е на Старши граждански представител на НАТО в Афганистан г-н Хикмет Четин (2004-2005), политически съветник в ISAF VII в мисията на Международните сили за поддържане на сигурността към НАТО (ISAF) (2005).

В периода 2007-2011 г. изпълнява длъжностите съветник и пълномощен министър/заместник-ръководител на мисията в посолството във Вашингтон.

В периода 2011-2013 г. е директор на отдел „Административни и финансови въпроси“ към Министерството на външните работи.

През 2013 г. е назначен за посланик на Република Турция в България. На 3 декември 2013 г. посланик Сюлейман Гьокче връчи акредитивните си писма на президента на Република България Росен Плевнелиев, с което официално встъпи в длъжност.

”

Турските фирми осигуряват работа на 10 000 български граждани

“

да не стане и в България?

Основните сектори с потенциал за растеж са туризъм, земеделие, строителство, енергетика, здравеопазване и здравен туризъм.

- Споменахте енергетиката. Работата по изграждането на газова връзка между двете държави се очаква да започне скоро. Кога ще е готова?

- Ако днес започне строителството, то би могло да приключи до края на годината.

- С какви проблеми се сблъсква проектът за газова връзка с Турция? Министърът на енергетиката на Турция, г-н Танер Йълдъз, говореше за проблем с отчуждения.

- Няма такъв проблем с отчуждения. Но може би, по-правилно казано

е, че трябва да сме по-решителни. Ако Вашият въпрос е дали Турция работи в тази насока по този въпрос, тоест дали действа с решителни стъпки, то отговорът е „да“.

- Като споменахме двустранната търговия, тя зависи много от транспортните връзки,

а наскоро имаше проблем с транспортните разрешителни за превози между двете държави. Как и кога този проблем ще се реши дългосрочно?

- Този проблем може да се реши с двустранно разбирателство. Както и с двустранна помощ. Разбира се, работата трябва да бъде взаимна. Искам да кажа нещо важно – ние сме



В много близки отношения с българските власти. В това число влиза и Министерството на икономиката, и Министерството на транспорта. Като цяло имаме добри отношения с българските институции и затова ще вземем правилните решения в най-близко време.

Ние имаме много големи транспортни проекти. Първият е свързан с транспортните коридори, след това - магистралите, скоростните жп линии. Примерно, една скоростна жп линия в края на 2015 г. ще достига границите на България и по този начин ще свърже Европа и Китай. Като знаете, че ще мине под Босфора – предполагам, че знаете за проекта „Мармарай“. Това е проектът на столетието и е много важен за карго превозите – през деня железопътната връзка ще се ползва за пътници, а нощно време – за стоки. Това е проект, който ще помогне за търговията между страните ни, като я увеличи многократно. Да ви кажа и за енергетиката, защото има много общо с това. Защото в енергетиката е важно да има потребление и да има една трайна цена. Искам да ви кажа, че газ ще се осигури. Ще мине през Турция, през България и ще продължи нататък.

- По време на предходното правителство бе обсъждан и проект за изграждане на магистрала Русе-Свиленград с участието на България, Турция и Катар. Дали той все още е актуален?

- Аз не мога да давам оценки за предишното правителство. Ще обясня за проектите, нека коментарът да е ваш. Ние много работихме върху този проект и искаме той да се реализира. Това обаче зависи от българските и турските власти, които трябва да седнат и да стигнат до споразумение. Ние вече обявихме, че сме готови. Има и финансиране.

- Към какви сектори е насочен турският инвестиционен интерес в България? Подготвят ли се нови проекти, и ако да – в кои сфери?

- Проектите в инфраструктурата

биха били едни добри инвестиции в България. Турски фирми имат очаквания от изграждането на метрото в София, очаквания от магистралите. Както знаете, втората отсечка на магистралата към морето е изградена от турска фирма.

Турските авиолинии, например, имат нови инвестиции. Компанията тази година празнува 30 години в България и на 30 май ще открие нова линия Варна – Истанбул.

- Очаква ли се и ръст на турските инвестиции към България?

- Да, и аз искам повече турски инвестиции в България, но за това трябва да определени условия. Трябва да има поощрения. Например, очаква се в България да се проведат големи търгове. Тези търгове определено представляват интерес за турски фирми. И тези търгове трябва да бъдат направени навреме, без да се протакат във времето.

- В кои други сектори има инвестиционен интерес?

- Земеделие, химическата индустрия, инвестициите в синтетични продукти, хранителни стоки и в перспектива изграждането на фабрики. Разбира се, за това трябва да определени условия.

- Споменахте стимули – от какви се нуждае турският бизнес за инвестиране в България? Дали става дума за данъчни стимули, финансови?

- Смятам, че това не е задължително. По-скоро важно е политиче-

ската ситуация да е сигурна. За да могат турските фирми да работят спокойно в една такава добра среда. Става дума за такъв вид въпроси.

- Туризмът между двете страни е отлично развит, като между 1 и 1,5 милион българи избират за своята почивка Турция. С какво България може да привлече повече турски туристи?

- Да, Турция е предпочитана дестинация. Миналата година един милион и половина български граждани са посетили Турция. Седем милиона турци са били на туризъм извън Турция в чужбина. От тях 700 000 са били в България. Страната ви е една от най-предпочитаните дестинации - това са важни цифри. Важно е да се въведат визови облекчения. Очакваме работата на българските власти по темата да продължи.

- Кои са любимите ви дестинации в Турция, които бихте препоръчали на българските туристи? И може би някои места в България, които бихте искали да видят и вашите сънародници?

- Истанбул е водеща дестинация за туристите от цял свят, дори наскоро бе обявена от сайта TripAdvisor за дестинация номер 1 в света за 2014 г., със забележителности като Момината кула, която е най-фотографираната от туристите сграда. Разбира се, бих препоръчал също Егейско море, Бяло море, централната част на Анадола и азиатската част на Турция - Кападокия, която няма аналог в света.

Турски граждани идват на ски туризъм в България. Вашата страна е много красива и в тази насока тя може да предложи много: риболовен, ловен туризъм. Българските гори и реки са достатъчно привлекателни. Това може да се развива с една регионална интеграция и в тази насока може да се направят много неща. Трябва да бъдем активни и в социалните мрежи, може например да ни намерете в Twitter.

- Споменахте Twitter, как ще ко-

”

Миналата година българите извадиха от Турция 9 млн. долара

“



ментирате ситуацията с блокирането на популярните по света социални мрежи от властите на Турция?

- Това е политическа тема, която много се разисква в Турция и беше повдигната по време на местните избори. В Турция се взе решение да се вдигне тази забрана. Решението е взето от Конституционния съд. И естествено, останалите институции трябва да се съобразят с това решение. Ако погледнем от друга страна, то тези социални мрежи се използват за политически послания. Според мен трябва да се намери баланс между сигурността, правото на свободен

”

Скоростна жп линия в края на 2015 г. ще достига границите на България и по този начин ще свърже Европа и Китай

“

достъп и правото на свободно изразяване. Като цяло, една голяма част от Турция са за свобода на словото, аз също подкрепям това, но е много важно тази свобода да не се използва за очерняне на когото и да било. Всъщност, проблемът е точно в това.

- Турция бележи сериозен икономически ръст в последните години. На какво се дължи и може ли опитът ви да е полезен в български условия?

- Ние искаме в България да има инвестиции, но за да стане това, е нужно да има сигурност. Според мен бизнесмените трябва да имат отношение към политиката. В България са представени 52 големи турски фирми. Най-голямата инвестиция в България е турска – става дума за „Тракия глас“, фабриките на „Шишеджам“ за стъкло в Търговище. Над един милиард евро инвестиции в шест фабрики, които работят седем дни в седмицата, 24 часа в денонощието. Всяка година тази фирма носи петстотин милиона в хазната на България. Това означава един процент от БВП на страната. Там работят 3500 човека. Турските фирми осигуряват работа на 10 000 български граждани. Ние сме сред големите инвеститори в тази страна и искаме тези цифри да се покачват. За нас е важно, че България е членка на Европейския съюз. Искам да отбележа, че Турция е членка на G20. БВП на Турция е 950 млрд. долара, т.е. около трилион долара. Ако прибавим и приходите от туризъм, става повече. Общият доход средно на лице от населението се равнява на 10 000 – 12 000 американски долара. Делът на търговията в БВП се равнява на 450 млрд. долара., а 5 млрд. от тях се падат на България. Ние трябва да мислим в тази посока. Откакто съм тук, повтарям само това. За да се случват нещата, трябва да има постъпки в тези посоки. Мисля, че е много важно България и Турция да имат стратегическо партньорство. Подобен документ ще донесе сигурност за бизнеса. Засега няма такъв документ, но с Виетнам има, например. **И**





Подем за туризма - един

Без приоритетни политики от държавата успехът на бранша е под въпрос, категорични са предприемачите и кметовете от Банско, Разлог, Добринище, Добърско, Баня и региона, които порталът Кмета.бг събра на дискусия за бъдещето на сектора

БОГИНЯ ВЕНЦИСЛАВОВА

Битката за туризма в Банско и региона най-добре може да се опише с мускетарския гевиз „Един за всички, всички за един“, но развоят на събитията в последно време налага поставянето на въпросителен знак в края на изречението.

Държава, местна власт, бизнес и граждани се обединяват около идеята за развитие на туризма, но резултатът е: бездействие и недоволство.

Природните гадености на Банско, Разлог, Добринище, Добърско, Баня и всички градове и села в района, са предпоставка той да се превърне в притегателен център за туристи от цял свят. Това обаче не се случва, а пожелателният тон в диалога между всички засегнати страни остава без конкретни намерения.

Изостава ли България спрямо съседните Сърбия и Македония

Туризмът у нас се нуждае от подкрепата на държавата. В противен

случай България ще започне да отстъпва на съседните държави, а и на стандартите в Западна Европа в този отрасъл. До такъв извод стигнаха кметовете и хотелиери по време на дискусия, организирана в Банско. Инициатор на събитието бе Порталът на българските общини Кмета.бг, а темата, по която участниците дебатираха, бе как може Банско и регионът да се превърнат в курорт за целогодишен туризъм.

„Туристическият бранш и местната власт трябва да работят заедно и да бъдат упорити, за да е ясно накъде вървим в бъдеще“. Така кметът на Банско Георги Икономов вижда разволя на събитията и евентуалната победа в битката за развитието на туризма.

Според него е безспорен факт, че най-голямото предимство на тази част от страната ни е Пирин планина. Освен на скиите, регионът разчита още на възможностите за еко-туризъм, голф туризъм, минералните извори и природата. Това е и начинът да се привличат туристи през цялата година - като използва всички, с кое-

КМЕТА.BG

**ПОРТАЛЪТ НА
БЪЛГАРСКИТЕ
ОБЩИНИ**



За всички, всички за един

Кметове от Банско, Разлог, Добринище, Добърско, Баня и други населени места в региона, областният управител на Благоевград Муса Палев и представители на туристическия бранш обсъждаха развитието на сектора

по регионът разполага.

Мнението на Икономов подкрепиха и другите участници в дискусиата на Kmeta.bg - председателят на Българската хотелиерска и ресторантьорска асоциация (БХРА) Благой Рагин, областният управител на Благоевград Муса Палев, заместникът му Костадин Дурчов, кметът на Разлог Красимир Герчев, кметът на Добринище Китан Галчев, кметът на Добърско Никола Найденов, кметът на село Баня Николай Драговчев, представителят на Туристическа асоциация Банско Маргарита Ушева и представителите на местния бизнес.

Според тях хем всички искат превръщането на региона в курорт за целогодишен туризъм, хем с действително си пречат на тази идея.

Наша ли е Пирин планина

Основното недоволство на градоначалниците е заради бездействието по отношение на изработване на нов план за управление на Националния



и местните хора, и представителите на бизнеса са категорични, че туризмът може да се развива успешно в хармония с природата

парк „Пирин“. Сегашният е създаден през 2004 година, а срокът му на действие е 10 години. През 2013 година обаче бяха извършени законови промени, според които този план ще е действащ до приемането на нов.

Така изготвянето на документа се превръща във все по-трудна задача. В последните месеци на 2012 година бе обявена обществена поръчка за разработване на План за управление на

парка за периода 2014-2023 година. Тя все още не е спечелена, а причината е битка между двама от кандидат-изпълнителите и решение на Комисията за защита на конкуренцията (КЗК) да върне процедурата до етап оценителна комисия по обществената поръчка.

Всичко това стопира и амбицията на местната власт и бизнеса за изграждането на втори кабинков лифт над Банско. Преди да се изготви





Регионът може да се превърне лесно в място за целогодишен туризъм, но е нужно повече съдействие от държавата

новият план за управление на Пирин планина, това начинание е утопично. А за да бъде готов документът, предстоят обществени обсъждания, консенсуси и други битки - с екоорганизациите у нас.

Така се дава шанс на съседните ни страни да печелят преднина в областта на туризма. Председателят на БХРА Благой Рагин разказа за няколко добри практики, които Сърбия и Македония вече прилагат. Сърбите вече могат да стигнат до всяка точка на Европа със самолетен билет от 50 евро; туроператорите в Македония пък печелят по 10 евро от всеки турист, който има триденевен пакет за почивка.

За Рагин това са практики, които е трябвало да се приложат у нас още преди години. „Имаме много повече от балканските ни партньори като природни дадености, но те са по-гъвкави от нас. Затова ни е нужен дебат по тези теми. Докато другите страни дават безплатно земи на концесии, ние тук плашим инвеститорите и те започват да бягат“, констатира председателят на БХРА.

Градоначалниците от региона също се опасяват, че вече губят битката за туристите в полза на съседните ни страни. Кметът на Разлог Красимир Герчев е категоричен, че за да може районът да за-

твърди позициите си като предпочитана туристическа дестинация, трябва ски зоните в Кулиното, Банско и Добринище да се обединят и всеки турист да може да ползва и трите. Разлог от своя страна може да предложи голф туризъм, а планината е предпоставка за риболовен и екотуризъм.

Такива са стъпките, според кметовете, които ще превърнат региона в целогодишен туристически курорт. С това са съгласни и управниците на Добринище, Добърско и Баня, които са благодарни на двете общини - Разлог и Банско, от които печелят туристи.

И в този тон на подкрепа между градоначалниците, така заговори и гържавата в лицето на областния управител на Благоевград Муса Палев. Той не отрече нито една от констатациите, и освен това даде ясна заявка, че той и екипът му ще организират среща на ниво министър-председател, за да се потърси решение на проблема с изработването на план за управление на Национален парк „Пирин“.

Свободният пазар е като водата, щом види съпротива - бяга. Затова гържавата трябва да спре да пречи, а да е в помощ. Градоначалниците са притеснени, че вече им се налага да сравняват туризма у нас с този в

съседна Сърбия и Македония.

„Две общини, една цел“ - така най-лесно се описва ситуацията според административното деление на територията, но природата и богатствата ѝ не се делят.

ЕКО лифт

За да остане природа в Пирин, за което най-много се притесняват екоорганизациите, за кмета на Разлог решението е едно: за всяко отсечено дърво да се садят 3 или 5 нови. Той е готов да отдели от общинска гора, но е категоричен, че това, в което екоорганизациите обвиняват кметовете, е невярно - „Защо за далекопроводи се изсичат дървета, а за стълбове за лифт е забранено? Ние живеем в планината и я пазим най-добре, тук растат нашите деца“.

Вторият кабинков лифт на Банско ще реши и проблема с безработицата в региона, ще носи и инвестиции. Затова е и учудването на кметовете - защо гържавата пречи?

След дискусията в Банско те са в очакване на среща в Министерски съвет - крачка към „една за всички, всички за един“.

Преди гържавата да каже финалното си „да“ обаче, ситуацията прогължава да изглежда нелепо - всички искат едно и всички пречат в реализацията му.



Победителите със своите грамоти

Отличиха най-добрите хотели в Банско

За втора поредна година порталът на българските общини Kmeta.bg отличи най-добрите хотели в Банско. На тържествена церемония в читалището на града дни преди Великден победителите получиха своите награди, след като в продължение на близо месец читателите гласуваха на сайта за най-качествените хотелски комплекси в Зимната столица на Балканите. Своя вот за фаворитите дадоха читателите на сайта.

Напреварата между комплексите бе в три категории - петзвездни, четиризвездни и тризвездни хотели. Победителите при обектите, които са 3 звезди, получиха своите статуетки и грамоти от градоначалника на Банско Георги Икономов. Третото

място заслужи „Пирина клуб“, на второ място се класира „Молерите“, а първенец е хотел „Уникатно“.

Най-силна бе конкуренцията при четиризвездните хотели. Трети остана „Терра Комплекс“, втори е хотел „Грийн Лайф Ски & СПА Ризорт“, а победител в тази категория е „Хотел & Спа Астера Банско“. Наградите връчи областният управител на Благоевград Муса Палев.

„Нека винаги сте сред първите. Наясно съм колко е трудно да се постигне това, което вие сте направили. Бъдете живи и здрави и все така успешни“, пожела на отличените и присъстващите областният управител.

Председателят на БХРА Благой Рагин раздаде статуетките и

грамотите на петзвездните комплекси. Само три хотела мериха сили в тази категория, така че всички получиха награди. Трети е „Премиер Лъкшъри Маунтин Ризорт“. Битката между другите двама претенденти за най-високия приз се реши едва с няколко гласа разлика. „Кемпински Гранд Арена Банско“ остана на второ място, а първенец е „Лъки Банско“.

„Вярваме, че Kmeta.bg ще продължи да ни мотивира да ставаме все по-добри със своите инициативи. За да предлагам нашите хотели на гостите си комфорт, много услуги и екстри, отлична кухня, качествено обслужване и не на последно място - сигурност“, бяха единодушни представителите на наградните хотели. [И](#)



Мирослава Симова:

Бизнесът и държавата трябва да работят като партньори

Мирослава Симова започва маркетинг кариерата си в „Сийграл“, преди да се присъедини към „Максиъм“ през 2001 г. като маркетинг директор за България, Македония и ОНД. През 2004 г. е назначена за маркетинг директор на Максиъм Русия със седалище в Москва, а през 2006 г. се включва в екипа на The Absolut Company, където заема последователно длъжностите експортен директор Източна Европа, експортен директор Западна Европа и последно, регионален директор за Северна и Източна Европа. От юли 2013 г. Мирослава е изпълнителен директор на „Перно Рикар България“. Завършила е френска и италианска филология в Софийския университет „Св. Климент Охридски“, последвани от следдипломна квалификация по маркетинг, реклама и бизнес комуникации в УНСС.

фото: СТОЯН ЙОТОВ

Пазарът на алкохолни напитки все повече се движи от премиум качеството, казва изпълнителният директор на „Перно Рикар България“

ЛЮДМИЛА ЗАХАРИЕВ

Рernod Ricard България е една от близо 70-те компании на Pernod Ricard в света, в които работят общо 18 000 души. Ние сме и единственият производител, собственик на марки, който е директно представен у нас. Всички останали местни конкуренти работят чрез местни дистрибутори. Съществуваме в страната още от средата на 90-те години и сме наследник на Алайд Домек и Сийграм, като до момента експерт ни е от 35 човека.

Нашето портфолио е доста богато. За България най-важните марки са Jameson Irish Whiskey, Chivas Regal, Ballantines, Absolut Vodka, Havana Club Rum, Beefeater Gin, вина и шампанско, като оперираме предимно в премиум сегмента и това е веруването на компанията. Работим по децентрализиран модел, като всеки един от филиалите има голяма свобода на действие на местния пазар. Същевременно налагаме глобални марки във всеки един от тези пазари и стратегически смятаме, че премиумизацията е нашата територия. Разбира се, имаме някои стандартни продукти, но това не са евтини мар-



Супер премиум сегментът се разраства сериозно, предимно в Западна Европа

ки в сравнение с българските стоки. Цените са с 30-40% по-високи.

Продажбите

През последните 4-5 години се наблюдава едно плавно развитие на пазара на алкохол в посока растеж на цялата вносна категория. До голяма степен това се дължи на една оформяща се средна класа, на стабилизация на икономическите показатели след кризата през 2009 и 2010 година, и същевременно на една трайна тенденция на търсене на качествени продукти. Смело мога да кажа, че качеството започва да има все по-голямо значение. В момента дялът на вноския алкохол е около 15%, като допреди 3-4 години беше 7 до 8 на сто.

Ефект върху развиващата се вносна категория има и влизането на страната в Европейския съюз, ко-

гато преминахме от вносни мита, формиращи на база цена, на акцизи, които изравняват условията за всички играчи на пазара. Така ценовите разлики между вносните и родните продукти бяха сближени.

Българският пазар доста се различава от тези в Западна Европа в чисто потребителските предпочитания. Тук говорим за „Царството на уискито“ - във всичките му форми, сегменти, подсегменти и произход. За разлика от тук, в Западна Европа много по-сериозен подем имат белите алкохоли - водка, ром. Това е донякъде обособено от етапа, в който се намираме - ние сме все още развиващ се пазар по отношение на вноския алкохол.

Super Premium Сегмент

Има сериозно разнообразие и на пазара на водките.



Инициативата Chivas 12 Стола събира утвърдени експерти и млади специалисти за обмен на идеи по актуални теми

Така например има нов сегмент в категорията вогка - Super Premium. В Западна Европа той има много голям успех. Тук се нарежда нашата Absolut Elyx. При нея отличителните белези са малки тиражи, елемент на ръчно производство и майсторство. В този случай конкретно се използва гестилаторна машина от 20-те години на миналия век, която е с медни елементи. Досега го медта, който е доста засилен при този продукт, дава мекота и баланс.

Перспектива

Pernod Ricard България е съставена от твърд колектив с почти нулево текучество. Имаме и много млади кадри, тъй като се разрастваме благодарение на добрите резултати и развитието на пазара. 2013 година беше белязана от растеж на почти всички категории, в които присъстваме, защото сме добре представени във всяка една от водещите подкатегории.

През 2014 година планираме засилване на нашето присъствие, като следваме една основна стратегия, базираща се на няколко фундамента. Един от тях е премиумизацията. Залагаме на това, че се развиват все повече качествените продукти и тяхното потребление. Друга основа е дигиталният маркетинг. Това е процес, който докосва всяка една сфера от работата на компанията, далеч не само маркетинг комуникациите.

Корпоративната социална отговорност е със сигурност приоритет за нас. Доброто място, на което живеем и работим, устойчивите продукти и отговорното общество биха били залог за едно активно присъствие и развитие на пазара, в който оперираме. Имаме редица дейности, свързани с превенцията и отговорната консумация на алкохол.

Chivas 12 Стола

Сред активностите на компани-

ята попада и проектът Chivas 12 Стола. Това е един социален експеримент, който свързва опита и амбицията. Шестима утвърдени специалисти в дадена област и шестима млади амбициозни хора, които имат желание да се развиват в същата сфера, се събират на кръгла маса, търсейки решения на актуални проблеми. Проведените срещи досега са по темите архитектура, технологии, реклама, икономика, журналистика, изкуство, право и строителство.

Дискусиите имат сериозен поглед и върху актуалната ситуация в стра-

гулирани аспекти, но и много закони, ограничаващи нашите действия. В скандинавските страни например има много сериозна регулация, но там държавите имат исторически проблеми с консумацията на алкохол. По отношение на рекламните комуникации ние сме по-скоро регулиран пазар, дефиниращ къде, какво и кога можем да рекламираме.

Но има много сериозни механизми за саморегулации, за това да комуникираме, произвеждаме и продаваме отговорно. Работим активно за превенцията на консумация на алкохол при шофиране - дейности, които се смятат за напълно несъвместими от целия бранш.

Разбира се, държавата е необходима в подпомагането на стратегическите приоритети на бранша и нейната роля се дефинира в дългосрочно коопериране, задаващо посока за поколения напред.

Лидерство и мениджмънт

Един лидер трябва да бъде




България е страната на уискито, докато на запад на пазара преобладават белите напитки

ната. Много ясно се вижда, че дадени сфери са се оформили и осъзнали като браншовете. Общ проблем, който всички браншовете обаче неизменно срещат, е скъсаната връзка между образованието и реалните нужди на пазара и бизнеса. Младите се чувстват отхвърлени, неподготвени и негодни за средата, в която трябва да навлизат, а бизнесът трябва да инвестира средства и време в кадрите.

Държавата - партньор или пречка

В една европейска страна държавата може да бъде само партньор, иначе няма да има успех за никого. Ако трябва да сравня България с други европейски места по отношение на регулациите, то ние сме някъде в златната среда. Има много нере-

наистина адаптивен и да умее да приложи необходимия стил не само за дадена обстановка, но и за екипа, в зависимост от пазара и ситуацията около него. Колкото лидери, толкова и правила. Срещала съм различни типове лидери, които управляват успешно, така че не може да се генерализира. Изповядвам малко по-отворен тип на управление - обичам да търся консенсус и проактивност от екипа си, насочвам ги и задавам стратегически посоката. Не обичам директивния стил, предпочитам да използвам опита на всеки един член на отбора ни, поради факта, че те са много опитен управленски екип, в който всеки отлично знае своята функция. Така че 35 е повече от 1. Подобен стил е лесно приложим и в България и смятам, че хората много добре го приемат и много добре отговарят на него. 

КОМАСАЦИЯТА - решение за пазара на земя

Прогнозите за 2014 година са, че средната цена на декар земеделска земя ще бъде около 420 лева, като е възможно на места да има значителен спад. Към момента не се забелязва сериозен интерес от страна на чуждестранни инвеститори. Основен проблем е липсата на комасация и хидромелиорация. По статистически данни от 2012 г. българската земя е най-разпокъсана тма в Европа. Средният размер на парцела в България е едва 5,5 дка. Това пречи на развитието на земеделието, прави го неконкурентно и неатрактивно. Само при 2% от земите са запазени напоителните системи, а липсата на напояване сваля ефективността, производството е нерентабилно. Ето защо само за три години броят на земеделските производители е намалял с около 30%.

Според представители на брокерски фирми в страната се очаква цената на земята да върви надолу. Заради забраната офшорни фирми да купуват и да притежават земеделски земи се очаква дружества, регистрирани в офшорни зони, скоро да предложат за продажба притежаваните от тях ниви, защото иначе ще ги загубят. Остава и изискването чужденци да могат да купуват земя, само ако са поне от 5 години в България. Това ще доведе до изсяняване

и окрупняване на собствеността и ще намали спекулативните сделки. Според експерти правилото за уседналостта, въведено с последните законодателни промени, е гаранция, че земята ще бъде притежавана от собственици, които наистина искат да я стопанисват.


Ще се въведе ли ред в поземлените отношения след наскоро приетите промени в Закона за собствеността и ползването на земеделските земи? Това е ключовият въпрос, който интересува не само професионалната гилдия, но и голяма част от собствениците на земи, включително и тези, които не знаят как да ги стопанисват.

В края на месец март министърът на земеделието и храните Димитър Греков пое ангажимент да създаде работна група по изготвянето на закон за комасацията на земята. Без такъв закон няма как да се изгради модерна инфраструктура за напояване, която да направи земеделието високоефективно. Според анализи на Асоциацията на земеделските производители и Националната асоциация на зърнопроизводителите инвестицията в земеделска земя ще става все по-нерентабилна и цената на земята ще продължи да пада, ако липсват комасация, модерно земеползване и управление на земеделските земи.

Според земеделското министерство единият от подходите за решаване на проблема с разпокъсаната собственост е чрез създаването на електронен ре-

гистър на земята в България чрез събиране на цялата информация за производителите, собствениците и техните земи в единен регистър – портал, който ще се поддържа актуален в интернет. Министерството е стартирало инициатива за изграждането на системата и междуведомствена работна група вече работи по въпроса за създаване на специализирания кадастър, според министър Греков. Липсвали обаче на много места общи устройствени планове за общини, въпреки че по закон от тях се изисква да имат такива до 2016 г.

Земеделските браншови организации все по-често поставят публично въпроса за пустеещите земи, или т.нар. бели петна в землищата, които всяка година общините имат право да отдават на търг за арендуване и парите се пазят за собствениците в извънбюджетни сметки на общините. Браншът настоява да бъде въведен данък за пустеещите земеделски земи. Подобно облагане ще принуди собствениците на тези парцели да решат най-накрая дали да ги дадат за обработка, или да ги продадат.

От Националното сдружение на общините в България също са на мнение, че белите петна са кардинален проблем, тъй като собствениците им са разпръснати из цял свят. Арендаторите ги обработват, плащат служебни ренти, а все повече възрастни собственици са започнали да си търсят парите. Сдружението на кметовете пък е на мнението, че белите петна трябва да се върнат за разпореждане от държавата, както е било преди. 

Без окрупняване и напоителни системи инвестицията в земеделски площи ще остава нерентабилна



ФОТО: ИКОНОМИКА

Кметът на мола

Добрият пропърти мениджмънт остава незабележим за обитателите и ползвателите на сградата

Въртящата се врата на входа не е атракция, а е важен елемент от енергийната ефективност на всяка обществена сграда. Досега може и да не сте си давали сметка за това, но добрият пропърти мениджър знае, че подобно съоръжение в сградата решава редица проблеми. Да намери загубена кредитна карта, да върне на родителите дете, което в суматохата за секунди е изчезнало от погледа на майката и тя е безпомощна да го открие, да разпознае сред множеството посетители момичето, което дни наред се крие от родителите си в търговския център, да реагира адекватно при природно бедствие или при опит за терористичен акт, светкавично да се заеме с решаването на всеки възникнал проблем – това е само част от предизвикателствата, с които трябва да се справи пропърти мениджърът на всеки голям търговски обект.

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Модерните шоппинг центрове са като един малък град и всичко в тях трябва да е добре организирано. Пропърти мениджърът е отговорен сградата да функционира добре и да е с изправни осветителни, вентилационни, климатизационни и противопожарни системи, да има работещи асансьори, почистени общи части и охранителната дейност да е на високо ниво. Затова и ролята на пропърти мениджъра е като на кмет, който осигурява

подходяща жизнена среда

Управлението на търговски и офис сгради най-често се поверява на компании, които организират изпълнението на тази услуга. Тя може да е възложена от асет мениджмънта, който представлява собствениците. Пропърти мениджърът поема цялостното управление на недвижимия имот и отговаря за отношенията с наемателите и с държавните институции,

същевременно следи за качеството на работа на фирмите гоставчици и на подизпълнителите. Той има за задача да балансира всички интереси в името на това сградата да функционира нормално и да изпълнява заложените от собственика цели за развитието на този недвижим имот, обяснява пропърти мениджърът Моника Григорова. Тя ръководи екипа на AIG/Lincoln, ангажиран с развитието на City Center Sofia.

Компанията за пропърти мениджмънт сключва споразумение за управление на собствеността. Тя сама селектира подизпълнителите, с които подписва договори за фасилити мениджмънт, техническа и оперативна поддръжка, почистване и охрана на имота, уточнява още Моника Григорова.

Добрият микс от наематели

е основополагащ за посещението на всеки търговски център, но пазарът вече се пренасища от големи молове и марката грехи не е най-голямата атракция за клиентите. Следовател-

но концепцията трябва да е съобразена с нуждите на потребителя, които непрекъснато се променят. Ако търговският център се превърне в място с повече функционалности, то съответно и интересът към него ще е и по-голям.

Няма формула на успеха, която може да бъде приложена към управлението на офис площите или на търговския център. Със сигурност обаче използването на принципа „проба-грешка“ струва скъпо. Ето защо според Моника Григорова един от важните моменти е да се намери правилният баланс с наемателите, с които да се изградят отлични партньорски отношения на взаимно разбиране. Пазарът понякога преживява трудни моменти, затова гъвкавостта и лоялността са от значение.

Колкото конкуренцията на пазара става по-голяма, толкова креативността, новаторството и уметото управление нямат аналог. Добрият пропърти мениджър трябва да притежава редица качества – комбинативност и комуникативност, компетентност и бързина на действие. Трябва да умее да ръководи конкретния обект по най-добър начин, като

ОПТИМИЗИРА РАЗХОДИТЕ

и ги сведе до минимум, за да може приходите да се повишат максимално. Работата е непредвидима и от пропърти мениджъра се очаква да се справи и с най-изненадващи ситуации. „Управлението е успешно, когато за ползвателите на имота и за посетителите на сградата цялата организационна дейност и възникващите проблеми остават незабелязани. Ако се създаде масово недоволство и от него последва спад на наемателите или намаляване на посещаемостта на търговския център, то управлението е излязло извън кон-

трол”, твърди Моника Григорова.

Когато сградата е вече построена и нейният архитектурен план не е съгласуван с бъдещия пропърти мениджър, той приема гаденостите и прави пълна инспекция на имота, за да констатира дали има слабости и

проблеми, които веднага трябва да се решат. Ако има нужда от ремонт, те се остойностяват и в зависимост от финансовите възможности, се предприемат необходимите действия по отстраняване на нередностите. Прави се и план какво да се предприеме за цялостните подобрения на имота и на организацията по неговото управление и развитие.

Енергийните разходи често са сериозно перо и колкото по-стара е сградата, толкова проблемът е по-голям. Има различни техники и технологии, които, ако се приложат, сградата може да бъде приведена към най-високите стандарти за

ЕНЕРГИЙНА ЕФЕКТИВНОСТ

Понякога се налага да се инвестират големи суми с цел бъдещи ползи. Обектът трябва да покрива стандартите за енергийна ефективност, не просто защото по този начин се пестят ресурси, а и защото това е част от социалната отговорност на всяка компания за опазването на околната среда. Замяната на старите осветителни тела и на електроинсталациите струва скъпо, но когато те вече са амортизирани, по-добре да бъдат заменени с модерни енергоефективни системи. В резултат месечният разход за ток може да бъде намален с до 80%, сочи опитът на AIG/Lincoln България.

В нашата страна няма университет, в който като отделна специалност да се учи пропърти мениджмънт. Но със сигурност това е модерна и актуална професия, за която се иска комплексна подготовка, която включва високата компетентност на мениджъра и уменията му да ръководи собствения си екип, да делегира отговорности, да аутсорсва дейности, да контролира работата и непрекъснато да следи цялостното функциониране на обекта. Няма ли професионално управление, офис сградата или търговският център запада. Иначе високият професионализъм се отплаща с високи финансови резултати. **И**

Пропърти мениджърът трябва да балансира всички интереси в името на това сградата да функционира нормално, твърди Моника Григорова



МОНИКА ГРИГОРОВА

Ще стигнем късно в

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

В България 15-годишните ученици не са подготвени да приложат в живота получените в училище знания и нямат способност да решават проблеми. Това сочат резултатите от участието на България в последното проучване PISA 2012, в което нашата страна се озова на предпоследно място от 44 държави. Най-трудни за нашите младежи били задачите със свободни отговори. Като пример от МОН дават ситуацията на ученик, който си е забравил телефона, а трябва да реши как да съобщи на приятелите си, че ще закъсне за среща. Другата задача изобразява карта с маршрути, а младежите

трябва да изберат най-краткия път от точка А до точка Б. Проблемната ситуация с роботизирана прахосмукачка не била сложна за представителите на Сингапур, Южна Корея, Япония, Китай и Канада, които оглавяват класацията, но препънала децата от Уругвай, България и Колумбия, с които сме на гъното.

Всяко чудо за три дни

- така и този печален факт вече се позабрави. Както избледня споменът, че през декември 2013 г. излязоха други незавидни за нас резултати от изследване на PISA, направено също през 2012 г. сред 15-годишните ученици. В тази класация България е на 47-о място по математика и на 51-о по четене от общо 65 държави. Данните показват, че по резултати българчетата са на последно място по математическа грамотност сред страните от ЕС и са след

всички съседни страни.

Всичко това как сме на опашката спира да ни тревожи до следващото изследване, което отново ни го припомня. Май е месецът на абитуриентските балове и на изпитите

Информационното общество направи технологична крачка, а знанието продължава да се предлага по отблъскващ начин



училището на бъдещето

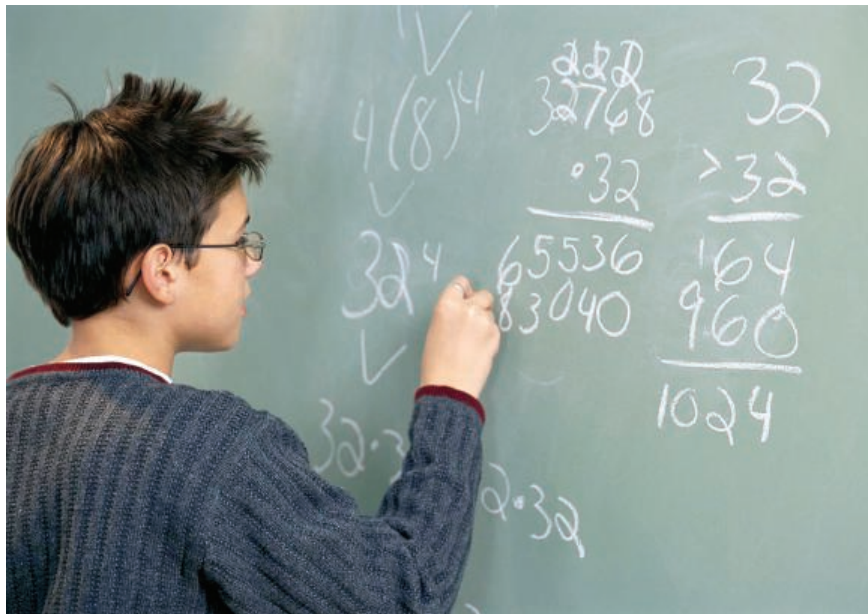
на седмокласниците, които минават през седемте кръга на ага, преди в девети клас да попаднат в групата на класациите на PISA. После идват кандидат-студентските изпити, а след тях и лятото се задава. Кои ще мисли за реформи, щом големият срам пак отмина...

Нека, когато си правим погодно „характери“, не пропускаме факта, че има много български ученици, които

печелят международни олимпиади

по математика, физика, информатика и какво ли още не, в това число са победители и в конкурсите на NASA. Този дисбаланс между най-добри в света и последни в класациите за обща грамотност се дължи също на образователната ни система. Внимателният анализ показва, че отличните резултати се постигат благодарение на ентузиазма на някои учители и на мотивацията на отделни ученици да работят усърдно в своята област на интереси. PISA не мери върховите постижения, които са на ученици в престижни училища и имат желание да учат, а дава картина за масовото ниво.

Резултатите показват, че образователната система в България плаче за промени и новият подход е жизненоважна необходимост. Той трябва да провокира към експерименти, свързани с ефективността в ученето и получаването на полезни знания, които може да намерят бързо приложение в обществения живот, в икономиката и в науката. Хората днес са различни, икономиката и технологиите са други, знанието и потребностите не са същите. В ерата на интернет и на динамичната смяна на технологиите учене заради самото учене години наред е безсмислено занимание. А българската образователна система не може да се отърси от това. Та нали великият Айнщайн е казал, че образование е това, което остава, когато забравим всичко, научено в училище. Животът се променя с много бърза скорост, а об-



БАН открива талантиливи ученици

Една от инициативите на БАН, насочени към средното образование, е създаването на Ученически институт за откриване и насърчаване развитието на талантиливи български ученици в различни научни направления. Първата стъпка ще бъде провеждането на конкурс за ученически проекти в областта на природните и социалните науки. Разработките ще се събират до 15 септември т.г., след което експерти от съответните институти при БАН ще изготвят рецензии, а авторите с най-високи оценки ще бъдат поканени да представят своята работа на специална научна конференция.

Пълният регламент на конкурса ще бъде публикуван на интернет страницата на БАН www.bas.bg и разпространен сред българските училища. Отличените ще получат награди и възможност за стаж в институтите при БАН, където ще могат да използват материалната база, да провеждат експерименти и консултации с експерти. Едноновременно с това ментори ще им помагат да доразвият проектите си.

разованието пълзи като охлюв след него. То има нужда

да скъса с остарялознанието

Ако не за всички, то поне за онези, които отрано изявяват своя талант в определена сфера. И проблемът не е в това, че няма виждания за позитивна промяна. Сблъсъкът идва, когато новото опита да влезе в българското училище и в българския университет, тъй като то обикновено среща яростната съпротива на бранителите на статуквото. При

тази мандатност на управлението администрацията няма никаква мотивация да се нагърбва с реформи, от които неминуемо ще има и неговолство, а реалните резултати се виждат след срок, по-дълъг от един мандат.

Ако промените ставаха толкова бързо, както неусетно навлязоха смартфоните, щяхме да имаме модерно образование. Има хора, които са в състояние да го направят. Повечето ученици са готови за него, но не и основната маса от учителите, а най-малко администрацията.

Да отделиш една година, за да

откриеш подходящия учител, е важно и от цели три години учене, гласи китайска поговорка. Като гледаме слабите постижения на българското училище, си даваме сметка каква мъдрост се крие в тези думи. Общо взето, образователната система не се стреми да открие таланта рано и да го развие, тя сякаш иска да го убие. Но нека не забравяме, че и у нас са правени образователни експерименти, такъв беше опитът през 80-те години на миналия век за

модернизиране на преподаването

наречен „Проблемна група по образованието“, познат повече като „Сендовската система“ по името на нейния създател акад. Благовест Сендов. Видя се, че няма нищо страшно в това, макар навремето тази революционна промяна да е посрещана със страх и на нож. Ето защо не бива да пропускаме факта, че системата се реформира трудно не само по причини „отвътре“, но и „отвън“. Освен това в обществото има натрупани много социални проблеми, които се отразяват и на интереса към образованието. Не всички искат да учат, още по-малко да имат върхови постижения. Образователната система трябва да отчита и този факт и да не опитва да прилага общ калъп за всички.

Да се въведе нов подход в училищното образование предлагат учени от Българската академия на науките. Това е т.нар. изследователски подход в образованието (Inquiry Based Education), който е добре разпространен във високоразвитите страни и е един от начините да се преодолеят проблемите в системата. При него обучението се базира на „разучаване“ на проблема или явлението, целият клас участва в дискусиата, провежда експерименти, поставя въпроси, издига хипотези, събира и представя аргументи за една или друга теза. Така се стига до самостоятелно „откриване“ на фактите и взаимовръзките между тях. Основното предимство на този подход е, че се стимулира самостоятелната работа и мисленето на учениците, развива се и се укрепва способнос-

тта им да анализират и изследват. Създава се умение за самостоятелно учене през целия живот, а в съчетание с математическа, природонаучна и дигитална грамотност се гарантира професионална мобилност и по-лесна адаптация към бързо променящите се нужди на пазара и икономиката, твърдят от БАН.

Учените признават като основен проблем в образованието

липсата на мотивация за учене

В съвременното информационно общество знанията, предлагани в традиционното училище, изглеждат твърде непривлекателно, дори отблъскващо. Много от изучаваните факти са вече известни на учениците, тъй като достъпът до информацията днес е много лесен, а информационният поток в училище най-често е еднопосочен - само от учителя към ученика, липсва обратната връзка. Същевременно големият обем на получаваната информация не позволява да се прави по-дълбок анализ, да се структурира и превърне в солидно

знание. Изследователският подход в образованието дава възможност неусетно да се изграждат ключови умения, твърдят учени от БАН. Ако Министерството на образованието и науката не се заеме с модернизиранието на образователната система и не въведе изследователския подход като стандарт в преподаването, то инициативността на учениците от БАН ще е като на птичка, която сама опитва да направи пролет.

И желанието, и нежеланието за промяна са налице. А колко скоро българското училище ще се промени, отговорът е в една притча. Пътник пита старец, почиващ край пътя, за колко време ще стигне до града. Старецът му помахал с ръка, без да каже нищо. Пътникът питал още два-три пъти и като не получил отговор, тръгнал. След минута чул старецът да вика след него: „Ще стигнеш късно през нощта.“ Че защо не ми каза веднага, учудил се пътникът. „Исках да видя колко бързо вървиш“, бил отговорът. Та, като гледаме как вървим към училището на бъдещето, ще стигнем късно.



Акад. Петър Кендеров, Институт по математика и информатика при БАН:

И математиката може да се учи забавно

Най-важната причина за лошите резултати е, че не си даваме сметка как от информационна гледна точка младото поколение расте в друга среда. Още преди да отидат на училище, децата са подложени на прекомерно информационно облъчване с телевизия, радио, интернет, компютърни игри. Това е жива реалност, в която те натрупват огромна информираност. В училище ги слагаме в условията на образователна система, чиито основи са положени в друго време. И въпросът не е да има компютър на

всеки чин, а как се преподава. Безнадежно остарял е моделът учителят да говори, децата да слушат и после да възпроизвеждат информацията. Този стереотип обаче все още преобладава у нас.

Светът така се промени, че образователният процес вече няма за свой дом само училището. Задачата вече е да се създаде такава среда, че децата да могат да учат по всяко време и навсякъде. По линия на европейските проекти това вече започва да навлиза и у нас. Ако всички институции и бизнесът се обърнат към проблема на българското образование, обществото ще съумее в обозрим срок от 5-6 години да направи така, че образованието да се промени. Институтът по математика и информатика направи виртуален училищен кабинет по математика. В него математиката се учи забавно. Освен това с помощта на VivaSom Институтът по мате-



Ключът към високите резултати е в промяната на стила на преподаване

матика и информатика разработва портал за образователни ресурси. Проектът се нарича VivaCognita (Да живее знанието).

Държавните органи се опитват да направят реформа, която засяга образователната рамка – кога да се завърши основното училище и кога средното образование, какъв да е хорариумът от часове по отделните дисциплини. Това само води до издигане на нови учебници, а въпросът не е само какво се учи, а най-вече как се учи. Към учителите трябва да има друго отношение. Основен въпрос е кои от тях ще приемат идеята преподаването да става по нов начин. Ключът към високите резултати е в промяната на стила за учене - всеки ученик трябва да свикне да учи сам и да решава задачи, за които не е учил в училище, а не просто да възпроизвежда факти.

Високите резултати на учениците започват първо от обучението на учителите, които трябва да приемат новия подход, според който заедно с децата ще достигат до знанието. Така и учениците, и учителите ще изпитват задоволство от учебния процес. Не бива да се чака да се изготвят програми за преквалификация, тъй като това ще отнеме десетилетия. Промените трябва да се правят бързо.



”

Безнадежно остарял е моделът учителят да говори, учениците да слушат и после да възпроизвеждат информацията

“



Светлин Наков,
основател на Софтуерния университет:

Монополът в образованието пречи

Търсене на добро образование има, трябва да се даде възможност и за появата на предлагане

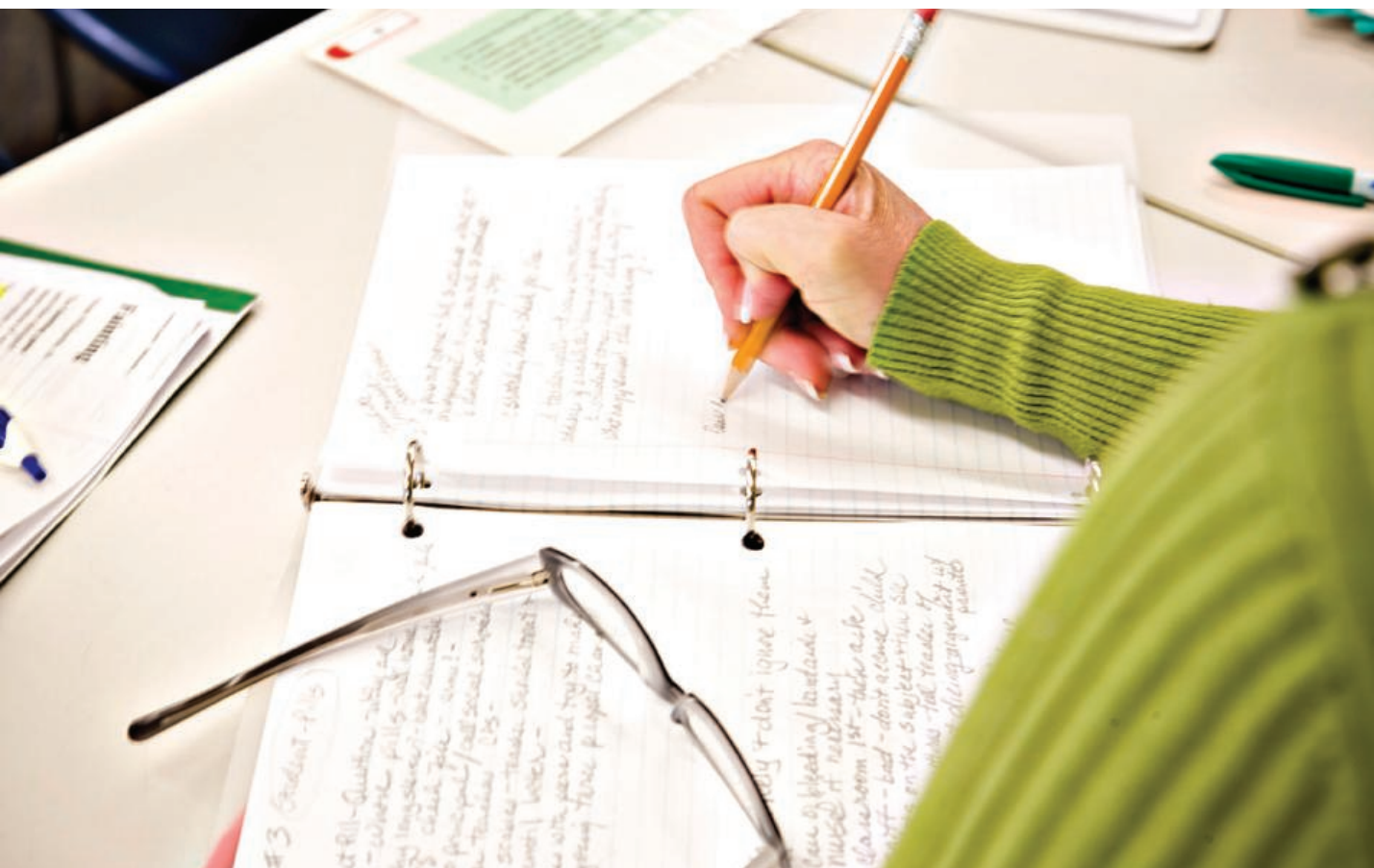
Училището няма връзка с реалността, учи се теория, без да има практика. Никога досега, откакто го познавам, то не е подготвяло за живота. Но кризата в образованието е световна. И една от причините е, че няма свобода в образователната система. Ако реша да създам училище, в което да уча децата да се справят в живота, държавата ще ме спре с изискванията си колко часа от кой

предмет да се преподават, какви да са учителите и кои да са учебниците. Може да има образователни минимума, които да се покриват, а дали преподаването ще е на поляната или в класната стая, всеки учи-

тел сам да преценява. Необходимо е да се решават повече казуси, да има интерактивност, игрови подход, дискусии, анализи и по-малко наизустяване на сухи факти.

Днес образователната





система не е адекватна на времето си, но в нея са заложили механизми на самосъхранение. Тя не иска да се променя и всеки новатор се оказва жертва на правилата. Статуквото е удобство за онези, които представляват системата. Смяната на управлението на четири години води до много трудна промяна в системата като здравеопазването и образованието, тъй като те имат нужда от по-дългосрочни реформи.

Ако министърът на образованието се заеме с решителни реформи, учителите ще го убият с камъни, тъй като повечето от тях ще останат без работа, за да гойдат на тяхно място

по-качествени преподаватели.

Като направя преглед кои в момента са най-успешните ми съученици, се оказва, че това са двойкаджиите на класа. Докато едни са залягали над уроците и са зубрили, те са посветили времето си на груго и са се научили на комуникация и на умение да се справят с всички проблеми в живота, натрупали са опит чрез практика. И като резултат двойкаджиите стават отличници в живота.

Затова вече е време държавата да пусне този контрол, за който ламти. Тя трябва да позволи в частните, а и в държавните училища, да се работи по нов начин. Така лека-полека традиционните учители, които учат на зубрачина, ще бъдат заменени от нови, които дават подготовка в духа на новите реалности. В момента не

може току-така да се отвори детска градина, училище или университет. Не се позволява да има съвременно и иновативно образование, затова Софтуерният университет бе принуден да отвори в партньорство с други университети, за да ползваме тяхната акредитация.

Системата е силна, защото има хора, които не искат да влязат в съвременното. Образованието ще се промени дори само ако държавата отпусне своя сегашен свръхконтрол и позволи да се правят училища по друг начин, различен от досега установения от МОН.

Ако държавата продължава да е монополист в образованието, промяната ще става трудно. Ако тя просто даде по-високи заплати, ще се подобрят качествата на преподавателите, но не и учебната програма. Време е да се даде свобода в образованието - може би не изведнъж, а стъпка по стъпка. Вярно, ако това стане, може да се появят и мошеници. Но мошеници има и при такситата, пазарът обаче ги изтласква. Има ли конкуренция, хората се научават да избират. Търсене на добро образование има, трябва да се даде възможност и за появата на предлагане. И

”

Време е да се даде свобода в образованието - може би не изведнъж, а стъпка по стъпка

“



На лов за умни глави

И по време на криза има пазар за директния подбор на управленски кадри

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Компания търси охранител и се явяват около 4 хил. кандидати. Като вижда огромния брой молби, HR-ът на фирмата обявява, че напуска. При високата безработица интересът към ниските позиции е много голям и колкото и това понякога да затруднява селекцията, подборът ще бъде направен. Не така стоят нещата, когато се търси изпълнителен директор. Лесно е да се препоръча да привлечете шефа на конкурентната компания, защото „с един куршум удряте два заека” - ще имате най-добрия изпълнителен директор от бизнеса, като

същевременно ще осакатите конкуренцията. Така и във футбола се купува най-добрият играч. По този начин вашият отбор се засилва, а другият става по-слаб. На практика обаче всичко това не е толкова просто да се осъществи. Ето защо на пазара са се появили компаниите за директен подбор на управленски кадри (executive search). Популярни са като хедхънтъри (headhunting – от англ. лов на глави), колкото и от тези фирми да твърдят, че не „отстрелват” глави, а правят директен подбор чрез проучване на пазара. Те следват определени професионални стандарти и ако имате договор с тях, няма да посегнат на вашите

✓ Българската екзекютив сърч асоциация е създадена през 2011 г. от водещи компании в сферата на подбора на висши управленски кадри в България – "Александър Хюз", "Бойген", "Пендл & Писвангер", "ПМЦ София интернационал", "Стантън Чейс" и "Нойман и партнерс". Основната цел на организацията е повишаване на професионалното ниво на услугите, които предлагат компаниите за екзекютив сърч чрез установяване на етични стандарти, маркетинг проучвания, информационни кампании и лобиране за адекватни закони и правила, свързани с тази индустрия.

✓ Този бизнес датира от 60-те години на миналия век, заражда се в САЩ още след Втората световна война като част от мениджмънт консултирането. С разрастването на компаниите в световен мащаб услугата става все по-търсена. Добрите професионалисти на високо ниво още тогава осъзнават, че могат да си осигурят по-бързо развитие и израстване в кариерата. Друг фактор е откриването на нови пазари от страна на бизнес организациите, което означава нови офиси в нови региони и за компаниите за директен подбор. Така през 70-те години услугата

вече излиза отвъд пределите на Америка.

✓ Компаниите за директен подбор осигуряват липса на конфликт на интереси и възможност за вливане на нова култура и иновации в клиентските структури. В световен мащаб дори и държавната администрация и неправителствените организации се възползват от тези услуги още от края на 80-те години. Тогава индустрията започва да придобива популярност и някои проекти за компании като IBM, Coca-Cola и Walt Disney даже са широко застъпени в медиите.



Процесът на директен подбор е взимане на информирани решения - както от заинтересованите професионалисти, така и от страна на възложителя на поръчката, казват Юлиана Попова (вдясно) и Ирина Андонова

най-ценни управленски кадри.

Ключова характеристика на пазара на труда е

МОБИЛНОСТТА

Трябва винаги да има възможност да смените работата си – ако сте стигнали нивото на компетентност в компанията, ако има умора от рутината, ако не сте удовлетворени от заплащането. Добре е всеки да може да намери онова, което заслужава. Така дори и ръководните кадри, ако не се справят, може да бъдат сменени. На ниските позиции движението на персонал става по-лесно, но за успешните трансформации на високите управленски нива често се ползва посредник, на който може да му се има доверие. Той трябва да гарантира конфиденциалност и дискретност, а същевременно да притежава умение да се справи по най-добър начин с този сложен казус по намиране на точния човек в правилния момент за точната компания. „Смяната на работното място е свързана с промяна на отговорностите и компетентностите. Големите компании мислят за развитието на своите кадри и предлагат не само стъпки нагоре към „небето“, но и разширяване на функ-

ционалната експертиза. Това също е мотив за добрия професионалист да стане част от екипа на подобна организация”, разяснява Юлиана Попова, рисърчър в „Стантън Чейс“.

За кандидата всички

започва с ненадейно обаждане

и в повечето случаи завършва с покана за интервю. По време на разговора лице в лице трябва да се проучи дали човекът отговаря на предложената позиция и дали ще се чувства удобно в тези нови „обувки“. Докато стигнат до такава среща, консултантите правят голямо проучване и изготвят „гълъг“ списък с потенциални кандидати, в който повечето мениджъри не са активно търсещи промяна. Консултантът се среща с много малко на брой професионалисти, които имат необходимия потенциал. Броят им, естествено, зависи от характеристиките на позицията и това доколко има налични кандидати за нея. Внимателно се преценява как всеки от тях ще се впише в организацията.

„Най-често професионалистите, с които се свързваме, не търсят нова >

Ирина Андонова,
старши консултант в
„Стантън Чейс“:

Мотивите за промяната са много важни

В началото трябва много точно да определим нуждите на организацията, за да може да подберем човека, който най-точно съответства на тази роля, но същевременно и ролята трябва да му е по мярка. Трябва да е ясно каква добавена стойност търси компанията с назначаването на новия професионалист.

Важно е първо да се определи професионалисти от кои компании ще имат нужната експертиза и нагласи, за да може желаната от клиента промяна да постигне своята цел. Ако се окаже, че този човек има нагласа да направи крачка извън организацията, в която в момента работи, се преценява кои за него са движещите мотиви – дали търси вертикално израстване, или цели обогатяване на уменията си, дали се стреми към по-динамична работа, или се нуждае от по-голямо признание.

Смяната на работата е голям стрес за всеки и задачата на консултанта е да подпомогне този процес на промяна. Когато се изясни какво конкретно се очаква от кандидата, самият той по-лесно ще прецени доколко е готов за подобно предизвикателство.

Екзекютив сърч се използва, за да се постигнат конкретни резултати в бизнеса. Оценката за ефекта от работата на консултанта може да дойде и след по-дълъг период от време.

ЕКСПЕРТ



работа. Обикновено въпросите им са чисто бизнес ориентирани – какво налага промяната в компанията на клиента ни, нова ли е позицията, какъв е размерът на бизнеса, устойчив ли е, какви са възможностите за развитие, от какво има нужда екипът за бъдещото си израстване”, разказва Юлиана Попова. По нейни наблюдения мотивацията на различните хора за промяна е различна и консултантите трябва да я идентифицират. Процесът на директен подбор в своята същност е взимане на информирани решения – както от заинтересованите професионалисти, така и от възложителя на поръчката.

Имиджът на един консултант се гради бавно и се основава на взаимно доверие и прозрачност при всяка стъпка в процеса. Или, както казва президентът на „Стантън Чейс” за региона, особено важни са километрите, които си извървял. Най-лесно ти се доверяват хора, с които вече си работил и които знаят, че ще

ги представиш възможно най-професионално. „Ние не произвеждаме еднотипни копчета. Във всеки проект се срещаме с толкова различни професионалисти, темпераменти и кариерни планове, които трябва да обобщим и

да извлечем максималната полза

която всеки от тях би донесъл за клиента ни при своето

стъпване в компанията. Същевременно много живо се интересуваме какво движи тези хора, къде горят най-силно. Ключов момент за нашия бизнес е познаването на компаниите от различните сектори в дълбочина, това често ни дава възможност да предвиждаме до някаква степен хода на събитията”, признава Юлиана Попова. Що се отнася до клиентите, има ясно дефинирани срокове, в които компанията за дирек-

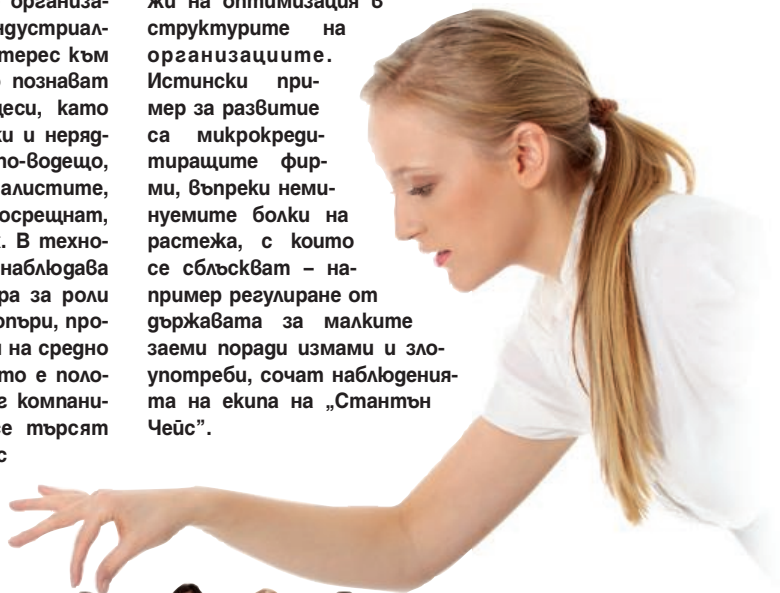


Какво се търси на пазара на труда

Все по-често се среща недостиг на специфични ключови способности като умения за управление на хора и проекти, за сметка на все по-силна концентрация във функционалната експертиза. Продължава усиленото търсене на мениджъри в производството, продажбите, маркетинга, както и на експерти в сферата на човешките ресурси, които са изградили холистичния подход на бизнес партньори на организациите. По наблюденията на „Стантън Чейс“ все по-водещи стават ролите със силно изразен административен и аналитичен фокус, с цел управление на все по-сложните процеси в компаниите и гарантиране на дългосрочни и устойчиви резултати. Пример за такава роля е мениджър устойчиво развитие, която съчетава профилите на мениджър по околна среда и здраве и безопасност при работа и мениджър по качеството, със силно изявени лидерски умения. Нараства нуждата от опитни експорт мениджъри в производствените компании. Все по-търсена е компетентността

в сферата на дигиталния маркетинг. Във фармацевтичните компании нараства нуждата от позиции, ориентирани към близка работа с пациентските организации. По отношение на индустриалните компании – има интерес към инженери и хора, които познават производствените процеси, като изискването за английски и нерядко немски става все по-водещо, а броят на специалистите, които могат да го посрещнат, все още е твърде малък. В технологичните компании се наблюдава изострена нужда от хора за роли на по-ниски нива – девелопъри, програмисти, както кадри и на средно управленско ниво. Същото е положението и в аутсорсинг компаниите, където основно се търсят изпълнителски кадри със специфични езици. От миналата година се наблюдава движение

във финансовия сектор, по-рядко в банките, където специалистите не са толкова мобилни. Но това за съжаление се дължи на оптимизацията в структурите на организациите. Истински пример за развитие са микрорегулаторите фирми, въпреки неминуемите болки на растежа, с които се сблъскват – на пример регулиране от гържавата за малките заеми поради измами и злоупотреби, сочат наблюденията на екипа на „Стантън Чейс“.



мен подбор не може да се свързва с никого от тяхната организация с цел екзекютив сърч за друг възложител. В повечето случаи това е период от една година, но има и партньорства, при които тези срокове са по-дълги.

Досега не е правено задълбочено проучване на предлагането и търсенето на този тип услуга в България. Няколко са компаниите, чийто бизнес е директният подбор на управленски персонал. От началото на 2011 г. те са обединени в Българската екзекютив сърч асоциация. Има и много други фирми, които предлагат комплексни услуги в областта на подбора на персонал, обученията, аутсорсинга, които също работят по проекти за директен подбор. Най-големите компании в света в тази сфера като Egon Zender, Korn/ Ferry, Heidrick & Struggles, Spencer Stuart и Russel Reynolds не са представени със собствени офиси в България, тъй като за тях това е малък пазар. Но фирмите, които оперират у нас и в

региона, вече имат

добре развита локална експертиза

Българските условия имат няколко специфики, но в крайна сметка продължава да има търсене за тази услуга. „Винаги има работа за нас, но причините да ползват нашите услуги са различни. Дори в моментите на най-силна икономическа стагнация се изостря нуждата от конкретни компетенции и специфичен набор от лидерски умения. В последно време работим за все по-широк кръг от компании и за все по-комплексни роли“, уверява Ирина Андонова, консултант в „Стантън Чейс“.

Работата на т. нар. хедхънтъри

изисква прецизност и сериозна обосновка още на ниво първоначален контакт с клиента. В

нея има елементи

на предприемачество, бизнес прогнозиране и планиране, маркетинг, PR, търговски умения, умения за водене на преговори и какво ли още не. Стъпките са последователно очертани, сроковете са разписани. Услугата не е евтина, възнаграждението за консултантската компания се формира като процент от годишната заплата на специалиста, осигурен чрез нея. И чак след като назначеният специалист започне да плува в новата компания като в свои води и вече може да допринесе за постигането на конкретни резултати, чак тогава клиентът може да усети с какво консултантите за директен подбор са били полезни.

Организацията Start It Smart намери своя формула за създаване на нов бизнес

Акселератор за начинаещи предприемачи



Петър Шарков (вдясно) и Стоян Ангелов търсят успешния бизнес модел на преакселератора на Start It Smart



ФОТО: СТОЯН АНГЕЛОВ

Най-важно за начинаещия предприемач е да попадне в среда, подходяща за развитие на идеята. Всеки млад човек, който първо се хвърля в бизнеса, мечтае за вълнуващо начало. Да имаш добронамерени ментори и компетентни съветници е направо подарък от съдбата. И то не на книга, а от реални хора, които зад гърба си имат забележителна история на успеха. Такъв шанс получиха 14 екипа, които успяха да влязат в преакселератора на организацията за младежко предприемачество Start It Smart.

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

ревърни идеята си в успешен стартъп, призовавам от Start It Smart. Тези амбициозни млади хора с премерена стъпка вървят напред и увличат след себе си най-мотивираните. Организацията и нейните инициативи са като жив организъм, който непрекъснато се развива. Така предприемаческият турнир 3Challenge, който даваше възможност за развитие на бизнес идеи, достигна високо ниво и прерасна в преакселератор. Вместо за период от половин до една година, каквото

беше състезанието за стартиращи компании, програмата се фокусира и концентрира в нов формат. Обучението се провежда за 10 седмици.

Младите предприемачи, които прескочиха високата летва на селекционерите, получиха безплатен офис и хостинг, осигурени съответно от City Center Sofia и SuperHosting.BG.

Менторската мрежа

около Start It Smart вече е добре организирана и се ползва и от преакселератора. В рамките на програмата се правят менторски сесии по различни теми – например маркетинг, продажбени умения, бизнес развитие.

В първия сезон на обучителната програма са включени 14 екипа. С минимални средства начинаещите предприемачи може да изграждат бизнеса си, като са подпомогани да придобият базисните умения, необходими за управлението и развитието на всяка компания. Тук те се подготвят да влязат в акселератор, да намерят инвеститор или директно да излязат на пазара. Интересните идеи са само необходимо, но не и достатъчно условие, за да яхнат вълната на успеха.

Финалът на обучението ще бъде отбелязан с DemoDay на 18 май, на който ще се демонстрира напредъкът на всеки екип. Резултатите първа ще излизат наяве. Всички, които минали обучение в този преакселератор, влизат в обща алулни мрежа и самите те ще подпомагат стартиращи предприемачи в следващите обучения. Със сигурност обаче в рамките на година след това преакселераторът ще следи развитието на всеки проект.

Преакселераторът също е един стартър, който обаче има капацитета да обучава стартиращи компании. Първият сезон е тест и за самия него. Поради опита, който имат неговите основатели, нивото на организацията е много високо.

Финансирането

на този етап става почти на мускули, получава подкрепа от спонсори, но тя не е достатъчна. Затова преакселераторът търси своя успешен бизнес модел, който да не зависи от случайни спонсорства. Един от възможните сценарии е следващият сезон да бъде платен от стартерите. Най-добър вариант обаче е правителството и бизнесът да предложат по-устойчива финансова подкрепа към този тип програми така, че да може да се мултиплицират на повече места в България, смятат в Start It Smart. Една от възможностите е да се получи проектно финансиране по някоя програма. В модела също така може да се заложи принципът всеки от обучените екипи да предостави на преакселератора такса за успешно привлечените средства, когато в рамките на една година съумее да намери финансиране. Има екипи, които не са толкова примамливи за инвеститори, но имат готови про-



Екипите презентират своите идеи



дукти, които да предложат на пазара. Те биха могли да дадат комисииона за ползотворното взаимодействие, а други - дялово участие в компанията си.

На този етап от развитието на Start It Smart и на преакселератора водещ се оказва ентузиазмът. Независимо от финансовата поддръжка, младите предприемачи от тази организация ще продължат да подпомагат развитието на стартиращите компании. Те обаче са убедени, че в един момент правителството ще си даде сметка колко важна е

подкрепата

за подобен род стартиращи компании, когато са обединени в силна

менторска и алулни мрежа. Чрез програми за създаване и насърчване на иновативни фирми може да се създаде устойчив бизнес, стига програмите да са добре фокусирани и управлявани, убеден е президентът на Start It Smart Петър Шарков. Ако се предложи формула, конкурентоспособна на глобално ниво, нашата страна може да стане привлекателна за предприемачески екипи от цял свят, което неминуемо ще се отрази позитивно и на българската икономика, вярва Стоян Ангелов, който е сред „двигателите“ в Start It Smart. Ако България ще развива икономика, базирана на знанието и иновациите,

ФОТО: ФЕЙСБУК, ПРЕАКСЕЛЕРАТОР



ФЕЙСБУК, ПРЕКСЕЛЕРАТОР



Работната обстановка преградополага към креативност

ще трябва изпълнителната власт, бизнесът, БАН, университетите, училищата, центровете за създаване на нови технологии да си подадат ръка за тази обща кауза. Не са нужни нови сгради, трябва ентузиазирани и креативни хора, които да градят мрежата на предприемаческата общност. Има ли активност и желание за действие, учени и предприемачи ще намерят

офиси и ще създават центрове за иновации, твърдят Петър и Стоян.

Възможно е не всеки, обучаван в преакселератора, да успее да изгради своя стабилна компания, но няма съмнение, че опитът и предприемаческите умения ще са полезни занаятчийски умения. В Start It Smart са убедени, че изграждането на бизнес екосистема от предприемачи с иновативно мислене създава добавена стойност

за икономиката. Ирландия например има програма, по която всяка година се финансират по над 1000 стартиращи компании, като им осигуряват и подходящи условия за работа. В този момент Дъблин е мястото, където се създава нов бизнес от мотивирани предприемачи. По света има много успешни примери, а България разполага с потенциал, който не бива да пилее. **И**

Стартъпите от първия сезон на преакселератора

☒ **Jobzeeker:** нов тип портал, фокусиран да служи на търсещите работа. Проектът ще установи бизнес модел, базиран на ниска цена за масов потребител, който се поддържа от уеб базирано приложение.

☒ **Playmore:** мобилно приложение, което свързва хората чрез спорта. Показва потенциални партньори за избран от вас спорт и местоположение.

☒ **Praktrik:** проектиране и произвеждане на IQ мебели, вдъхновени от *bug ruzzles*. Използват се изцяло естествени материали.

☒ **7 Steps:** гоставка за дома и офиса на здравословна и вкусна храна от кухни, в които готвят баби. Философията на идеята цели да събере и съхрани традициите на българската кулинария в графичен и видеоформат с баби от различни краища на България и да припомни вкуса на истинските неща.

☒ **4Dimensional:** онлайн платформа, през която фрилансъри ще могат да работят заедно по проекти в областта на *motion graphics*, *stop motion* и *video production*. Проектът ще работи основно с малки и средни бизнеси и стартъпи, отворени към онлайн реклама и иновации.

☒ **SounDna:** уеб платформа за хора, интересувани се или занимаващи се с музика. Проектът предлага необходимостта за създаването на професионална музикална творба за броени часове.

☒ **IfArduino:** Arduino е малка платка, снабдена с микроконтролери, входи и изходи. Благодарение на системата „отворен код“ тя може да се програмира чрез езика *Processing* да обработва данните от входа и да ги изкарва на изхода.

☒ **Digital Healthrecord:** електронен здравен профил на пациента. Целта е да се създаде сайт и мобилно приложение, на които да се качва цялата медицинска информация за всеки отделен пациент в България. Чрез чат ще се създаде връзка между пациенти и лекари.

☒ **Inox.bg:** платформа, обслужваща всички индустриални сектори, работещи с неръждаема стомана по цялото протежение на нейната употреба. Това е мястото, където ви намират търсещите клиенти, откривате с лекота най-подходящите доставчици и правите бизнеса си по-печелив.

☒ **WiZeCall:** приложение за мобилни телефони, позволяващо на потребителите да проверяват възможността или

статуса на отсрещната страна да разговаря по телефона.

☒ **Dextrophobia Rooms:** физически помещения, в които след резервация отбори от двама до петима души са заключени и в рамките на един час те трябва да решат всички загадки, пъзели и мистерии в стаята, за да могат да излязат.

☒ **CR Code:** целта на *Culture Responsive Code* е да популяризира работата на млади български артисти и паралелно да им предостави нови изложбени пространства, които да служат за ново поле за рекламни кампании на бизнеса.

☒ **The Generation:** документален трансмедийен сериал, изобразяващ живота на младите хора. Всеки епизод съдържа хиперлинкове с интересни възможности: различна сюжетна линия, иновативно продуктово позициониране и рекламни клипове във формата на игра.

☒ **Fleazor:** онлайн платформа, позволяваща на потребителите да открият своя собствена спестовна сметка за фиксиран период. Те ще я зареждат по иновативен начин, докато пазаруват онлайн или в обикновени магазини, партньори на проекта.

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.

Варна и Бургас с

Около 4 млн. лева ще бъдат инвестирани в изграждането на нови брегови центрове във Варна и Бургас. Строителството стартира в средата на месец април и се очаква да приключи до края на тази година. Центровете са част от трета фаза на проект „Информационна система за управление на трафика на плавателните съдове (VTMIS)“, финансиран по ОП „Транспорт 2007 – 2013 г.“.



Министърът на транспорта, информационните технологии и съобщенията Данаил Папазов дава старт на изграждането на Брегови център - Варна. От ляво на дясно: Ангел Забуртов - генерален директор на ДППИ, Кристиан Вигенин - министър на външните работи, Иван Великов - областен управител, Борислав Гуцанов - народен представител, Иван Портних - кмет на Варна, Златко Кузманов - ръководител на проект VTMIS

Европейската комисия и страните от ЕС и ЕИП разработват съвместно обща среда за обмен на информация (CISE). Тя ще включва съществуващите системи и мрежи за наблюдение и ще дава на всички заинтересовани власти достъп до информацията, която им е необходима за изпълнение на техните задачи в морето. Благодарение на общата среда за обмен на информация различните системи ще станат оперативно съвместими, така че данни и друга информация ще могат да бъдат обменяни лесно с помощта на нови технологии. Проектът „Информационна система за управление на трафика на плавателни съдове (VTMIS) – фаза 3“ създава условия за формирането именно на обща среда за обмен на данни, паралелно с това осъществява функции по безопасност на корабоплаването. VTMIS (Vessel Traffic Monitoring & Information System) е комуникационна система, която интегрира автоматизирани процеси за мониторинг на корабите в морските пространства на България. Към момента функционира частично видео и термовизионно наблюдение на критичните участъ-

ци в акваториите на двете основни черноморски пристанища Варна и Бургас, подсистема за метеоинформация, системата за радиокомуникация и визуализация. Оперативният контрол се осъществява от висококвалифицирани специалисти, които осигуряват 24-часовото обслужване на ко-

рабния трафик.

Оперативната зала на бреговия център за управление и информационно обслужване на корабоплаването – Бургас е разположена в сградата, построена през 1997 г. като рейдлови пост на пристанище Бургас. Сградата представлява метална надстройка над складово помещение в района на прис-



Първа копка на Брегови център - Бургас в присъствието на заместник-министъра на транспорта, информационните технологии и съобщенията Петър Киров, генералния директор на ДППИ Ангел Забуртов и кмета на Бургас Димитър Николов

МОДЕРНИ БРЕГОВИ ЦЕНТРОВЕ

Те ще бъдат изградени по проект „Информационна система за управление на трафика на плавателните съдове“



то във Варна е разположена в сграда, построена през 1968 г. като рейдгови пост на пристанище Варна. Оперативната зала е разположена на шестия етаж, в сграда без асансьор, и е с полезна площ от 45 кв. м.

На 1 май 2007 г. корабът „Michail M“, плаващ под флага на Сент Китс и Невис, се блъска в рейдовата кула на пристанище Варна. Засегнати са бетонната стена и настигът около съоръжението. Подобен инцидент се случил през май 2013 г. в пристанището на Генуа.

Новите брегови центрове

В новия Брегови център – Бургас (БЦ) ще се помещава Оперативният център за управление на трафика – VTS Center Burgas, който наблюдава морските пространства южно от нос Емине. При необходимост той може да поеме функции на Бреговия център – Варна за наблюдение на трафика на плавателни

танисчето. Визуалното наблюдение на входа на пристанището и маневрирането в него е силно затруднено от наличието на множество пристанищни кранове, височината на които превишава етажната височина на залата.

Съществуващата оперативна зала на бреговия център за управление и информационно обслужване на корабоплаване-



съдове в северната част на Черноморието, тъй като между двете сгради ще има постоянен обмен на информация.

В сградата на Брегови център – Варна ще бъде разположен и Оперативният център от българската част на Световната морска система за бедствие и безопасност – GMDSS Operating Center. Центърът осигурява комуникациите при бедствия, търсене и спасяване, наблюдения на честоти и канали за бедствия, разпространяване на информация за морска безопасност, като предупреждения за опасни метеорологични явления и навигационни предупреждения, ангажимент на България по силата на Конвенцията за опазване на човешкия живот на море – SOLAS Convention. Бреговият център ще обезпечава комуникациите за Морския спасително координационен център. В аварийни ситуации дейността ще може да бъде поета от специално изградено работно място в Бургас.

Съвременен свързван център (data center) ще гарантира функционирането на информационната система за управление и наблюдение на корабния трафик и на Националния център за електронен документооборот в морския транспорт (НЦЕДМТ). Висока степен на сигурност и непрекъснат обмен на данни ще позволяват на двата брегови центъра да работят както независимо, така и взаимно да си обменят функции, в случай на необходимост.

Предвидена е възможност в двата брегови центъра за управление на корабния трафик да работи Ситуационен център за управление при кризи, който ще ползва всички технологични възможности на изградената в рамките на проекта система VTMIS.

Цялостното управление на системата за контрол на корабния трафик се осъществява от ДП „Пристанищна инфраструктура“, Специализирано поделение „Ръководство на корабния трафик – Черно море“.

Проект BG161PO004-4.0.01-0005 „Информационна система за управление на трафика на плавателни съдове (VTMIS) – фаза 3“

Оперативна програма „Транспорт“ 2007 – 2013 г.

Приоритетна ос 4 „Подобряване на корабоплаването по морските и вътрешните водни пътища“

Договор за предоставяне на БФП ДОПТ-10/26.06.2012 г.

Обща стойност на проекта: 39 145 117,96 лв. с ДДС
Финансиране от Европейския фонд за регионално развитие: 27 815 666,79 лв. без ДДС

Национално съфинансиране: 4 908 647,08 лв.

Начало на проекта: 26.06.2012 г.

Край на проекта: 30.06.2015 г.



Летище София с удобства за всеки

Притеснявах се и цяла нощ преди полета не можах да спя, тъй като си мислех, че няма да мога да се справя сама. Разбрах от мои приятели, че на летището има служба, която се грижи за хората с увреждания и с намалена подвижност. Има интерком връзка и като сляза от таксито, трябва да им звънна, за да ми пратят асистент, който да ме придружи до мястото ми в самолета. Този разказ на една жена, на която ѝ предстои пътуване, е включен в специалния клип на интернет страницата на Летище София, в който се дават разяснения за улесненията при пътуването на хора с увреждания и намалена подвижност.

Само допреди години полетите за хората с увреждания са били сериозно изпитание. Те е трябвало да плащат високи такси за ползването на асистент и за допълнителното си оборудване. Билетът е излизал твърде скъпо, а това за мнозина е било непосилно и ставало причина да се отказват от пътуване. Днес обаче всеки пътник с двигателен или друг сериозен здравословен проблем, свързан с трудна подвижност или слаба ориентация, може

безплатно

да получи съдействие на летището при осъществяване на полета. То се предоставя по нов начин от 2008 г., когато влезе в сила Регламент 1107/2006 на Европейския парламент и на Съвета на Европа и отговорността за тази услуга се прехвърли от авиокомпаниите към летищните оператори. Летищата финансират тази

дейност, като цената солидарно се калкулира от авиокомпаниите в билета на всеки излитащ пътник.

Подобно съдействие при полетите се оказва на територията на целия Европейски съюз плюс Норвегия, Швейцария и Исландия и се предоставя по определен стандарт. Има редица страни, които също безплатно предлагат тази услуга, без да са задължени по силата на европейското законодателство. САЩ са пионери в това отношение и американският закон е много стриктен. Там дори не се изисква предварително уведомление на авиокомпанията, каквото в Европа трябва да се направи минимум 48 часа преди полета. И дори са много либерални към типа животни, които може да асистират такива пасажери – например прасета, маймунки, понита и папагали. Докато в Евросъюза на борда на самолета се позволява да се качват едновременно кучета водачи. За да ползват

личен асистент

в ЕС и в Северна Америка от пътниците не се изисква никакъв медицински документ, удостоверяващ увреждане, а хората с увреждания не са само в инвалидни колички. Това уточнява Валентина Пенева, ръководител отдел „Индивидуални пътнически асистенти“ на Летище София.

Екипът от лични асистиенти за пътниците с увреждания е солидно обучен и работи по най-високи европейски стандарти

Напоследък индивидуалният асистент придобива все по-голяма популярност, тъй като пътниците стават все по-информирани за правата си. Ако те не знаят, че има такова улеснение, може не само да не потърсят помощ, но и да не предприемат пътуване. Днес обаче техният полет минава не само безпрепятствено, а дори и комфортно. Тези пасажери получават дискретно съдействие, незабележимо за останалите.

Статистиката

сочи, че всяка година расте броят на пътниците, ползващи тази услуга. Според данните в световен мащаб асистент през последните години са потърсили между 0,8 и 1,2% от всички пътници. Това увеличение се дължи на много фактори, като основен е застаряването на населението в световен мащаб. Асистент може да ползват не само хора на инвалидни колички, които са едва 5% от получаващите специално съдействие при осъществяването на полета. Хора с намалено или напълно увредено зрение, с увреден слух, пътници с двигателни, дори с ментални проблеми или други затруднения, а



Българите все още не могат да излязат от личното си притеснение и да почувстват, че правото да пътуват се гарантира и за хората с временно или с постоянно увреждане, казва Валентина Пенева

също и бременни жени биха могли да разчитат на съдействие на територията на летищата в целия Европейски съюз. Личният асистент им помага от Входа на летището до мястото в самолета, а след кацане има грижата да ги съпроводи до посрещач, да ги качи на такси или друго превозно средство.

„Българите все още не могат да излязат от личното си притеснение и да почувстват, че правото да пътуват се гарантира и за хората с временно или с постоянно увреждане. Тези пасажери трябва да знаят, че съдействието на летищата в Европа е гарантирано и за тях то се предоставя напълно безплатно. Екипът на Летище София е добре обучен и работи по най-високите стандарти”, уверява Валентина Пенева. За удобството на пътниците с увреждания на двата терминала на летище София се грижи

ОПИТЕН ЕКИП ОТ 35 СЛУЖИТЕЛИ

Изградена е подходяща инфраструктура и се работи със специално оборудване.

Когато пристигнат на Летище София и слезат от превозното средство, пътниците с увреждания трябва веднага да отидат при специалната колонка за повикване на индивидуален пътнически асистент. Разговорът започва

още с вдигането на телефона и това става геноношно. Ако са пропуснали да уведомят предварително своя авиопревозвач, Летище София няма да откаже съдействие, но с приоритет в обслужването се ползват онези, които своевременно са заявили личен асистент. Пътници, които са претърпели инцидент или са получили травма след закупуването на билета, е належащо да информират съответната авиокомпания до 48 часа преди полета, че имат нужда от специализирано съдействие при осъществяване на полета. За Летище София е удовлетворяващо, че тази услуга за пътниците получава

Най-високо признание

от самите тях. В анонимните анкетни карти уверяват, че тя е най-добра в сравнение с други европейски летища. „Пътниците са изключително доволни, тъй като получават надеждност и удобство и не се е случвало да бъдат забравени или да изпуснат полети. В знак на благодарност изпращат картички и поздравителни писма”, казва Пенка Павлова от отгел „Индивидуални пътнически асистиенти”.

Със сигурност проблемите при пътуването на хората с увреждания вече не са на летището, а са най-вече в начините тези хора да стигнат до него, тъй като инфраструктурата за тях през годините е станала само частично достъпна. Така например няма специализирана служба, която да предоставя адаптирани таксите, каквито има в много страни по света.

Екипът на отгел „Индивидуални пътнически асистиенти” на Летище София призовава: „Не забравяйте, ние сме тук, за да ви помогнем. Помогнете ни и вие, като информирате предварително вашата авиокомпания за нуждата ви от съдействие.”



Съдействието, което Летище София предоставя, е съобразено със специфичните потребности на хората с увреждания

Така ще изглежда Централна гара София след ремонта

София с модерна Централна жп гара в края на 2015 г.



На 03.04.2014 г. бе даден официален старт на строителните дейности за рехабилитацията на Централна жп гара София. Събитието се състоя в присъствието на заместник-министъра на транспорта, информационните технологии и съобщенията г-н Петър Киров, кмета на София г-жа Йорданка Фандъкова, генералния директор на Национална компания „Железопътна инфраструктура“ (НКЖИ) инж. Милчо Ламбрев и други официални гости.

Изпълнител по договора за проектиране и строителство е ДЗЗД „Обединение ГБС-Централна гара София“, а строителният надзор ще се осъществи от ДЗЗД „Обединение ТРТ“. Стойността на сключените договори възлиза на над 62 млн. лева без ДДС.

Генералният директор на НКЖИ пожела на изпълнителите спорна и успешна работа и заяви, че след рехабилита-

цията Централна гара София ще бъде напълно архитектурно обновена, отговаряща на всички европейски изисквания за енергийна ефективност, техническа безопасност и достъпна среда. В края на 2015 г. столицата ще се гордее с една модерна и съвременна Централна жп гара. Той определи обекта като ключов не само за гражданите и гостите на столицата, но и за европейската железопътна мрежа - през гарата преминават IV, VIII и X Общоевропейски транспортни коридори.

Сегашното приемно здание е изградено в периода 1972-1974 г. Вследствие на 40-годишната експлоатация без саниране и основни ремонти, както и огромния пътникопоток, преминаващ ежедневно през приемното здание, отделните строителни елементи на сградата са силно амортизирани. Дограмата е остаряла, от покрива прониква гържовна вода, нарушена е хидроизола-

цията под коловозите и в тунела има течове по тавана и други, което води до значителни енергийни загуби. През годините са правени само частични ремонти за отстраняване на неизправности или за изпълнение на някои съвременни изисквания - монтиране на ескалатори и асансьори за осигуряване на достъпна среда, като същевременно са изградени комуникационен център и чакалня.

Обект „Рехабилитация на гаров комплекс Централна гара София“ е част от проект „Рехабилитация на гарови комплекси по TEN-T-мрежата – „Рехабилитация на гаров комплекс Централна гара София“, „Рехабилитация на гаров комплекс жп гара Бургас, пътническа“, „Преустройство и саниране на приемно здание гара Пазарджик - II-ри етап“, който се осъществява със съфинансиране от Европейския фонд за регионално развитие, чрез Оперативна програма „Транспорт“ 2007-2013 г.

След реализирането на обекта гаровият комплекс ще бъде оборудван с фотоволтаици, което ще доведе до намаляване на стойността за разход на дневна електрическа енергия с около 30%. С подмяната на дограмата (прозорци и врати), полагането на топлоизолации и изграждането на нови, съвременни, отоплителни и вентилационни инсталации допълнително ще се увеличи икономията от разход на енергия. Сградата ще бъде пожаробезопасна, инсталационноосигурена, с възможности за получаване на услуги от първа необходимост. Ще бъдат създадени условия за приятен престой на територията на приемното здание с топли и удобни чакални. До всички нива ще бъде осигурен достъп на лица с намалена подвижност. 

ИСТОЧНИК: СТОЯН ЙОТОВ



Старт на проекта дадоха генералният директор на НКЖИ инж. Милчо Ламбрев, зам.-министърът на транспорта Петър Киров и кметът на София Йорданка Фандъкова (вдясно на снимката)

КМЕТА.BG

ПОРТАЛЪТ НА
БЪЛГАРСКИТЕ
ОБЩИНИ



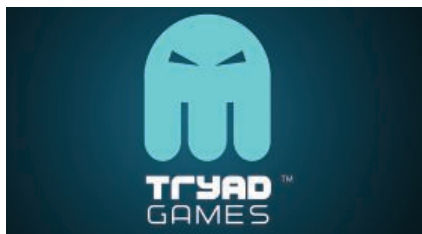
www.kmeta.bg



Евгени Петров (вляво) и Христо Нейчев вярват, че ще направят игра за милиони

ФОТО: СТОЯН НЯКОВ

Играта, която ще спечели



ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Бизнес може да се прави с всичко, към което има интерес. Ако не сте запален геймър, може да ви се стори налудничаво някой да купува акаунти за популярната игра World of Warcraft. Някои, благодарение на упоритата си игра, развиват героя до високо ниво и срещу заплащане го преотстъпват на „търговец“, който го препродава на страстни играчи, които не искат да губят време да започнат от нулата. Има случай сред клиентите на предприемчив българин да е арабски шейх, който

Христо Нейчев и Евгени Петров разказват за риска от създаването на стартираща компания в гейм индустрията

си купил бияч и осем лечители, чийто акаунти дал на слугите си, за да играят с него. Но Христо Нейчев и Евгени Петров не тръзват по този път да правят бизнес, а мечтаят като по учебник да създадат компания за разработване на игри, които да се ползват с голяма популярност. И двамата са натрупали солиден опит в предприемачеството и технологичния сектор, който им дава увереност, че си струва да поемат риска и да се хвърлят в неизвестното, отказвайки се от високото заплащане на наемни специалисти.

Компютърните игри са най-динамично развиващият се технологичен

бизнес и мобилните игри вече започват да изместват PC и конзолите като устройства. Играта се случва в мозъка, а не в компютъра, вярва Христо Нейчев.

В мобилния свят

Все още няма интригуващи възможности за геймърите, съобразени с ограниченията на малкия екран. Христо и Евгени виждат ниша в това и искат да са сред първите, които ще влязат в нея. Софтуерна технология, разработена от Евгени, вече е патентована. А Христо, освен големия опит в маркетинга и създаването на продукти и услуги, има и отличия за бизнес развитие на най-добър онлайн базиран продукт. Намерението им не е в рамките на две години да се „оженят“ за една идея, а да изпробват различни варианти за разработването на игри, с надеждата да открият изключително успешната. Изходната позиция е, че провалите са неминуеми, въпросът е да намерят форму-

Използвай силата на вълната

Компютърните игри са започнали от текстови игри. Един запален играч коментира, че днес и най-ужасяващият вампир не го стресира толкова, колкото някога появата на зелената буква D на екрана, която означава много силен звяр, който може да те разкъса. При липсата на сегашните визуални ефекти, единствена възможност



за развитие тогава е била дълбочината на играта. В момента няма разработени „дълбоки“ игри за мобилни устройства.

Играта има основна база, допълнително към нея има екстри, които карат геймърите по-дълго да играят. Ако играта е с коли, карането на автомобила е основно за играта, но купуването на нови и по-бързи

коли, настройването на двигателя и на гумите, е част от т. нар. метагейм. В групи има много психологически моменти, в които също трябва да се вникне. Всичко това задържа играчите и ги привлича да се завръщат към играта всеки ден. Тънкият момент е всичко да се прецизира и дозира така, че да увлече много хора да играят.

лата за мобилната игра, която ще им даде преднина пред всички, които се стремят да постигнат същото. Двамата са убедени, че в предприемаческия свят е необходимо да успееш веднъж, а не във всеки опит. Христо и Евгени не са намерили бизнес ангел, който да ги подкрепи, но има професионалисти от предприемаческата общност, на които могат да се опрат в развитието на продукта и компанията.

Най-оскъдният ресурс

на всеки стартап е времето на предприемача. Това се преодолява, като се привличат ентузиастични, които да помагат, трупайки опит и за собственото си развитие. Така например има човек, който съдейства на Tryad Games за консолидирането на гейм общността, която ще играе и ще тества първите им игри. Друг ги насочва в намирането на подходящите инвестиционни възможности. Според Христо от ключова важност е стартиращите предприемачи да създадат около себе си общност от хора и компании, които са техни побратими по съдба и с които взаимно да си помагат по пътя към успеха. Така ще се създаде силна предприемаческа вълна.

Всяка игра е игра на роли. Но все още е рано да говорим как се прави успешна игра, трябва първо да я направим, отбелязва Евгени Петров. Целта на Tryad Games е да разработят игра, търсена от геймъри в цял свят, чрез която да станат име. Тя трябва да е изненадваща за самия пазар, без непременно да е сензация

за гейм индустрията.

Тандемът

Евгени и Христо поема сериозни бизнес рискове, които са ключови за всеки стартап, който се опитва да промени нещо. Най-големият риск е те или да успеят, или да се провалят, поради факта, че са тръгнали в грешна посока. Стремежът е да направят „дълбока“ игра за устройство, което се характеризира с „плитки“ игри. Чрез мобилните устройства се играе по няколко минути на спирката, в метрото, докато чакаш някъде, по-рядко през тях това се прави с часове. Устройството подтиква към плиткост и бързина, а не към дълбочина и продължителност на играта. Милениум поколението ползва основно мобилни устройства, а не конзоли. Но продуктът ще е насочен не само към тях, но и към по-зрели геймъри.

Tryad Games работи по Lean Startup методологията, чрез която се създава продукт или услуга с минимум разход на време и ресурси, като се правят микроексперименти. Двамата предприемачи не могат да си позволят да отделят година и половина от живота си, за да разработят игра, за която после може да се окаже, че няма интерес. Затова стъпка по стъпка ще валидират в каква посока да върви разработката и дали да продължават с нея, или да се заемат със следващата разработка.

Първата идея

за игра вече се валидира по този начин, като първият микроекспери-

мент е направен в рамките само на една вечер. Тогава демоверсията дори не е била онлайн, а двамата кофаундъри изпробват принципа на работа и интереса към нея. Постепенно я оптимизират с тестове от различен порядък. Така получават не само обратна връзка доколко демоверсията ангажира играчите, но и предложения за усъвършенстването ѝ, които са изключително полезни в етапа на разработването.

Първият тест е доколко играта е ангажираща, следващият е с каква честота във времето се играе, трето е монетизацията. Ако няма финансов резултат, няма как играта дълго време да остава жива и да се развива. Има различни бизнес модели – единият е да се продава самата игра, но това е еднократно плащане. Затова в света на технологиите се налага т. нар. freemium модел, известен в игрите като free-to-play – играта се тегли безплатно, но се плаща за екстри. Има много начини да се направи грешка в модела, затова трябва играта да се организира така, че хората да могат да я играят нормално, като им се предложат достатъчно причини да плащат. Не бива да има прекъсване и блокиране, ако не платят, защото това може да отблъсне завинаги от нея. Статистиката показва, че плащат само 1-2% от играчите, а те са разделени на три групи. Едните плащат само в краен случай, когато не им достигат ресурси и това ги забавя в играта. Други си купуват екстри още в първите минути, тъй като това е начин бързо да я

изпробват. Третата група плащат много, това са т. нар. слонове. По отношение на тях се стига до въпроса доколко е морално да се вземат такива големи суми от тях, щом играта е като наркотик.

Идеята е важна, но

изпълнението е решаващо

Така Христо и Евгени обясняват защо споделят опит и идеи, без да се боят, че някой ще ги изпревари в реализацията. „Аз не работя за пари, а работя, за да направя качествен продукт. Това съвсем не означава, че парите не ме интересуват, тъй като безплатният труд обикновено не се ценят“, е друг щрих от мотивацията на Евгени. „Когато работиш в геймърска компания, те оценява твоят шеф и дори играта да е много успешна, той може да не ти даде бонус под претекст, че приносът за това е на екипа, а не е само твой“, казва Христо. Затова двамата избират варианта не техният шеф, а милионите потенциални клиенти да

решават съдбата на игрите, които те ще разработват. И това ще е най-справедливата оценка. Ако милиони я играят, значи трудът им не е бил напразен.

Kickstarter е добър вариант за привличане на финансиране. Често чрез него се получават пари за обещанието да се направи добър продукт, но може през тази платформа да се даде възможност да се тества минималната версия на играта. Позитив на Kickstarter е, че по време на кампанията по набирането на средства може да се привлече интересът, да се спечели доверието на потребителите и да се създаде общност, която може да се ползва за валидирането и на други идеи. Кампанията може да е с продължителност до 90 дни, но практиката показва, че когато срокът е дълъг, тя е неефективна. Оптимумът е до 30 дни. Това е достатъчно време да достигнеш до всички потенциално заинтересовани, да им обясниш какво правиш и те да вземат решение дали да те подкрепят, сочат проуч-

ванията на Христо.

Не е никак лесно да си стартираш предприемач. „Това, че си си шеф, означава, че не можеш да се скриеш от шефа си. Затова все ни се струва, че не сме достатъчно ефективни. Първата почивка ще ни бъде, когато имаме нещо качено в AppStore“, обяснява Евгени Петров. Според Христо в един стартъп всичко се променя много бързо. Докато не получат негативна валидация,

продължават напред

в развитието на продукта. Дватамата имат множество идеи за направата на игри. Те не се боят да ги споделят, тъй като са убедени, че идеята е само един процент от крайния резултат. Останалите 99% включват огромния труд по нейното осъществяване. Най-доброто за тях в настоящия момент е да има повече преуспяващи геймърски компании в България, с които да обменят добри практики и полезни съвети.

Три са нещата, които стартъпът на първо време трябва да докаже: че има добър и работещ екип, впечатляващ бекграунд, възприемане на продукта или услугата от пазарните субекти. И колкото по-добре предприемачите представят предимствата на компанията, толкова по-голяма е възможността да се намери подходящата инвестиция.

Христо Нейчев и Евгени Петров експериментират и прилагат нетрадиционни методи в своята работа, с които не само оптимизират разходите, но и скъсяват пътя от идеята до крайния продукт. Убедени са, че когато покажат на света, че Tryad Games разполага с обещаващ екип и атрактивна разработка, менторите и парите сами ще ги намерят. Дватамата предприемачи не искат на всяка цена да осъществят своите детски мечти, а желаят да приковат вниманието на милиони геймъри, като им предоставят играта, за която са бленували. **И**

ФОТО: СТОЯН ЙОТОВ



Евгени Петров (вляво) и Христо Нейчев през мобилните си телефони демонстрират първата игра на Tryad Games

Кога да се търси финансиране

Ключов момент за всеки стартъп е да намери финансиране. Ако на ранен етап се потърсят средства от инвеститор, тогава той се чувства особено несигурен и предприемачите получават най-малко пари при най-голям дял от компанията. Колкото по-напред е развитието на бизнеса,

толкова по-големи основания има да се иска повече и да се получи по-голяма сума.

Когато обаче идеята е монетизирана и носи добри приходи, инвестиционна подкрепа може и да не е нужна, но точно в този момент мнозина искат да придобият дял от нея.

Ето защо няма еднозначен отговор кога е най-добре да се привлече финансиране. Основателите на гаден стартъп поемат времеви риск и може да потърсят инвеститор, който да поеме финансовия риск. Това може да е бизнес ангел или фонд за рисков капитал.



Hilton
SOFIA

ПРЕДСТОЯЩИ КУЛИНАРНИ ПРЕЖИВЯВАНИЯ



ЯГОДОВИ ДЕСЕРТИ

*15 април-15 май,
ресторант „Сезони“
и бар „Артистс“*

Пригответе се за ягодови изкушения! Менюто с ягодови десерти на главния ни готвач Андре Токев ще заеме централно място в ресторант „Сезони“ и бар „Артистс“.



НЕДЕЛЕН БРЪНЧ ПО СЛУЧАЙ ДЕНЯ НА ДЕТЕТО

*1 юни,
ресторант „Сезони“*

Изберете нашия специален Детски Неделен Брънч за Деня на детето. Той ще бъде изпълнен със забавни и интересни игри като изработване на цветни флагчета, занимания със захарно тесто и много танци, организирани от „Wonder Be“.

Цена на човек: 46 лв.

Деца под 10 години –
безплатно
Деца между 10 и 15
години – с 50% намаление



СЛАДОЛЕДНО МЕНЮ

*От 15 май,
ресторант „Сезони“
и бар „Артистс“*

Посрещнете лятото с нашите неустойми сладоледени творения.



ГЕРМАНСКА СЕДМИЦА НА АСПЕРЖИТЕ

*30 май-6 юни,
ресторант „Сезони“*

Очаквайте изкушенията от аспержи на Андре Токев, приготвени по оригинални германски рецепти.



ФУТБОЛНИ ЕМОЦИИ

*12 юни-13 юли,
бар „Артистс“*

Световното първенство по футбол в Бразилия 2014 ще бъде уникално преживяване: грандиозно, трескаво и незабравимо. Гледайте мачовете на годината на голям екран в бар „Артистс“, докато се наслаждавате на специалното ни футболно меню.

WEB



платформи за идеи

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

„Имам страхотна идея за бизнес, която ще промени пазара. Само че нямам средства да я реализирам и нямам никаква представа как се прави бизнес” - вероятно няма българин, който поне веднъж да не е чувал подобни думи от свой ентузиастичен познат. Идеите са едно от най-често срещаните явления в съвременното общество и хиляди са онези, които са убедени, че са измислили наистина оригинални нови продукти, технологични платформи, бизнес модели или пазарни ниши. Проблемът е, че най-често авторите на идеята не са предприемачи и не разполагат както с ресурси, така и със знания, как да я превърнат в работещ бизнес. Освен това въпреки техния ентузиазъм е напълно възможно идеята им да не струва или просто да не може да бъде реализирана на пазара поради различни причини, за които те не

Нов тип сайтове са на път да помогнат на всеки обикновен човек да развие своята инициатива за бизнес и да спечели от нея. Сред най-популярните от тях към момента е българският стартиращ проект Embrio

биха могли да се досетят. Дали тя си струва, или не, обаче те трудно биха могли да разберат, тъй като липсват инструменти, с чиято помощ авторите на идеи да ги валидират и да подложат на тестове тяхната приложимост. Или поне доскоро липсваха такива.

Една нова група онлайн услуги, зародила се през последните години, позволява на всеки обикновен интернет потребител да развие своята идея, да я тества на практика, да използва знанията и уменията

на специалисти в различни сфери – от маркетинг, през програмиране, до финанси – и да създаде с тяхна помощ работеща бизнес концепция. След това той би могъл както да се опита да достигне сам до пазара, така и

да получи пари

за вече развитата си идея от някоя голяма компания. Ако избере първия вариант, той би могъл да финансира проекта си чрез рискова инвестиция или чрез сайтовете за споделено финансиране, което би било значително по-лесно, предвид факта, че вече не предлага на масата само една „гола” идея, а завършена концепция, по която е работил екип от специалисти. Последните пък имат интерес да участват в проекта срещу обещанието, че когато той достигне до пазара или бъде закупен от някоя корпорация, ще им бъде платено. По този начин



бра четка за зъби или по-удобна спортна греха.

Иновацията

може да бъде свързана също с подобряване на процеси в производството или достигане на продуктите до пазара, както и със създаването на по-оригинална опаковка или маркетингова концепция. От либерализирането на достъпа до идеи печелят всички по веригата – големите корпорации получават „зълтка“ креативност и достъп до свежи идеи, всеки иновативно мислещ човек от своя страна вече има възможност да спечели реално от развитието на идеите си, а цялото общество може да се възползва от нови продукти или по-ефективни процеси в компаниите, които биха могли да понижат цените или примерно да направят производството по-природосъобразно.

Платформите за споделено развитие на идеи, наричани най-често crowdsourcing (извлечение от тълпата), на практика са част от една много по-голяма тенденция за включване на т.нар. умна тълпа в икономическите процеси. Според нея компаниите все по-често използват своите потребители, за да получават по-оригинални идеи за нови продукти, а сайтовете за споделено финансиране като Kickstarter и

Indiegogo позволяват на всеки ентузиаст да измисли нов продукт и още докато е на идейна фаза огромно количество потребители, които дори не се познават помежду си, да финансират неговата разработка. В замяна те често получават самия продукт и по този начин компаниите дори биват елиминирани от процеса. Според някои анализатори обаче дали традиционните бизнес организации ще се възползват от това ново явление, или ще бъдат изместени от него, зависи от собствената им активност по отношение на този тип сайтове.

Ще ми откраднат идеята ...

Към момента страхът от кражба е една от най-често срещаните спирачки пред повечето ентузиастични споделящи своите идеи и да търсят партньори, които биха им помогнали да ги реализират. Crowdsourcing сайтовете не предлагат решение

на този проблем и по-скоро позицията им е, че

ако крием идеята си и се страхуваме да я реализираме, защото може да ни я откраднат, ние на практика сами си я крадем и унищожаваме нейното бъдеще. Реализацията на една идея на пазара със сигурност е свързана с това тя да бъде научена от

подобни платформи за идеи могат да стимулират както създаването на иновативни стартиращи фирми, така и иновиранието във вече утвърдили се компании, които могат да използват креативния потенциал на хиляди потребители от цял свят. Освен това не е задължително идеята да бъде непременно за стартиране на нов бизнес. Тя може да предполага създаването на нов продукт в рамките на съществуваща компания – например по-ефективен строителен материал, по-го-



The Next generation
of open innovation communities!



embrío

the first online factory for
360° business concepts

Where anyone can Post Rough ideas and develop it into 360° Business concept together with other people coming from all over the world (freelancers). The whole team own and sells the concept, each gets "its share of money".

USE CASES / Freelancers

Българският Embrío на Рени Попчева е сред най-популярните сайтове за споделяне на идеи

www.economic.bg

фото МАРИАНА ГЪГАЛОВА,
ATELIER GUGE

ИКОНОМИКА 79

огромен брой хора и ако искаме да успеем в това начинание, просто трябва да приемем риска някой друг също да реши да я използва. Освен това самите идеи най-често са много малка част от успешните проекти и много по-ценни са цялостната визия и енергията на техните автори. Затова, дори и някой да реши да си присвои дадена идея, е много вероятно той да „открадне“ и нейния създател, приличайки го в екипа си.

Българската връзка

Един от най-бързо развиващите се сайтове за споделено развитие на идеи в света към момента е проектът Embrio.com, създаден от българската предприемачка Рени Попчева. Сайтът се позиционира като „отворена платформа за иновации, в която нашите спонтанни идеи могат да се превърнат в развити бизнес концепции, които след това да бъдат продадени на големи компании от целия свят“. На практика той позволява на всеки желаещ да си направи безплатен профил като автор на идеи или като специалист, който работи по развитието на чужди идеи, след което да стартира нови проекти или да се присъедини към вече съществуващи такива.

Сайтът е международен, което позволява в този процес да се включат участници от множество различни дестинации. Така например, ако българин е измислил нов продукт, нов бизнес модел или иновативен начин за достъп до пазара, той може да публикува своята идея в сайта, където тя може да бъде поета от екип от специалисти в разнообразни сфери. Например маркетинг фриленсър



Сайтовете за споделено развитие на идеи могат да помогнат на всеки предприемач да тества, усъвършенства и дори да намери реализация на своя предприемаческа инициатива

от Франция, специалист по продажбите от САЩ, програмист от Русия и т.н. В крайна сметка след развитието на идеята и превръщането ѝ в завършена бизнес концепция, тя може да бъде продадена, примерно на корпорация от Япония. В сайта вече има

хиляди потребители


от огромен брой държави по света и популярността му продължава да нараства, а през 2012 г. той спечели и състезанието за иновативни стартиращи проекти Innovation Challenge.

Към момента Embrio е в процес на присъединяване към акселератора на IBM, което се очаква да ускори развитието му. Освен да работят

по публикувани от други потребители проекти, участниците в сайта могат също да участват и в различни корпоративни конкурси за идеи и концепции в определена сфера. Нов тласък в развитието на платформата даде и подписаното наскоро партньорство с Нов български университет, с което към Embrio се присъединиха над 5000 студенти.

Въпреки че българската платформа не е единственият сайт за споделено развитие на идеи, тя се отличава с лекотата, с която в нея може да бъде създаден екип от специалисти, работещи заедно по една идея, без значение къде се намират по света.

Сред останалите проекти в тази област са сайтът Crowdfunder, който представлява платформа за управление на идеи, позволяваща на компанията да използват креативния потенциал на своите служители, партньори и клиенти, OpenIDEO – инструмент за споделено провеждане на брейнсторм, Idea Scale,

която също е насочена към корпорациите, позволявайки им да създават около себе си общности за иновация, както и Ideabounty – сайт за свързване на креативни хора с организации, които имат нужда от техните услуги. Един госта интересен проект е Urgent Evoke – платформа, създадена от Организацията на обединените нации, която позволява на хора от целия свят да предлагат решения на различни проблеми под формата на онлайн игра. Обхватът на проектите показва, че crowdsourcing подходът се използва във все повече обществени сфери и все по-често анализаторите виждат в него решение на значими икономически и социални проблеми. 

Направи си сам ...



МОБИЛНО ПРИЛОЖЕНИЕ

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

Една революция е на път отново да промени света на мобилните комуникации. Този път на прицел е възможността за лесно създаване на приложения за смартфони от непрограмисти, а залогът – свободен достъп на всеки желаещ до този бързо растящ сегмент

Когато през декември 2009 г. екипът на никому неизвестната финландска фирма Rovio публикува в магазина за мобилни приложения App Store на Apple една изричка за смартфони, базирана на популярен скеч със стилизирани птичета без криле, никой от разработчиците не е гледал на този проект твърде на сериозно. Още по-малко някой от тях е очаквал, че за броени години въпросната мобилна игра ще изведе Rovio до една от водещите софтуерни компании в света с пазарна капитализация, достигаща според някои източници 9 млрд. щ. долара. А играта, чието име е Angry Birds, ще бъде свалена от десетки милиони потребители по целия свят и днес ще се превърне във франчайз, който включва няколко гейм заглавия, анимационни филми, плюшени играчки и дори тематичен увеселителен парк.

Бурният възход на Rovio е може би най-яркият пример за потенциала,

който има секторът на мобилните приложения, но далеч не е единствен. През последните няколко години хиляди малки, големи компании и независими екипи от разработчици

се настаниха трайно в тази ниша

създавайки както собствени приложения, така и продукти по поръчка от трети страни. Към момента броят на мобилните приложения в света надхвърля един милион, като повечето от тях са достъпни в двата най-големи онлайн магазина – Google Play за платформата Android и Apple App Store – за iOS базирани устройства. Освен тях функционират още онлайн магазините BlackBerry World, Windows Phone Store – за съответните операционни системи, както и собствените магазини на операторите AT&T, Telecom Italia Mobile, China Mobile и др. Очакванията на анализаторите от Portio Research са до 2017 г. общият брой на свалените копия на мобилни

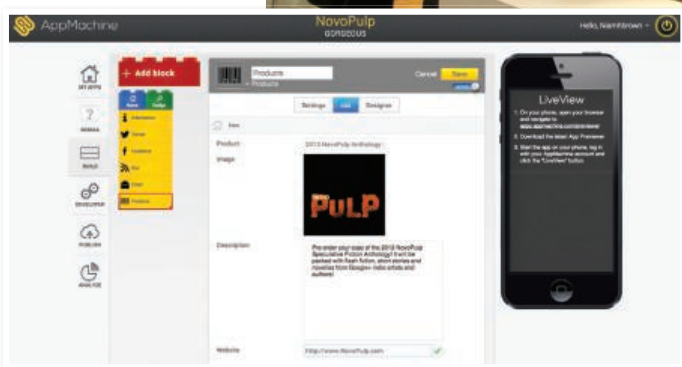
приложения по света да достигне 200 милиарда годишно, а приходите от този род дейност – 63.5 млрд. щ. долара. За сравнение – общият брой на свалените приложения за всички времена до края на 2012 г. е бил 83 милиарда, което е над два пъти повече в сравнение със същия показател към края на 2011 г. (37 млрд.). Според друго проучване, поръчано от Европейската комисия пък, прогнозите са до 2018 г. само на Стария континент обемът на този технологичен сегмент да достигне 63 млрд. евро, а броят на заетите в него да надхвърля 4.8 милиона души. Показателно е, че към момента неговият обем е 17.5 млрд. евро и той

дава „хляб“ на над 1 милион специалисти

Промяната е толкова значима, че според мнозина е съизмерима по важност със самото навлизане на мобилните комуникации в края на миналия век или с налагането на мобилния интернет през последните години.

На практика мобилните приложения повлияха на повечето от останалите икономически сектори – от възможността за поръчване на таксата с няколко клика на екрана на смартфона, през достъпа до информация в движение за обектите, намиращи се около нас, до разнообразни социални мрежи, мобилни версии на книги, телевизионни програми, услуги за продажби и резервации през телефона или за мобилни разплащания. Някои приложения са създадени просто от студенти, които имат достатъчно свободно време. Други – още в началото имат зад гърба си сериозен бизнес план и десетки хиляди долари за своята разработка и маркетинг.

Стартиращи фирми създават



Една от най-популярните платформи за създаване на мобилни приложения е AppMachine

от иновативни кампании за популяризиране на техните продукти и марки. Досега всички те можеха да избират между възлагането на тази дейност на външни разработчици или наемането на скъпо платени програмисти, които да работят по проектите им. Напоследък обаче все по-бързо се налага и още една алтернатива – използването на готови платформи за създаване на мобилни приложения от хора, които нямат познания по програмиране. През последните месеци този тип системи стават все по-комплексни и предлагат

все по-мощни функционалности

Включително интеграция с платежни системи, картографски услуги и социални мрежи, вградени възможности за обаждане направо през приложението (click-to-call), както и за мобилни продажби. И макар за по-сложните проекти все още наличието на добри програмисти да е важно, то за създаването на огромен брой по-малки приложения (например за рекламни кампании или за новини) този тип платформи се оказват достатъчно ефективни и ще дадат значителна свобода на малките и средните фирми, рекламните агенции или обикновените ентузиастични, които искат да създадат собствени



апликаци за смартфони и таблети.

Една от най-популярните платформи от този тип е AppMachine – онлайн базиран набор от инструменти, които позволяват на всеки да създаде сложни мобилни приложения чрез просто преместване (drag and drop) на различни елементи. Освен че улеснява процеса, тя има и друго важно предимство – позволява едно приложение от самото начало да бъде разработено във версии за мобилните операционни системи Android, iOS и Windows Phone 8. Освен това платформата е напълно интегрирана с популярни социални мрежи като Facebook, Google+, Flickr, Twitter и Instagram, музикални услуги като Spotify и SoundCloud, платежни системи като PayPal, видеоуслуги като YouTube и Vimeo, и др. В добавка платформата разполага с мощна система за управление на съержанието (cms – content management system), както и възможност за създаване на специфичен дизайн. AppMachine се предлага в няколко версии, като най-евтината от тях – Basic - позволява да създадем мобилно приложение за 19 щ. долара месечно, но единствено в уеб версия – на база на технологията HTML5. Ако желаем да разработим приложение във версии за Android, iOS и Windows Phone, ще трябва да заплатим поне 49 евро месечно за версия Plus на платформата.

ConduitMobile е друга платформа, която предлага лесно и бързо създаване на приложения за iPhone, iPad, Android устройства, таблетите Amazon Kindle Fire, както и за HTML5 от специалисти. Насочена е основно към малки и средни фирми – заведения, фризьорски салони, счетоводни къщи и др. Освен стандартни опции като въвеждане на информация за фирмата, продуктови каталози и интеграция със социални мрежи, решението предлага още въвеждане на събития, интеграция с резервационни системи, купони, както и

електронни продажби

Включена е и функционалност за „push notifications” - един бързо набиращ популярност тип съобщения, които информират потребителите за промоции, ако се намират в близост до съответния търговски обект.



The image shows a screenshot of the Appery.io website. The top part features the Appery.io logo and a navigation menu. Below the logo, there are several icons representing different mobile devices (iPhone, iPad, Android) and a large green cloud graphic. The main content area is a grid of feature cards, each with an icon and a brief description. The cards include: 'Cloud-based #1 iOS, Jquery Mobile & Hybrid Mobile App Builder', 'Build Windows 8 Apps for Tablets and Desktops', 'Drag and Drop Visual Builder', 'Create Apps for Android, iOS and Windows Phone with Apache Cordova/PhoneGap', 'Build Your Apps with REST APIs', and 'Deploy Your Apps to the App Store and Google Play Store'. At the bottom, there is a table with columns for 'Platform and OS', 'HTML5 App Engine', and 'Smart Printing'. The overall design is clean and modern, with a focus on visual elements and clear text.

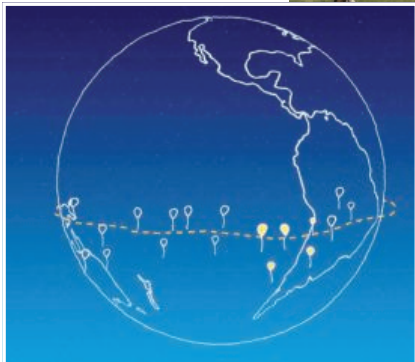
Appery.io включва визуален редактор, който дава свобода при създаването на собствен потребителски интерфейс

Една госта интересна платформа, базирана на „облачна” (cloud) технология, е Appery.io. Интересно при нея е, че освен стандартните функционалности за разработка на приложение за най-популярните платформи, тя включва визуален редактор, който дава госта свобода при създаването на собствен потребителски интерфейс. Освен това платформата включва разнообразен каталог за плагини (софтуерни разширения), който позволява на всеки потребител да създава допълнителни функционалности за нея, както и да използва вече разработените такива. Базовата версия на Appery е безплатна, а Premium пакетът струва по 180 щ. долара месечно. Системата Good Barber, чиято цена варира от 16 щ. долара до 32 щ. долара месечно в зависимост от версията, позволява създаването на специфични Android и iPhone апликаци, отличаващи се с уникален дизайн, както и на безплатни уеб базирани версии към тях. Сред популярните платформи са още BiznessApps, AppMakr, както и Mobile

Roadie, а нови подобни проекти се появяват почти всеки месец.

Всъщност създаването на този нов подсегмент в разработката на софтуер прилича много на една сходна технологична революция, която наблюдаваме през последните десет години в уеб бранша. Също както платформите WordPress, Drupal и Joomla навлязоха в него, позволявайки на всеки собственик на малък бизнес или обикновен ентузиаст лесно да си създаде комплексен уебсайт, а по-късно решения като Magento, Summer Cart и Open Cart направиха същото при електронните магазини, днес виждаме подобна либерализация и в сферата на мобилните апликаци. И ако съдим по случилото се в уеб бранша, можем да очакваме нов бум в сегмента на приложенията за смартфони, както и появата на нови, много по-интересни и креативни услуги в тази сфера. Което означава, че много прогнози за развитието на този сектор могат да се окажат неактуални, а позициите в него тепърва да се пренаредят. И

Гигантските аеродинамични балони са били една от перспективните форми на транспорт през първата половина на миналия век. Днес те изглеждат изживяват ренесанс, а сред инвеститорите в сектора са компании като Google и имена като музиканта Брус Дикинсън



Проектът на Google - Loon Project предвижда управляеми балони да предоставят интернет сигнал над отдалечени райони в Африка

Възраждането

АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ

Вероятно едно от най-вълнуващите събития в света на интернет през последните месеци е обявяването на плановете на Google да се заеме с покриването с достъп до мрежата на слабо развити региони в Африка. Амбициозният проект обещава да промени облика на света, позволявайки на населението на някои от най-бедните гържави в света да получи равен достъп до информация, знание и съдържание. А по-впечатляващ от целта на начинанието е може би само начинът, по който Google планира да осъществи това – чрез дирижабли. Компанията ще използва мрежа от управляеми балони, наречени High – Altitude Platforms, които ще предоставят телекомуникационен сигнал за потребителите в отдалечените селски региони в Сахара, Югоизточна Африка и други части на континента. Тези не особено използвани днес транспортни средства са избрани поради редица свои предимства – възможност за дълга автономна работа, енергийна ефективност и достъпна цена. Това ги прави особено подходящи за изпълнението на задачи, които днес са присъщи по-скоро на телекомуникационните спътници – покриване на

огромна територия и милиони потребители с интернет сигнал.

Впечатляващият проект

е само един от примерите от последните месеци за възобновяващия се интерес към едно от най-старите транспортни средства в света – аеростатите. Това общо наименование включва всички летателни апарати, изпълнени с газ (най-често хелий), което ги прави по-леки от въздуха и им позволява да летят самостоятелно. И докато по-малката разновидност на този тип съоръжения – балоните – се използва на много места по света за туристически, рекламни или спортни цели, то техните по-големи братя – дирижаблите – вече повече от половин век тъннат в забрава и поне десетина години са отписвани като фактор за развитие на световния транспорт.

Дирижаблите представляват аеростати с аеродинамична форма, които най-често разполагат с двигатели и перки, позволяващи им да променят своята посока и височина на придвижване. Тези характеристики им дават възможност да следват определен курс и са в основата на успеха на този тип превозни средства през първата половина на миналия век. Всъщност интересът към

тях е свързан с един конкретен вид дирижабли, отличаващи се с твърда вътрешна конструкция, които летят от 1900 г. насам и се наричат целелини, на името на своя създател граф Фердинанд фон Цепелин. През първото десетилетие на миналия век такива

„Летящи кораби“

дълги най-често над 100 метра, са изминавали значителни разстояния и дори за кратко се превръщат в реговен транспорт, извършвайки включително и презокеански полети. По това време мнозина са свързвали бъдещето на въздушния транспорт именно с огромните аеростати и този оптимизъм продължава чак до 1937 г., когато един от най-величествените такива съоръжения – целелинът LZ 129 „Хинденбург“ – се запалва и катастрофира близо до Ню Джърси, САЩ. Събитието, превърнало се в световна сензация, довежда и до преждевременния залез на този иначе толкова перспективен вид транспорт.

Ръстът в цените на петрола и увеличаващите се гласове за екологично и хармонично развитие на обществото ни през последните години обаче изглеждат са на път да извадят аеростатите от забвение и



Британският HAV Airlander ще е най-голямото летателно превозно средство в историята, според създателите си

На дирижаблите

да променят облика на небето над нас. И по всичко личи, че във фокуса на интереса ще бъде проектът HAV Airlander за дирижабъл от ново поколение, разработван от британски инженери. Той е впечатляващ с това, че ще бъде с 18 метра по-голям от самолетите Боинг 747 (Джъмбо Джет) и ще е най-голямото летателно превозно средство в историята. То ще се движи с максимум 160 км/ч и ще има капацитет от

**50 тона
полезен товар**

Изграждането му ще струва 100 млн. щ. долара, а сред инвеститорите в проекта се нареди дори и вокалът на метъл бандата Iron Maiden Брус Дикинсън, известен с увлечението си към самолетите и с това, че е пълноправен пилот на пътнически самолети. Рок звездата вече изрази убеждението си, че проектът ще промени въздушния транспорт и обяви плановете си да използва летателния апарат за турне от единия до другия полюс, което да бъде пре-

давано по интернет.

В добавка към атрактивността на подобно турне, използването на HAV Airlander има и много други предим-



Според създателите на Sky Kitten този тип транспорт може да допринесе и за добива на ресурси в труднодостъпни райони

ства, със своята способност да пренася огромна част от оборудването на групата на далечни разстояния. Именно превозът на товари е една от дейностите, които според все повече специалисти могат в близко бъдеще да бъдат поети и от дири-

жаблите, особено когато не се изисква доставката на стоката да е в много кратки срокове. Сред останалите приложения са телекомуникациите (примерът с Google е достатъчно показателен), туризмът, спасителните операции, охранителните дейности и научните наблюдения.

През миналото лято стартираха първите полети с целелин над Париж, позволяващи на туристите да се любуват на световната туристическа столица от 300 м височина и със скорост около 70 км/час. Подобна услуга има и в района на германското езеро „Констанц“. От компанията Hybrid Air Vehicles пък очакват подобни транспортни средства да се използват ефективно за пренасянето на тежки товари. Огромната повърхност, ниската скорост и обратна видимост правят аеростатите особено подходящи и за още една индустрия – рекламната, която би могла да открие в тях мощен нов инструмент за разпространение на

МАРКЕТИНГОВИ ПОСЛАНИЯ

В радиус от десетки километри. Друга компания, която залага на възраждането на този транспортен сегмент, е World SkyCat. Преди няколко години екипът ѝ тества успешно своя модел Sky Kitten, който представлява хибрид между аеростат и самолет, използващ предимствата на двете летателни концепции. Според неговите създатели, възможността на този тип превозни средства да транспортират тежки товари на голямо разстояние може освен всичко друго, да допринесе и за добива на природни ресурси от отдалечени региони, които към момента не е изгоден. По всичко личи, че една забравена от обществото ни индустрия се подготвя за своето възраждане и това може в обозримо бъдеще да промени редица сектори на икономиката, както и да създаде много по-футуристичен облик на небето над нас. **И**

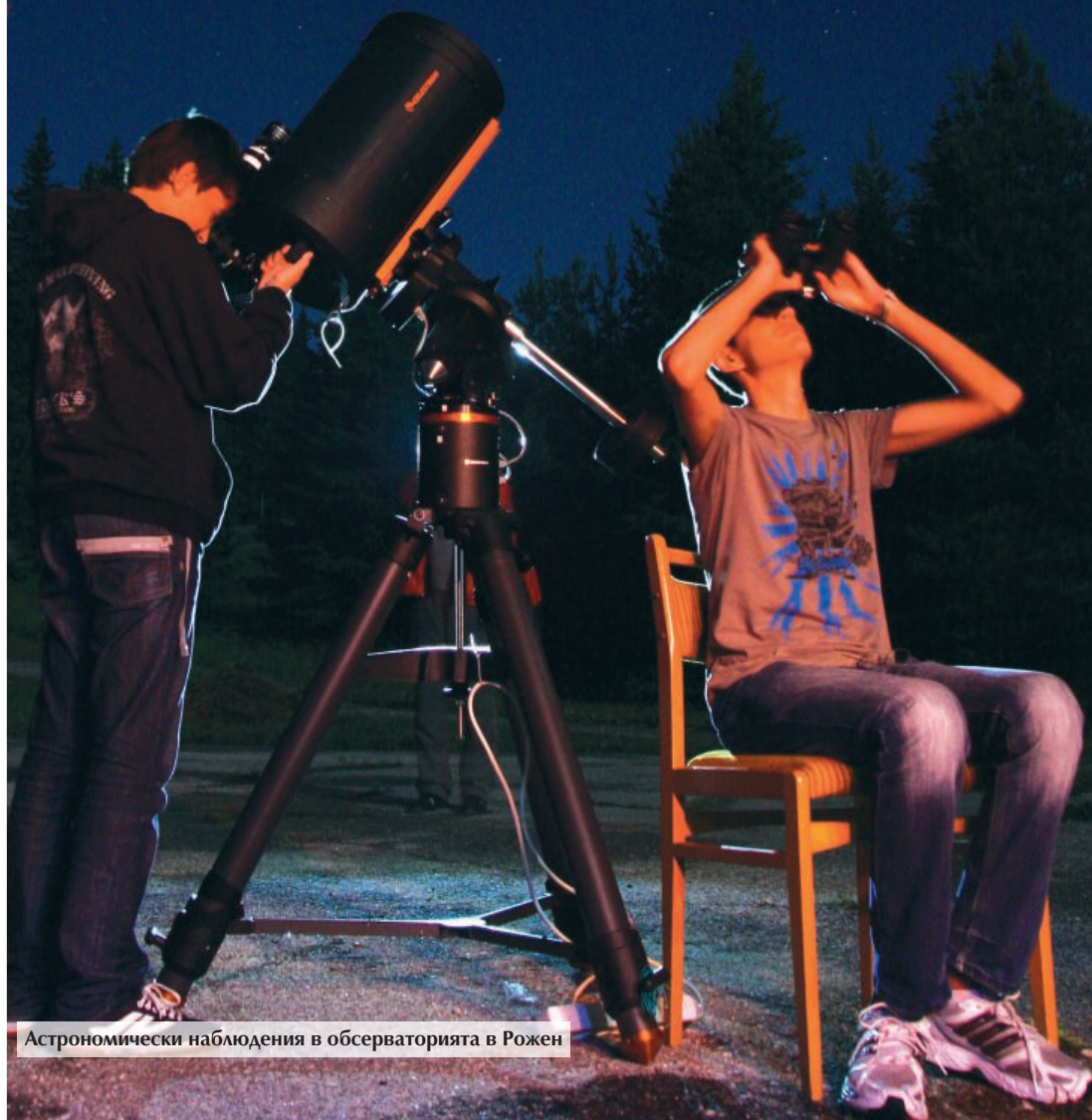
Българи спечелиха конкурс на НАСА

Победителите от Варна показаха, че за да надвиеш световната конкуренция, отличната подготовка е решаваща



Мъглявината M42 в съзвездието Орион - област на активно звездообразуване, един от многото обекти, които екипът ученици изследва с телескопите на НАО-Рожен

Български ученици спечелиха голямата награда на американската космическа агенция НАСА в конкурс за космически обитания, станал ясно в края на март. Проектът Green Space (англ. Зелен Космос) на Неделчо Ласков, Иван Попов и Атанас Ковачев е избран в жестоката конкуренция с над 560 проекта от 18 страни от цял свят в ежегодния конкурс за ученици NASA Ames Space Settlement Design Contest, като има още 70 проекта, дисквалифицирани заради плагиатство. Учениците са направили разработката си под ръководството на д-р Веселка Радева от Варненската обсерватория "Николай Коперник" и Силвия Захаријева, преподавател по физика в Математическата гимназия "Д-р Петър Берон" във Варна. Други два космически проекта, направени под ръководството на Веселка Радева, също донесоха високи отличия.



Астрономически наблюдения в обсерваторията в Рожен



Астропоход по време на лятна астрономическа школа - Рожен 2013

ЯНА КОЛЕВА

Представете си, че печелите Гран при и получавате право да представите идеите си на специална галавечер пред високопоставени личности и светила в НАСА, но... нямате пари да си платите разноските. В такава ситуация се оказаха българчетата, които спечелиха най-високото отличие на ежегодния конкурс за ученици, организиран от Американската космическа агенция. Те обаче, макар и много трудно, успяха да намерят средства и ще участват в конференцията, която се провежда от 14 до 18 май в Лос Анджелис.

Проблемът за космическия боклук става все по-актуален и именно идеята за неговото решаване гонеше на момчетата от Варна Гран при в конкурса на НАСА. В момента около Земята се оформя опасна гробищна орбита, която може да нанесе поражение на всеки излитач космически кораб, ако се получи сблъсък с такъв отпадък, и в миналия си брой сп. „Икономика“ информира обстойно за това. Негелчо Ласков, Иван Попов и Атанас Ковачев заложили на идеята да почистят околоземното пространство от опасни отломки и от излезли от строя изкуствени спътници. Екипът проектира

КОСМИЧЕСКА КОЛОНИЯ

за 16 хил. работещи в нея хора и семействата им. Животни няма да се отглеждат заради риска да се появят микроорганизми и зарази. Храната ще се произвежда по изкуствен път, подобно на съвременните оранжерии. Тук основно ще се яде



Обучение по астрономия

мед, водорасли и синтезирано месо. В плановете влиза създаването на планетарна агенция, която да се грижи за чистотата на околоземното пространство. Тя ще организира космическите чистачи, които няма да позволяват боклукът да се изгаря в атмосферата, а ще го събират и рециклират в единия от геветите пръстена на космическата колония.

„Спечелихме най-големия приз в конкурс на НАСА, но нищо необичайно не е станало. Темата за космическата екология е актуална и

тъй като не е толкова популярна сред младежите и вероятно това е направило впечатление на журито. Вярно, напреварата беше трудна, ала успехът се дължи на фактора, че работя с тези геца в продължение на години в курсовете по астрономия във Варненската обсерватория. Закономерно е, че сега постигнахме Гран при”, обяснява г-р Веселка Радева. Нейни колеги дори я наричат ветеран в подготовката на ученици за конкурсите на НАСА.

Конкурсът приключи с първа награда в категорията „12-и клас – голяма група” и специално отличие за ученици от 10-и клас. Единият проект е за космическа колония „Дафне”. Това е

МЕГАПОЛИС

от три космически града, позиционирани на астероида Дафне, който се движи между Марс и Юпитер. По време на лятната наблюдателна школа през миналата година го



Народната астрономическа обсерватория и планетариум "Николай Коперник", в която д-р Радева работи от 1982 г. като астроном



Под ръководството на Веселка Радева (вляво) и Силвия Захариева учениците Неделчо Ласков, Атанас Ковачев и Иван Попов получиха най-високото отличие в конкурса на НАСА



наблюдавали от обсерваторията в Рожан с Шмит телескоп. По същото време изследват и извънслънчевата система на Глиезе 667. Така се стига до идеята небесно тяло да се превърне в пътуваща сграда, от която хората да заселят нова планета извън Слънчевата система. Върху реален астероид ще се построят реални градове, после ще се сложат много мощни двигатели в астероида и той ще бъде отправен към реалната извънслънчева система Глиезе 667, намираща се на 22 светлинни години от нас. Три червени джуджета са система, която се върти около общ гравитационен център. Около едно от джуджетата обикалят седем планети, а три от тях са в синята зона, където водата може да е в течно състояние. Гравитацията там е подобна на земната. Отива се на Глиезе 667 Сс, от астероида

„слизат“ 20 хил. души, които да населят планетата и да се разселят по цялата планетарна система. Астероидът, на който са още хора, се

отправя към групи близки планети извън Слънчевата система, където да се основат два групи града. Това е реален инженерно-технически про-



Ловци на астероиди - наблюдения от международна програма за търсене на астероиди

Мисия невъзможна

Веселка Радева често получава обвинения, че готви кадри за чужбина, след като повечето от възпитаниците ѝ замислят да учат зад граница. Тя обаче не смята, че тези смели мечтатели трябва да останат в България. Според нея в условията на глобализацията българинът навсякъде остава българин. Много научноизследователски проекти се реализират с българско участие именно защото влиятелни българи има навсякъде по света и те включват български изследователи в някои от разработките. Какво по-добро да има голяма българска общност в престижни университети, институти и фирми в чужбина, щом в родината си те не може да получат добра реализация.

Освен всичко като извънучилищно звено обсерваторията е в ситуация „ни рак, ни риба“. Тя има програми за ученици, но не може да участва в проекти към Министерството на образованието.

От седем години учениците, които се обучават в обсерваторията във Варна, работят по програма на НАСА за откриването на близки и опасни астероиди. В тези кампании те са открили 14 нови астероида в Слънчевата система. Учениците участват в конкурси и печелят награди в чужбина, но тези постижения не се признават за прием във висшите учебни заведения у нас. Вратите на всички университети зад граница обаче са отворени за младежи със сертификати от конкурсите на НАСА.

„Да си учен в България е не просто трудно, то е героизъм. Ако си учител, трябва да бъдеш обявен за светец - работиш за твърде скромно възнаграждение, всеки ден се срещаш с деца в тежко социално и материално положение, а трябва да им говориш за велики постижения и открития, за научни факти. Когато образованието стане приоритет, тогава България ще има бъдеще. А ако науката е водеща, всички ще искат да живеят в нашата страна“, твърди д-р Радева. Но според нея по-скоро ще бъде осъществен проектът Green Space, който ще чисти околоземното пространство, отколкото науката и образованието да станат приоритет в България.



Обучение на ученици с Шмит телескоп: Никола Димов и Иван Ангелов от кръжока по астрономия



Наблюдение с 2м Фолкс телескоп, който е на Хаваите - управлява се от Астрономическата обсерватория във Варна

ект, който дава отговор как представителите на Земята може да се превърнат в галактична цивилизация. Другият проект е наречен

Аква де Вита

(лат. - Водата на живота). Очакванията са, че в близките столетия около Земята ще има множество колонии, ще има бази на Марс и на Луната, а също върху спътници на Юпитер и Сатурн. Но всички те ще се нуждаят от вода, а тя може да се набави от ядрата на кометите - това са милиарди ледени топки, които се намират в облака на Орк, в който е потопена Слънчевата система. „Аква де Вита“ ще е космически град, който ще разполага със система за събиране и пречистване на вода от кометите.

Колко голям технологичен напредък трябва да постигне човечеството, за да може тези идеи да станат реално осъществими? „Нашите баби не са си представяли, че един ден ние ще имаме компютри, лаптопи и ще държим

мощни смартфони в ръцете си. Технологиите се развиват бързо и всичко е въпрос на 200 до 400 години, през които науката и техниката ще се развиват с бурни темпове. Уча моите ученици, че няма невъзможни неща. Те трябва да дадат свобода на своето въображение, да четат много, да се запознават с новостите в науката и после си представяме как всичко това може да го приложим в бъдещ момент. Тренирам ги да работят в екип, да си помагат, да приемат и защитават идеите на съучениците си и най-вече да гледат в перспектива. Когато мислим за бъдещето, ще имаме и добро настояще”, уверява г-р Веселка Радева. Тя полага много усилия, за да мотивира учениците. А те са най-обикновени деца, които се интересуват от астрономия и космически науки. Отличията в този конкурс показват, че всеки ученик може да постигне голям успех, ако се труди много и следва мечтите си. И разбира се, ако има добър преподавател, който да го насочва. **И**

КЛЮЧЪТ КЪМ УСПЕХА

В курсовете на Астрономическата обсерватория „Николай Коперник“ във Варна може да се записват ученици от 5-и до 12-и клас. Учебните програми са по обща астрономия, практическа наблюдателна астрономия, астрономия и космонавтика, забавна астрономия. Курсовете са безплатни. Регулярно се провеждат астрономически експедиции, в това число се правят и наблюдения от Националната астрономическа обсерватория-Рожен. Учениците имат възможност да работят като истински учени и тук е ключът към загадката как се печелят такива престижни световни конкурси. Също така всеки от тях трябва да има личен принос и не само да намери информация и да представи свои идеи за космически град, но и да покаже познания и умения, свързани с Космоса. Изискванията са много строги и нищо в проектите не може да е copy-paste.

„Много време и много труд отделям за подготовката на учениците по астрономия и космически науки – това е в основата на отличията в конкурса на НАСА. Често им казвам, че човек е толкова голям, колкото и мечтите му. И те знаят, че заедно можем да превърнем всяка мечта в реалност. Успехът в конкурса на НАСА е просто една стъпка, която прави тяхната бъдеща реализация в областта на космическите науки по-желана, мотивирана и успешна”, споделя Веселка Радева.



Ученици сглобяват карта на Луната по време на летни занимания в НАО-Рожен

Докторът си тежи на мястото

Западните специалисти не превъзхождат най-добрите български лекари, твърди д-р Георги Коларов

ЯНА КОЛЕВА

Здравеопазването в България е бизнес, но не съвсем. Управлението на всяко здравно заведение изисква квалифициран мениджмънт, а добрите финансови резултати обикновено са показател за добро управление и за висок професионализъм на лекарите. Заради тежката икономическа ситуация в България често болници и медицински центрове страдат от закъснели плащания, верижна задлъжнялост, лоша материална база. Но грижата за здравето е хуманна дейност и тя не може да е само бизнес, уверява г-р Георги Коларов.

В медицината новостите непрекъснато трябва да се следят, да се участва в конгреси у нас и в чужбина, за да може лекарят максимално да е полезен на своите пациенти. Доктор Георги Коларов е от лекарите, за които стремежът към усъвършенстване е постоянен. Той работи в областта на гинекологичната ендокринология и е висококвалифициран

специалист. Завършил е медицина в Медицинската академия в София, а сега е преподавател в този университет. Лекува заболявания при жените от най-ранна до най-късна възраст. Специализирал е женско репродуктивно здраве и гинекологична ендокринология в Белгия, Испания, Великобритания и Холандия. Има богата практика и е автор на седем монографии и на над 50 научни публикации в български и чуждестранни списания. В началото на март г-р Коларов участва в световния конгрес по гинекологична ендокринология. При „свервяването на часовника“ той установил, че западните специалисти с нищо, освен с техника и материални условия на работа, не превъзхождат своите български колеги.

Плюс на медицината

у нас е, че пациентът сравнително лесно може да достигне до добър специалист и квалифицирана помощ, докато в развитите страни най-често не е така. Там личният лекар лекува продължително, преди да насочи



към специализиран кабинет, за чието прием обаче се чака дълго. Нашите общопрактикуващи medici като цяло знаят нивото на своята компетентност и се стремят да не си правят лоши експерименти с пациентите.

В последно време прави впечатление, че честотата на определени заболявания рязко нараства и едно от тях е стерилитетът. Променя се и неговата структура. Преди години се е смятало, че причината за този проблем е 70% при жените и само 30% при мъжете, но напоследък това съотношение се изравнява. Според проучванията между 200 и 400 хилюди у нас имат репродуктивни проблеми в една или друга степен. Затова, когато се установи подобна ситуация, не бива да се изчаква повече от година, а двойката е добре своевременно да потърси квалифицирана медицинска помощ. Напоследък все по-често се оказва, че проблемът не е само при единия партньор. Затова правилото е да се работи с двамата. Ако се открият репродуктивни отклонения при мъжа, той се насочва към андролог. Със съвместни усилия от няколко специалисти, когато случаят е по-тежък, може да се стигне до успешно лечение, уверява г-р Ко-





Д-р Георги Коларов

ларов.

Честотата при мъжкия стерилитет нараства драстично

заради стреса

и многото електромагнитни лъчения на уредите, които навлизат във всекидневието. Ако мъжът гържи лаптопа на коленете си, докато работи с него, има твърде голяма вероятност това да се отрази на способността за възпроизводство. Стресът, хормоналните нарушения и потискането на овулацията са фактори, които се отразяват на жените. Така например ендокринният стерилитет е с повишена честота, като се наблюдава нарастване на проблемите, породени от поликистозни яйчници. Заг сравнително леките симптоми като нередовен цикъл, повишено окосмяване, акне, лесно и бързо омазняване на кожата и косата може да стои сериозно заболяване, което трябва да се диагностицира правилно и да се лекува. Козметичните процедури не решават проблема, нужно е да се потърси специализирана медицинска помощ, съветва д-р Коларов. Майките трябва да имат предвид, че при тийнейджърите отклоненията рязко

се увеличават заради стреса и многото диети, на които момчетата в тази крехка възраст се подлагат. Ако не се вземат

навременни мерки

може да се стигне до тежки проблеми в по-късна възраст, когато се осъществява репродуктивната програма. При момчетата първите тревожни сигнали, за които родителите трябва да са нащрек, са увеличаване на теллото и високо кръвно налягане. След време това може да рефлектира не само върху репродуктивното здраве, но и върху общото състояние. В България има висококвалифицирани специалисти, които може да се справят с подобни проблеми.

Опитът на д-р Коларов сочи, че в последните години се наблюдава увеличаване на заболяванията на щитовидната жлеза, те водят до намаляване на фертилната функция на жената. Все повече стават нарушенията на въглехидратния метаболизъм, а това изисква помощ от ендокринолог. Ромите също страдат от бича на съвременето, какъвто е стерилитетът, макар преди години такава аномалия да е била рядкост при тях.

За период от четвърт век по оценка на д-р Коларов медицината се е променила твърде много. Заради новия начин на живот има промяна в здравето и в болестите. Когато преди 28 години д-р Коларов започнал работа, се е смятало, че цикълът при девоиките обичайно се появява, когато са на 13-14 г., сега границата е слязла на 12 години заради акселерацията. През 90-те години на миналия век менопаузата настъпвала към 51-52-годишна възраст, но днес при все повече жените тази промяна започва десет години по-рано. В акушерството твърде широко навлезе ултразвуковата диагностика, което дава възможност да се проследяват редица отклонения. Силен напредък има и при неонатологията, която се занимава с новородените. Благодарение на нейното развитие може да оживяват деца с тегло под 1 кг., което преди 20-30 години е било изключителна рядкост.

В своята практика д-р Георги Коларов се е сблъсквал с какви ли не случаи, каквито не са описвани в учебниците по медицина. Така например в присъствието на неговите студенти образована жена с нормално тегло и с добро социално положение ражда дете, без девет месеца да има симптоми, че такова събитие предстои.

Макар и да е карал дълги специализации зад граница, д-р Коларов винаги се завръща в София, тъй като смята, че камъкът си тежи на мястото. „Напълно оправдавам своите колеги, които отиват да работят на Запад, тъй като у нас се сблъскваме с много трудности и неуредици, липса на средства, проблеми със здравната каса, което пречи лекарят да работи пълноценно”, посочва той. Така например лимитът за три месеца, който получава от здравната каса за изследвания на своите пациенти, се изчерпва в първите две седмици. През останалото време изследвания може да се правят само на онези, които могат финансово да си го позволят.

За д-р Георги Коларов пациентът е човек с проблем, който трябва да бъде разрешен. От лекаря се очаква адекватна здравна помощ. И той, съдейки по резултатите в неговата работа, умее да я дава. **И**



Силата

ЯНА КОЛЕВА

Със силата на махалото или багетата са открити природни богатства, съкровища и културни ценности. Историята на радиестезията изобилства от интересни случаи. За хората, които не са имали досег с този феномен, те изглеждат сензационни и невъзможни. Китайците и грузи източни народи прилагали радиестезията още 2 хил. години пр. н. е., но тя получила название госта по-късно (radiesthesia – от гръцки – radius – „излъчване“; esthesis – „чувствам“). С тези методи откривали вода. Преди да започне строителството на нов дом, внимателно избирали най-подходящото място – далеч от негативни излъчвания, подземни реки и геоложки разломи. Наред с лесковата пръчка ползвали и махало – тежест, окачена на връвчица. Тези атрибути помагали в намирането на полезни изкопаеми, в търсенето на изчезнали хора и предмети.

В древността

Откриването на подземни води

се е смятало за изкуство, а през средните векове - за магьосничество. За пръв път този метод се разглежда в прагматичен план в немски текстове за развитието на минералогията от XV в., но още дълго време багетата и махалото се свързвали с окултните сили.

През първите десетилетия на XX век физикалната радиестезия получила широко разпространение в страни като Франция, Германия, Испания, Великобритания, САЩ и Русия. Германия първа въвела в медицинските си институти изучаването на радиестезия като помощен диагностичен метод. По време на войните също използвали радиестезисти. Чрез техните методи откривали мини, проверявали данните за местонахождението на противниковите сили, сверявали

Махалото може да даде отговори на много въпроси, смятат радиестезистите

На махалото

Чрез радиестезията може да се разчете информация за нашия видим и невидим свят

информацията за потънали кораби на врага, намирали водоизточници за снабвяването на армията с питейна вода и това било обичайна практика. Радиестезистите имат любими

примери

и един от тях е как Ури Гелер натрупва голямо богатство. Според едни той е мистификатор и илюзионист, но според други има паранормални способности. В дома си в Лондон той започнал да разглежда геофизичните карти на северното крайбрежие на Австралия и джунглите на Бразилия. С помощта на радиестезията безпогрешно посочвал къде има залежи на уран, нефт, злато и други полезни изкопаеми, после чрез полети с хеликоптер уточнявал локацията.

В началото на XVII век във Франция радиестезията става изключително популярна. С нея се занимавали знаменитости като Мартине де Бертерю, химик и астроном, и нейният съпруг барон Де Бюсоли-е-г'Офенбах,

признат за един от най-гобите минералози в Европа по онова време. Те пътували из цяла Европа и били ангажирани с откриването на вода и подземни богатства. След завръщането си във Франция семейството посочило огромен брой рудни залежи. Тяхна е заслугата за откриването на минералните извори Шато-Тиери. Но никои не е пророк в собствената си страна. Работели с лозови или метални пръчки, както и със саморъчно направени махала от парче минерал и дебела връв. Това стигнало до ушите на Светата инквизиция и независимо от техните огромни заслуги за Франция в откриването на над 100 находища на минерални ресурси, двамата са осъдени за практикуване на магия. Хвърлени са в затвора и никои от тях не излиза оттам жив.

Физикалната радиестезия е

метод

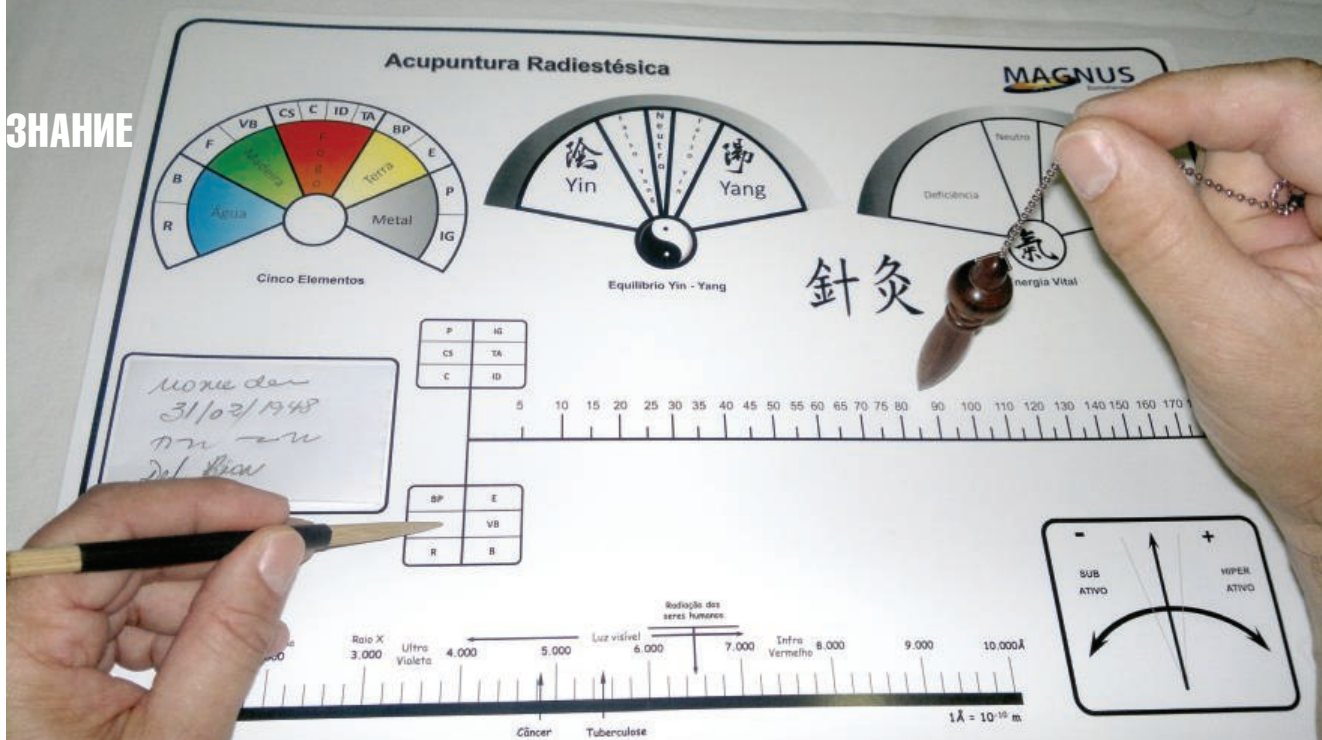
който служи за измерване на различни енергийни константи. Тя все още

няма научно обяснение, макар практически да е приложима във всички области на живота. С махало или с друг специален уред може да се разчете информация за минало, настояще и бъдеще на даден обект. Радиестезистите могат да поставят точна диагноза и да открият причините на заболяване, още преди да са се появили първите симптоми. Може да измерят енергийното състояние на планети, заснети от спътници. Това, което марсоходът установи чрез скъпоструваща мисия на Марс, може да се докаже по методите на радиестезията само чрез снимка на планетата, твърди д-р Орлин Драганов, председател на Дружеството по физикална радиестезия.

Един от начините да се получи информация е като се задават конкретни въпроси и се получават точни отговори, които са „да“ или „не“, но в никакъв случай „или“. Всеки в своята професионална област може да ползва този метод като помощно



Ури Гелер е по-известен със способностите си да огъва метал, но се твърди, че благодарение на радиестезията е открил залежи на природни богатства



средство. Макар да е показала своите възможности и практическо приложение, радиестезията няма голяма популярност поради

предубеждения

посочва г-р Драганов.

„Физикалната радиестезия се базира на апаратно измерване на константи, което се прави чрез радиестезичен вълномер. На него се поставя това, което искаме да измерим. Ако ще правим проучвания за Витоша, ще трябва да се направи малка снимка, която да се постави на апарата. Малхалото е индикатор, то е връзка между апарата и мозъка на човека. При измерването се получава резонанс между измервания обект и мозъка на измерващия, обяснява г-р Орлин Драганов. – Радиестезистът трябва да притежава определени духовни качества. Той трябва да може да остава без мисъл, което не е лесно постижимо. Когато се прави измерването, не се влага отношение, то трябва да е непредубедено.“ Всъщност големият недостатък на радиестезията е, че в нея проводник е човек и този информационен канал зависи от неговото емоционално, физическо и психическо състояние. Така например ако радиестезистът не е с нормално за възрастта си кръвно налягане, той вероятно няма да успее да постигне точност на резултата.

Ако възнамерявате да си купите ново жилище, добре е преди това да се направи

замерване от радиестезист. Когато си купувате кола, също се тества коя е най-подходящата за вас марка. Ако предстои операция, радиестезист може да се произнесе кога е най-подходящото време и кой хирург е препоръчително да извърши операцията. Където има казус за решаване, когато има

дилема или труден проблем

радиестезистът може да е полезен, уверява г-р Драганов. Информацията се черпи от астрала, но не всяка информация „се дава“. Най-лесен е гостът, когато е за здраве и за лечение.

По радиестезичен път може да се разбере дали е препоръчително с дадена фирма или физическо лице да се сключва договор и да се влиза в партньорски отношения. Може да се изследва съвместимостта на служителите и да се види доколко всеки от тях е подходящ за съответната позиция. Радиестезистът може да

изследва и съвместимостта на брачните партньори. Най-често хората не се доверяват, ако резултатът е негативен, и сключват брак, но не след дълго се стига до раздяла поради енергийна несъвместимост, а не поради несходство в характерите. Когато има хармония между хората, те лесно гледат семейство или колектив, уверява г-р Драганов.

Чрез радиестезия може да се тества храната за геня и за сегмицата. Здравето зависи от госта фактори, сред които храна, алкохол, мислене, наследствена обремененост. Погрешното мислене води до погрешно поведение, което изгражда модела на болестите, посочва г-р Драганов. Според него хората над 45-годишна възраст трябва да имат строг контрол над своето здравословно състояние. Традиционната медицина, колкото и да се развива, има ограничени възможности за диагностика. Радиестезията обаче минава отвъд тях. Радиестезистите измерват и вредните вълни, които имат пагубно влияние, а съвременната медицина няма начин да ги регистрира. Геопатогенните зони крият сериозна опасност за здравето, както впрочем и съзнателното външно влияние по определени методи. Без да се абсолютизира, информацията, получена по радиестезичен път, може да служи като добър ориентир. **[И]**



Още в древността с помощта на радиестезията са откривали вода и подземни изкопаеми

РЕСТОРАНТ ЕДНО ВРЕМЕ

ЕЗЕРОТО АРИАНА



НИЕ РАБОТИМ САМО С
НАТУРАЛНИ ПРОДУКТИ

За резервации и доставки по домовете:

0888 22 33 55

Митрополит Антоний:

Узряло е времето българите в чужбина да имат свои православни храмове

Митрополит Антоний е най-младият член на Светия синод. Той беше канонично избран за Западно- и Средноевропейски митрополит на 27 октомври 2013 г. Роден е на 17 януари 1978 г. в Стара Загора. Завършва с отличен успех Пловдивската духовна семинария и е приет да следва в Богословския факултет на Софийския университет. През 2002 г. постъпва като послушник в Клисурския манастир „Св. Кирил и Методий“ във Видинската епархия. Там е подстриган за монах. През есента на 2002 г. монах Антоний е ръкоположен за епархийски дякон от Видинския митрополит Дометиан, а следващата година - и за йеромонах. След като завършва Богословския факултет, е изпратен на послушание като ефимерий-преподавател в Пловдивската духовна семинария. След четири години йеромонах Антоний получава отличието „архимандрит“ от Русенския митрополит Неофит, впоследствие е назначен за протосингел на Пловдивската митрополия, а на 23 март 2008 г. е хиротонисан за епископ в пловдивския храм „Св. Марина“. Тогава е и назначен за викарий на Пловдивския митрополит със седалище в Смолян. От юни 2010 г. е викарий на Западно- и Средноевропейския митрополит.

Ще изпратя млади последователи в европейски държави да се обучат, за да заемат мястото си в БПЦ, сподели духовникът



СИЯНА СЕВОВА

Ваше Високо преосвещенство, тъй като епархията ви е Западна и Средна Европа, се налага непрекъснато да пътувате. Това не ви ли изморява?

- Естествено, физически чувствам умора. Да пропътуваш хиляди километри, за да се срещнеш със сънародници, да отслужиш Света литургия, да общуваш с представителите на поместните православни църкви, на други християнски църкви в лицето на католическата, евангелската църква, да разговаряш с държавници – това е високоотговорна задача, която изисква концентрация и много енергия. Но, макар и изморен, се чувствам благодатно удовлетворен и окрилен от духовната радост, която изпитвам, че съм могъл поне малко да допринеса за по-добро духовно състояние и настроение на българите в чужбина.

- Може ли да се каже, че те са поотворени към православната вяра и към църквата?

- Като че ли нашите сънародници, които живеят на хиляди километри от България, са благоприятна почва, за да сеем семето на вярата в душите им. Живеейки в една изолирана, мултирелигиозна среда, където българската реч се чува рядко, църковните песнопения също се чуват рядко, да отидеш в българския храм, който също е само един в голям европейски град, това ни кара да ценим повече потребността да живеем с вяра. Българите, които живеят в Европа, идват в храма с мотивация, с голямо желание. Радостното е, че храмовете се посещават от семейства, които водят своите деца, и по този начин дават добра религиозна култура и възпитание на малките деца, които да знаят, че Църквата е домът Госпо-



ни постове в Българската православна църква, постове, свързани с управлението на манастирите, като игумени, като административни секретари на митрополити, като протосингели, викарни епископи, помощник епископи на митрополитите, които имат големи епархии, а вече са в напреднала възраст. Ние сме длъжници на нашето общество и на самата църква, защото сега трябва да създадем кадрите, които ще поемат след нас щафетата.

- Определено сте въдъновяващ пример за младите, имате ли последователи?

- Имам млади последователи, на които мога да разчитам, които смятам да изпратя да се обучат в някои от европейските държави, да научат език, да специализират. Но като първа моя задача е институционализирането на Западноевропейската епархия, тоест да имаме митрополитски дом, да имаме храмове, да имаме проект, който да реализираме, за да можем тези хора да ги стимулираме финансово, да се погрижим за тях и да им дадем правилната насока, така че да си намерят

точното място в нашата епархия и в родината България.

- Почетохме Възкресението Христово само преди дни, какво бихте пожелали на миряните като техен духовен пастир?

- Празникът на Славното Христово Възкресение се възпява като празник на празниците, тържество на тържествата. Това е най-светлият празник за всички християни по целия свят. Христос, чрез своето Възкресение, е в основата на учението на православната църква. Ако Христос не е възкръснал, то празна ще бъде нашата проповед и вярата ни ще бъде суетна. Христос е Пътят, и Истината, и Животът. Той е вечният живот, в който чрез неговото Възкресение ще живеем во веки веков. Затова искам да благопожелая на всички читатели на списание „Икономика“ светлината на Христовото Възкресение да озари техните умове, да просветли сърцата и чувствата им, да упъти стъпките на житейското им странстване в пътеката на Правдата, на Любовта и на Мира. И да благослови ръцете им да творят добро, да забравим разделението, да загърбим злобата, ненавистта към нашите ближни, да се презгърнем и обединим с Христовата любов, която ни прави Негови ученици. 


ген и че тя е мястото, в което могат да намерят духовен пристан, прибежище и опора в житейския път.

- Какво се случва с проекта за построяване на български православен храм в Рим?

- В момента тече процедурата на обособяване на парцела в резиденцията на посланика ни в Рим, в който ще се построи български храм по изискванията на православната архитектура. Сигурен съм, че той ще се превърне в притегателен център за нашите сънародници. Не само това, сигурен съм, че той ще издигне самочувствието и достойнството на Църквата, но и на българската държава, която е подала ръка на БПЦ. Виждаме осезателната грижа на руската, на румънската, на гръцката държава за техните църкви. Това е едно модерно сътрудничество, което по никакъв начин не омаловажава ролята нито на църквата, нито на държавата, напротив, издига още повече техния авторитет, защото заедно сме по-силни. Докато се построи българският храм, ще ползваме любезно предоставената ни католическа църква „Свети Апостол Павел“. Тя се намира близо до плаца „Джентина“, в историческата част на Рим.

- А как стои въпросът с български храмове в другите европейски държави?

- В Берлин ползваме храм, който ни е предоставен от Евангелската църква. На всички места ползваме храмове, които са ни предоставени. В Будапеща се намира единственият самостоятелно построен от българите храм. Затова и в моята дългосрочна стратегия в епархията на Западна и Средна Европа е заложено, там където има големи български общности, да се построят самостоятелни български храмове. Мисля, че е узряло времето, когато ние трябва да подходим отговорно и достойно да защитим името на нашите прадеди, които са построили великолепни храмове из България. За да се изгради храм, се иска не само

Негово Високопреосвященство по време на богослужение и с млади хора (на снимката долу)  ЛИЧЕН АРХИВ



да отделиш от своите средства, но и да си богат духовно. Иска се сърце и душа. Така че трябва да провокираме активност в тази сфера и сънародниците ни да се гордеят, че са българи.

- Има ли ктитори във вашата епархия, хора, готови да дарят пари за построяването на храм?

- В българските общности има хора, които са постигнали нещо в бизнеса. Има стара емиграция, хора заможни, които с голяма духовна радост искат да бъдат съпричастни към тези исторически моменти в живота на нашите общности зад граница, защото ние сега пишем история. И тя ще се напише с много работници на божията нива, които ще оставят името си. Не само на плочата за изграждане на храма, а най-вече във вечната книга на живота.

- Вие самият сте монах, но има ли бъдеще монашеството у нас?

- За жалост, картината на съвременното монашество в Българската православна църква, не казвам, че е отчайващо, защото отчаянието не е присъща черта на вярващия човек, но е твърде незадоволително. В една голяма част от родините ни манастири има по един монах, а някои и пустеят. Но монашеството е гръбнакът на църквата. Сега имаме голям дефицит на кадри, които да заемат административ-

Нестандартен подарък - кошница с кулинарни продукти и напитки, ръчно декорирана и доставена на посочен от вас адрес. Това ще бъде вашият запомнящ се поздрав към приятели или партньори! „Канестра“ е създадена специално за ценителите на подбрани вкусове храни, напитки и стилна елегантност. Можете да направите свои собствени комбинации от продукти в подаръчни кошници, четем в интернет. Какво ли всъщност стои зад това предложение?



Най-вкусните кошници

Фирма „Канестра“ изработва подаръци за лични и корпоративни поводи

ЯНА КОЛЕВА

Канестра на староиталиански означава кошница. И както от името може да се предположи, фирма „Канестра“ прави комбинация от добре подбрани напитки, лакомства и деликатеси, които са ръчно декорирани и са поставени в кошници. Но бизнесът търпи развитие и вече се ползват и кутии, както и други елегантни опаковки.

Компанията е създадена през 2009 г. „Идеята дойде от факта, че в работата ни се налагаше да подготвяме подаръци за корпоративни клиенти, и след като няколко пъти успешно се справихме, дойде вдъхновението това да се превърне в нов бизнес“, разказва Теодора Трайкова-Календерова, съсобственик на компанията.

„Канестра“ предлага кулинарни подаръци за фирмени, семейни или лични поводи. Често те са като комплимент към VIP клиенти на големи организации.

Поръчките ваят целогодишно, но най-голямо е натоварването около


Коледа и Великден. Кошниците може да са за ценителите на вино от цял свят, на ракия, отлежало уиски и коняк, ликьор, ароматен чай и кафе, мед, сладкиши, шokolad, благородни сирена или фини колбаси и терини, както и на най-различни биопродукти.

Екипът на „Канестра“ изгражда концепция за подаръка, като съобразява какви да са основните продукти и каква да е комбинацията между тях. Изисква се и майсторство в подбора. Всичко извън стандартните предложения внимателно се съгласува с възложителя и едва тогава се пристъпва към изпълнението на поръчката. Цената варира в зависимост от съдържанието на подаръка. Високият клас продукти има висока цена и крайната сума зависи от конкретното желание на клиента.

Въображението няма граници в този бизнес, но визията на подаръците се съобразява с повода и с вкуса на онзи, за когото са предназначени. Към всяка поръчка се подхожда индивидуално и се набавят най-подходящите за случая стоки и материали.

„Всичко трябва да е перфектно - от изработването на идеиния проект и дизайна, селекцията на продуктите с кулинарен и сомелиерски подход до изработването на подаръците с най-голямо внимание и прецизност на изпълнението. Така човекът, който получава подаръка, се чувства наистина специален, а поръчителят остава напълно угоден от комплексното изпълнение на услугата“, уточнява Теодора Трайкова-Календерова. Стремелът е всеки подарък да остави незабравим спомен.

Поръчките се правят онлайн на адрес www.canestra-bg.com или по телефона. Доставка пристига на посочен адрес на територията на цялата страна. Особено преди големи празници има планина от поръчки, затова препоръката на „Канестра“ е за подаръците да се мисли отрано, а не в последния момент. Иначе рискувате заявката да не може да бъде приета.

Знае се, че най-хубаво е отлежалото вино. За да се подбере и изработи добре един подарък, също се иска време. 



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

Най-богатият човек в Африка мечтае да превърне страната си в икономическа суперсила

НИЯ ИЛИЕВА

Африка е място, което европейци и американци често наричат Третия свят. Повечето хора свързват континента с бедност, войни и глад. В действителност между отделните гържави в Африка има значителни разлики по отношение качеството на живот. А Нигерия през последните години е сред водещите икономики не само на континента си, но и в световен мащаб. Дори през април 2014 г. бе обявена за най-голямата икономика в Африка след ревизия на статистическите данни (453 млрд. долара БВП за 2012 г.), като измести ЮАР (384 млрд. долара за 2012 г.). Очаква се данните за 2013 г. да достигнат 510 млрд. долара.

А присъствието на страната като лидер на световната икономическа карта се дължи най-вече на ролята на един човек - Алико Данготе. Нигериецът притежава лично състояние от 25 милиарда долара, което го прави най-богатия човек в Африка, най-богатия тъмнокож човек на планетата и 23-ти по богатство в целия свят. В последните 30 години той е изградил сам империята си от малка търговска фирма до конгломерат, който днес е базиран в Лагос, Нигерия, и оперира още в Бенин, Камерун, Того, Гана, ЮАР и Замбия. Бизнесменът, за когото приближени разказват, че е работохолик, който почти не спи и никога не излиза в отпуск или ваканция, има мащабен план и засега го изпълнява упорито и последователно - да превърне Нигерия в международна икономическа суперсила.

Алико Данготе е роден в Кано, Нигерия, на 10 април 1957 г. в заможно семейство. Прадядо му основава една от най-успешните ферми за фъстъци в страната и семейството му натрупва значимо богатство от износа на ядките за Европа в началото на миналия век, след 1900 година. Предприемачеството е в кръвта на Данготе, който още в основното училище мисли като бизнесмен и се захваща с продажба на бонбони.

На 20 години започва работа в търговската фирма на чичо си Сану-



Нигерийският Мидас Алико Данготе

си Абдулкабир Дантата. Той видял, че младият служител има намерение да развива собствен бизнес, и му дал заем от 500 000 наира - около \$3500. През 1977 г. Алико Данготе прави фирма за търговия на едро и започва да продава захар, ориз, макарони, памук, растителни масла и текстил. В началото е единственият ѝ служител. Бизнесът му се развил бързо и след три месеца върнал парите на чичо си, въпреки че уговорката им била за 3 години. Още от началото Данготе залага на бързината на гоставките, като развива

собствена логистична мрежа. След като натрупва достатъчно средства от търговията, Данготе навлиза в нова ниша - производство на цимент.

Така в ръка с дипломата си по бизнес от университета Al-Azhar в Египет, Алико Данготе полага основите на Dangote Group. Семейството му вече има добри връзки с правителството, така че той успява бързо да получи необходимите лицензи - стъпка, която често може да сложи прът в колелата на всеки бизнес в Нигерия.

Постепенно Данготе се заема със



Паста и захар с марката „Данготе“ - групата на бизнесмена произвежда повечето продукти от хранително-вкусовата промишленост на Нигерия



Данготе с проф. Модупе Аделабу, зам.-губернатор на нигерийския щат Екити



Дъщерята на Данготе Халима на сватбата със съпруга си Сюлейман Сани Бело

задачата да разшири бизнеса си навън. Няколко десетилетия предприемачът работи в Южна Америка, главно Бразилия, където също търгува с цимент.

Купува много недвижими имоти по света, включително домове в Атланта, САЩ. Но в крайна сметка решава да се върне в Нигерия и да се фокусира върху това да прави бизнес у дома си.

В края на 90-те години на миналия век се прибира в родината си, където става сериозен поддръжник на Народната демократическа партия. Той е един от основните спонсори на кампанията на бившия нигерийски президент Олусегун Обасаньо. След като партията печели изборите, Данготе използва близките си контакти, за да сключи споразумение за построяването на най-голямата циментова фабрика в света – с уговорката, че правителството ще постави лимит на износа на продукцията от страната. Така изгражда международен

циментов бизнес. Той влага 1 милиард долара, за да построи завода и временно летище до него. Фирмата започва работа през 2008 година и почти веднага заработва на печалба. Сега има 25 000 служители в Нигерия и оперира в 14 държави в Африка.

А циментовият бизнес е само една от частите на пъзела. В последното десетилетие Алико Данготе изгражда Dangote Group малко по малко. Невъзмутимият бизнесмен прави концентрирани усилия да си осигури контрола над всички хранителни ресурси, които може да се произведат в страната, вместо да се внасят. Сега той има хранително-вкусова фабрика, товарителни предприятия, контролира захарната рафинерия „Данготе“, „Данготе Цимент“, мелничен завод „Данготе“ и солна мина.

Захарната рафинерия е особено печеливша и 70% от захарта, ползвана в сладкарската промишленост и за напитки в Нигерия, е производство на

„Данготе Груп“. Тя е най-голямата захарна рафинерия в Африка и третата най-голяма в света.

Данготе държи и голям дял в износа на Нигерия на какао, сусамово семе, джинджифил, памук и кашу. В допълнение към хранително-вкусовия и циментовия бизнес, той също влага парите си в недвижими имоти, текстилни предприятия, транспорт (компанията му управлява например автопарка на Централната банка на Нигерия), както и телекомуникации. В момента групата му е в процес на полагане на 8700 мили оптичен кабел по територията на цяла Нигерия. Създал е толкова работни места в страната си, че е носител на многобройни награди на националните бизнес асоциации и на правителството, включително Второто най-високо държавно отличие – Велик командир на Ордена на

Нигер, връчен му от настоящия президент Гудлак Джонатан.

Сред личната информация за него, която не е много, любопитното е това, че въпреки че вярата му разрешава полигамията, той избира да е моногамен. Има 4 брака, но те са последователни, и от тях – 15 деца. Това твърди една от написаните за него биографии – „Алико Мохамад Данготе – Биография на най-богатия тъмнокож мъж в света“, издадена през 2012 г. с автори Мошуд Агемола Фаѝмиуо и Марги Мари Ниѝл (Moshood Ademola Fayemiwo and Margie Marie Neal). Твърди се, че е бил отхвърлен от една от големите си любови – Айша Ярадуа, третата дъщеря на бившия нигерийски президент Умару Муса Ярадуа. Причината – нейното близко приятелство с дъщерята на Данготе Халима, с която са на почти еднаква възраст. „Халима никога няма да ми прости, ако се омъжа за теб“, били думите, с които Айша отказва предложението за

брак на Алико.

Данготе има и сериозно международно влияние. Сред най-близките му приятели е самият Бил Гејтс. Когато пътува до Африка, най-богатият човек на планетата се установява в дома на Алико Данготе. Двамата са близки и работят по няколко проекта за борба с бедността на Черния континент чрез фондациите си „Бил и Мелинда Гејтс“ и „Фондация Данготе“. Най-богатият африканец е и голям дарител за различни здравни и социални проекти в страната си, а и на континента.

За мащабите на мисленето на Данготе свидетелства и един от последните му проекти – изграждането на нефтена рафинерия в Нигерия. За целта той е договорил безпрецедентен кредит от нигерийски и чужди банки в размер на над 3 млрд. долара. И то при лихвени нива, по-ниски от тези, които се предоставят на правителството. Сега Данготе планира да вложи тези пари, за да построи рафинерия, нефтохимически и торов комбинат в Нигерия, като целият проект е на стойност 9 милиарда долара.

Страната е най-големият производител в Африка на нефт, но понеже съществуващите мощности са остарели, неефективни и зле менажирани, в крайна сметка Нигерия внася по-голямата част от потребяваните автомобилни горива. В същото време по целия континент се наблюдава ръст на ползването на коли и сериозен недостиг на автомобилни горива.

Амбициозният проект на Данготе за нова рафинерия до Лагос има идеята да промени всичко това. Той планира да направи и пусне в експлоатация съоръжението в следващите 2 години. Ако успее, заводът ще има огромно влияние върху развитието на страната. За момента от реализацията го делят освен част от средствата, също и няколко разрешителни от властите. Правителството на Нигерия контролира основните рафинерии в страната и не бърза особено да допусне конкуренция в този сектор. Но все пак, ако някой може да постигне успех в това начинание, този човек е именно Алико Данготе. Който, според медиите и анализаторите, е нигерийският еквивалент на фригийския цар Мигас, който превръщал в злато всичко, до което се докосне. **И**



Алико Данготе (вдясно) с вицепрезидента на Нигерия Намади Самбо (в средата) и Анил Дуа, главен изпълнителен директор на Standard Chartered Bank, Западна Африка, при подписването на споразумението за заем от 3,3 млрд. долара за рафинерия в Нигерия



Данготе (вдясно) с приятеля си Бил Гејтс - двамата правят дарение за нигерийски социални и здравни проекти



Алико Данготе на бюрото в централния офис на „Данготе груп“ в Лагос. На табелката пред него пише „Нищо не е невъзможно“



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





Курортът Nha-Trang



Фам Нат Вуонг е първият милиардер в щатски долари в социалистически Виетнам

Фам Нат Вуонг – социалистическият милиардер

**Най-богатият човек във Виетнам
натрупва състоянието си от продажба на
пакетирани храни и строителство**

НИЯ ИЛИЕВА

Съвсем наскоро, през април, българска бизнес делегация се завърна от Виетнам с договори за изграждане на предприятия, търговски сделки и дори консултантски услуги за строеж на ядрени мощности. В страната, която почти всеки българин познава като братска социалистическа държава от близкото минало, чиито граждани масово завършваха образованието си у нас, и която и до днес носи в официалното си наименование Социалистическа република Виетнам, пазарната икономика е набрала сериозна скорост, макар и този преход да се осъществява със силна държавна намеса.

През 2013 г. ръстът на БВП във Виетнам е 5,4 на сто. За 2014 г. прогнозната цифра е 5,8 на сто растеж, предвидено е още да бъдат открити 1,6 милиона нови работни места, намаляване на бедността с 2% и 30% от БВП като инвестиции за социално развитие.

През 2013 г. номиналният БВП достига 170,565 милиарда долара, като на глава от населението показателят е

1902 долара.

Според прогноза на Прайсуотърхаус Купърс от 2008 г. Виетнам ще е най-бързо растящата икономика сред развиващите се пазари до 2025 година, с потенциален годишен растеж до 10 на сто в реално изражение, което ще повиши размера на икономиката на страната с до 70% и към 2050 година тя ще достигне по размер икономиката на Обединеното кралство.

Затова едва ли някой ще се изненада, че от 2 години социалистически Виетнам има и първия си милиардер в

долари. Засега един, но скоро може да го последват още!

Това е 45-годишният Фам Нат Вуонг, роден през 1968 г. в Ханой. Компанията му притежава едни от най-големите и популярни недвижими имоти в страната – търговския център Vincot в Сайгон, хотел Vinpearl, курорта Vincot Village и търговския център Vincot Center Ba Trieu в Ханой. Той е и основател на компанията LLC Techposot, пазарен лидер за хранителни продукти в Украйна, която през 2010 г. продава на „Нестле“ (Nestle) за 150 млн. долара, преди да се завърне в страната си. През 2007 г. компанията му Vincot става публична и днес пазарната ѝ оценка е за близо 3 млрд. долара. Също тогава тя се слива с друга негова фирма, която управлява луксозния му курорт - Vinpearl.

Със съпругата си Фам Ту Хуонг притежават около 50% от „Вингруп“, петата по пазарна стойност компания във Виетнам. Така богатството му се изчислява на около 1,5 млрд. долара.

Ако някой ми даде 10 милиарда, ще използвам всичките



Търговският център Vincot



Компанията на Фам прави и първата луксозна болница в страната с единични стаи и президентски апартаменти. Тя също е част от комплекса Тайм Сити (на снимките горе и долу)



Луксозният Vincom Center A

пари за строителство, защото има още толкова много неща за построяване, коментира той в интервю пред местни медии преди 2 години. В днешни дни Фам вече се фокусира и извън Виетнам, като има намерение да построи недвижими имоти и в Сингапур и Хонконг.

Началото на бизнеса

През 90-те Вуонг печели стипендия и заминава да учи геоинженерство в Московския университет по геология. В института среща и любимата си Ту Хуонг, също негова сънародничка, и двамата се женят още в Русия. След завършването си през 1993 г. се мести в Украйна. Със събрани от приятели и роднини 10 000 долара отваря виетнамски ресторант в Харков и започва да предлага храна. Един от хитовете се оказва пакетирани изсушена юфка, защото по това време в Украйна предлагането на подобни стоки е нищожно.

Виждайки огромната бизнес ниша, Фам предприема твърде рискована стъпка и взема заем при „почти криминална лихва“ от 8% на месец, пише Форбс. С парите той произвежда половин милион пакета храна и скоро става „царя“ на полуготовите храни в Украйна. С този риск момчето, което допреди десетилетие се изхранва от продажения от майка му на улицата чай, се превръща в състоятелен бизнесмен. До такава степен, че през 2010 г. успява да продаде фирмата си за пакетирани храни Тешпосот на швейцарската „Нестле“. Сумата на сделката никога не се разкрива, но според изчисленията, тъй като по това време компанията му има продажби за 100 млн. долара, вероятно цената е около 150 млн. долара.

И докато трупа милиони в Украйна, Фам инвестира част от парите във Виетнам, подготвяйки се да продължи

бизнеса си на родна почва.

Завръщане у дома

През 2001 година Фам се прибира в родината си, където основава компанията Vinpearl Joint-Stock Co за търговия с търговски и жилищни имоти. Сред първите му перли е изоставен остров, където издига луксозния курорт Vinpearl Resort Nha Trang.

Година по-късно Фам отваря и първия комерсиален жилищен комплекс в Ханой - Vincom Center Ba Trieu.

Следващият му проект е комплекс от луксозни вили Vincom Village go Ханой.

Друга строителна перла на групата - Vincom Center A, е огромен комплекс в мегаполиса Хо Ши Мин (известен също като Сайгон). В сградата има 5-звезден хотел с 300 стаи, луксозни магазини (сред които Versace, Hermes и Dior) и три нива подземен паркинг.

Сред последните строителни постижения на Фам е и подземен мол в Ханой Vincom Mega Mall Royal City, който бе отворен през лятото на 2013 г. Молът е част от по-голям комплекс на Vingroup в центъра на столицата на Виетнам, който носи името Royal City.

Атракцията, която е рекламирана като най-големия подземен търговски и увеселителен комплекс в Азия, има обща площ от 230 000 кв. м. Увеселителният комплекс разполага с воден парк, легена пързалка с площ 3000 кв. м., зали за електронни игри, кина и около 200 заведения за хранене.

Сред проектите на Фам е и Times City в Ханой, където Вингруп отваря първата в страната болница с единични стаи за пациентите и президентски апартаменти. Проектът за целия комплекс трябва по график да бъде завършен през тази година и включва също жилищни блокове, международно училище и мол, който беше открит в края на декември 2013 г.

Вуонг, който има три деца, казва, че иска да продава „нов начин на живот“ във Виетнам.

Съпругата му Фам Ту Хуонг, като акционер във Вингруп, се счита за дамата най-голям инвеститор в страната. Сестрата на Вуонг - Фам Туи Ханг, която е в борда на директорите на компанията, се нарежда веднага след съпругата на брат си като жена инвеститор на борсата.

Днес Vingroup е петата най-скъпа компания на фондовата борса във Виетнам. И въпреки че като милиардер Фам притежава луксозно имение във Vincom Village и Бенгли, той твърди, че живее скромно и посвещава време и на благотворителната си фондация. В свободното си време обича да гледа филми с бойни изкуства, на почивка ходи в собствения си курорт Nha Trang. **[1]**


Мексиканската авто мечта Mastretta

Братята Даниел и Карлос са автори на първата изцяло направена в страната им спортна кола, която сега се готви да покори Европа и Близкия изток

НИЯ ИЛИЕВА

Всеки мексиканец може да каже, че се е возил в Mastretta. Защото компанията на братята Даниел и Карлос е проектирала и произвела голяма част от автобусите, които ползва градският транспорт в страната. След като двамата жънат успех в бизнеса с над 25 модела автобуси, единствената им мечта остава да направят първия спортен автомобил, изцяло проектиран и сглобен в Мексико. И това е Mastretta МХТ. Колата вече е реалност, от няколко години се продава на местния пазар и сега братята Мастрета имат нова цел – да покорят пазарите в Европа и Близкия изток.

Любовта им към автомобилите, може да се каже, е заложена в тяхното ДНК. И причината е таткото Карлос Мастрета, от италиански произход, който също е запален по колите. Той прави опити да привлече в Мексико производство на италианската Фиат, включва се в организацията на ав-



Спортната Mastretta е изцяло произведена в Мексико и олицетворява мечтата за национална марка автомобил

томобилното състезание Carrera Panamericana. Но едно събитие белязва завинаги живота на по-големите му синове, особено на Даниел. Когато бях 3-4-годишен, татко направи в гаража ни прототип на спортен автомобил. Нарече го Fascia Feroce (Жестоко лице), разказва Даниел Мастрета. В този момент, макар и на невръстна възраст, той разбрал, че ще се посвети на същото призвание.

Години по-късно, повлиян от модела на баща си, Даниел проектира първата си спортна кола, основана върху шасито на сеганата Volkswagen.

Още в ученическите си години Даниел Мастрета проявявал интерес към чертежите, сглобяването, проектирането на модели. Правил автомобили от всякакви погръчни материали – кутии от детски зърнени закуски, легените

на майка си, изобщо - от каквото му попадне. По-късно завършва архитектура и дизайн и се занимава с дизайн на опаковки и мебели, както и на обществени пространства. През 1997 г. печели в родината си националната награда за дизайн. В семейната компания за автобуси Даниел, роден през 1953 г. в Пуебла, е главен дизайнер на 17 модела.

По-големият му брат, Хосе Карлос Мастрета Гузман (Карлос), е роден на 13 март 1952 г. И ако Даниел е творческата сила на компанията, то Карлос е бизнес лидерът.

Семейството на италианеца Карлос и съпругата му Мария Гузман има общо пет деца. Най-малкият брат е Серджо, а двете дъщери са Вероника, която днес има политическа кариера в местната власт на град Пуебла, и пи-



Сега мексиканската автомечта се готви да покори Европа (долу) Lotus Elise, който вдъхновява братята Мастрета за техния спортен автомобил



самелката Анхелес Мастрета.

През 1987 г. Даниел Мастрета основава семейната компания Mastrettadesign Tesnoidea SA de CV (или просто Mastretta). Двамата с по-големия брат Карлос влагат всичките си спестявания – между 2,5 и 5 милиона долара, в гружеството, чиято цел е да разработва спортни автомобили. Под марките Tesnoidea и Unidiseno компанията прави неголеми бройки сглобяеми коли (т.нар. kit car). Но през 2010 година идва големият пробив с излизането на модела МХТ – първата собствена автомобилна разработка на мексиканците. Често се прави грешката тя да се определя като първата спортна кола в масово производство, направена от мексикански инженери и дизайнери, но още десетилетия по-рано мексикан-

ски компании като Dina, Ramirez Industrial Group and VAM са правили автомобили за местния пазар.

„Мастрета“ е третият модел мексикански автомобил спортно изпълнение и е направена по модела и като пазарен конкурент на небезизвестния Lotus Elise.

През 90-те години холдинг „Мастрета“ работи основно върху микробуси, като произвежда градски минибуси за метрополитена на Мексико Сити. Произвежда и шасиата за градски рейсове. Натрупването на опит в тази сфера води до конструирането на първата сглобяема кола през 1998 година - Unidiseno Mastretta МХА. Тя е построена на базата на шаси на Volkswagen Sedan (Mexican VW Type 1) и с двигател на VW Boxer. Прототипът е с мотор от 45 конски сили и достига максимал-

на скорост от 127 км/ч.

Няколкото ръчно направени бройки са изнесени за Германия, Япония и САЩ и продадени на колекционери, защото по това време именно в тези държави пазарът е атрактивен. Смята се, че две от тези коли все още са в Мексико и са притежание на семейство Мастрета. Направен е и друг вариант на този модел, наречен МХВ, който е имал някои модификации.

През 2007 г. в каталога Модело (Modelos) на автомобилното списание Automóvil Panamericano излиза съобщение, че тръгва производство на третата кола на Мастрета, моделът МХТ, която вече се произвежда от компанията Tesnoidea на Даниел Мастрета в Мексико Сити. С планирано производство от 200 коли годишно, >



Представянето на модела на мексиканското автомобилно изложение



Братята Карлос (вторият отдясно) и Даниел Мاستрета (вдясно) на откриването на дилърския център (на снимката горе) на компанията през февруари т.г.

Теслоidea се обявява за единствения автомобилен производител в Мексико. И докато двигателят, трансмисиите и други компоненти са американско производство, то шасито, тялото, вътрешността и много други части на МХТ наистина се правят в Мексико.

Логото на автомобилите „Мастрета“ представлява заоблен щит с цветовете на мексиканското знаме – зелено, бяло и червено, и диагонални черни и бели ленти, с надпис „Мастрета“ отгоре.

Инициативата на братята да направят първата спортна кола, изцяло сглобена и направена в Мексико, веднага намира поощрение в родината им. Тя е показана на British International Motor Show през 2008 г. Същата година братята получават наградата „Предприемач на годината“ от водещото мексиканско бизнес издание Expansion.

След няколко години на усилена работа и подобрения на модела започва и серийното производство, като първата кола прави дебюта си на пазара в Мексико през 2010 г.

Братята работят по някои подобрения, преди да я покажат и навън и за първи път Мастрета МХТ 2012 е представена през ноември 2011 г. на автомобилно изложение в Лос Анджелис. Цените на спортния модел започват от 58 000 долара. Купето е олекотено, като е под 1000 кг. Двигателят е Форд, 250 конски сили. Ускорянето от място до 100 км/ч става за 4,9 сек, а макс. скорост достига до 260 км/ч.

Mastretta продава средно по 50 екземпляра от МХТ годишно в Южна Америка, като цената на базовия модел е от 46 000 долара. Сега компанията се готви да пробие на пазара в Европа, главно във Великобритания и Франция.

Цел е и покоряването на Близкия изток.

Съвсем отскоро семейната фирма на братя Мастрета разполага и със собствено дилърско звено, което да затвори цикъла на производството и продажбите. Шоурумът се намира в Окойоак (Осоуоасас), щат Мексико, недалеч от самата фабрика. На откриването през февруари 2014 г. братята Даниел и Карлос Мастрета успяват да се похвалят със завиден напредък - от предвидените за производство автомобили за тази година, едва 30% ще са за местния пазар, съобщават мексиканските издания.

Планира се 80 бройки да бъдат реализирани във Великобритания. А големият пазарен пробив в Европа да се осъществи до края на тази година и през 2015-а. Така много скоро мечтата на братята Мастрета може да покори целия свят. **И**



Mazda 3 **атраaktivна** **и стилна**

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Японският автомобилен производител Mazda никога не е изневерявал на своите почитатели. Сигурно доказателство за това са оправданите големи очаквания за новата Mazda 3 2014.

Позитивното впечатление започва още преди качването в автомобила. Външният дизайн е провокативен и стилиен, а най-голямо впечатление прави петоъгълната решетка, която доминира в предната броня. Освен стилово, тя има и функционално приложение, защото е оборудвана с нова активна система със затварящи се ребра за намаляване на въздушното съпротивление и подобряване на горивната ефективност. Пропорциите са атраktivни, а линиите на калниците - извити.

Следващата положителна емоция идва веднага след сядането в автомобила. Интериорът също изглежда една стъпка над това, което се очаква от една кола в този ценови диапазон. Клъстърът от инструментите е погледен хоризонтално, като особено

положителна черта е дисплеят на екрана на върха на арматурното табло. С форма на iPad, реагиращият на допир дисплей наподобява силно на този в Mercedes - Benz CLA.

Тапицерията може да е в текстил или кожа, а силно впечатление правят новите уреди зад волана, хромираните апликациии, както и инфо-развлекателната система с Bluetooth/USB/AUX свързаност, разполагаща с достъп до интернет чрез смартфон.

Mazda 3 изглежда като по-малка версия на средноголямата Mazda 6. И всички трикове, които са използвани в 6-цата, за да изглежда като луксозен автомобил, са приложени и тук. Дългото междуосие добавя вътрешно пространство и прави автомобила по-стабилен.

Ходовата част на Mazda 3 използва технологиите на вече доказалия се CX-5 с пропорциите, подходящи за компактния сегмент. Конструкцията ѝ осигурява по-точна реакция при ниски скорости, по-добра стабилност от тази на предшественика ѝ при високо темпо и отличен комфорт. Прави впечатление и i-stop системата, която икономисва гориво. SKYACTIV тех-

нологията е приложена и тук. Целта ѝ е да предложи екологично и безопасно представяне, без да се жертва и капка от удоволствието от шофирането на марката. На практика новата Mazda 3 кара преките си конкуренти в същия клас да изглеждат по-скоро като резервен вариант в предпочитанията на шофьора.

Стилиният, пъргав и луксозен наследник на предшественика си е достъпен във варианти хечбек и седан. Серијно новата Mazda 3 се предлага с шестстепенна механична скоростна кутия, а като опция с дизела и по-маломощния двулитров бензин, се продава автоматична трансмисия. Цялата гама от мотори разполага със старт/стоп система.

Тестваният вариант с 2.0 бензинов двигател и 120 конски сили и ниво на оборудване Revolution отчита среден разход на гориво от 5,6 литра на 100 км, като дизеловият вариант 2,2 CD 150 стига среден разход от 4,8 л.

Цените за базов модел започват от 31 хил. лева и достигат 59 хил. лева за най-сериозно оборудвания модел с дизелов двигател, който се предлага само като хечбек с 5 врати.



ТЕСТВАНИЯТ МОДЕЛ В ЦИФРИ

Кубатура/мощност к.с.	2.0i 120
Кубатура (куб. см)	1998
Макс. мощност (кв/обороти)	120/ 4 500
Макс. въртящ момент (Nm/ обороти)	210/ 4 000
Скоростна кутия.....	Skyactiv - MT
Ускорение (0-100 км/ч в сек.)	10,4
Среден разход на гориво (л/100км)	5,6
Градско	7,0
Извънградско	4,8
Обем на резервоара (л)	51



Ива Славкова - Тишината на съзнанието

Проект „Успех“ дава шанс на ученици от Френската езикова гимназия „Алфонс дьо Ламартин“ да се усъвършенстват като майстори на четката



Дара Томова - Майсторът и Маргарита



Валентина Дочева - Пролет в Париж



Албена Стефанова - След дъжд



Светлана Тодорова (вдясно) и ученици, с които работи по проект „Успех“

Малките големи

ЯНА КОЛЕВА

Всяко дете е творец, твърди Пабло Пикасо. И живо доказателство за това са часовете по изобразително изкуство по проект „Успех“ във Френската езикова гимназия „Алфонс дьо Ламартин“. Под ръководството на преподавателката Светлана Тодорова, която е сред най-талантливите съвременни български художници, децата рисуват с огромен интерес. Неотдавна техни рисунки бяха изложени в галерията на СБХ на ул. „Шипка“ 6 в столицата. И както традицията на гимназията повелява, някои от творбите им са окачени по стените на коридорите в училището и му придават облик на изложбен салон. В тях

диша духът на Франция.

В рамките на проект „Успех“ Светлана Тодорова води своя програма за учебната година, в която запознава учениците с различни живописни техники – акварел, темпера, акрилни и маслени бои, както и с основните жанрове в изобразителното изкуство – портрет, натюрморт, природен и архитектурен пейзаж, фигурална, абстрактна и декоративна композиция. Тя включва и изработването на икона във византийски стил с темпера, като се правят копия на известни образци.

Някои от учениците за първи път работят с цвят и с боя като техника, оказва се, че не знаят почти нищо за цветовете хармонии и гами. В началото имат страх от работа



Проект „Успех“ дава възможност за развитие на таланта



Валентина Дочева - Горска нимфа

ХУДОЖНИЦИ

с четката, но именно в тази добра среда се проявява и развива таланта на не едно дете. Маслените и акрилните бои дават разнообразие от тоналности, а акварелната техника е изпитание за уменията на всеки художник.

Учениците възприемат бързо и влагат много емоция във всяка работа, констатира Светлана Тодорова. Според нея, ако учителят успее да докосне душата на детето, то ще изрази своята индивидуалност по най-добър начин. Освен това когато часовете не са много, учениците се концентрират и съумяват да постигат повече за по-кратко време.

По проект „Успех“ във френската езикова гимназия се учи „азбуката“ и историята на изобразителното

изкуство. Като преподавател Светлана Тодорова не им налага стереотип, а се стреми всеки да усети своите способности и да ги развие. Децата имат нужда от свобода в изразяването, а не от шаблони, които да заучат. Младото поколение днес може да пътува по света, чрез интернет да влиза в информационната съкровищница и да се радва на цялото виртуално богатство, но в океана на информацията децата често се превръщат в консуматори без ориентир. Те имат нужда да се научат как в зависимост от своя талант да изразяват себе си чрез средствата на изкуството. Ако всеки върно следва гарбата си, той ще съумее да покаже най-доброто от себе си, вярват преподавателите във Френската гимназия в София.

Нищо не се ражда на гола земя, а всичко има своите корени и основи в миналото, смята Светлана Тодорова. Според нея ХХ в. е времето на експеримента в изкуството, а какво ще е изкуството на новото столетие, след като технологиите вече стигнаха своя апогей, ще зависи главно от това как отглеждаме таланта. **И**



Ива Славкова - Рубинена сатира



Юнона Николова - Автопортрет



Ангела Канева - Докосване

Цветът, наричан още пудра или nude, е един от неостаряващите трендове и от няколко сезона присъства неотлъчно в колекциите на големите брандове



Доста кинозвезди заложиха на телесния цвят на тазгодишната церемония по връчването на наградите „Оскар“ - от ляво на дясно Кейт Бланшет (Армани), Дженифър Гарнър (Оскар де ла Рента), Джесика Бийл (Шанел), Кейт Хъдсън (Версаче) и Кристен Бел (Кавали)

И Анджелина Джоли беше в актуалния тренд с рокля на Роберто Кавали

Сияние в телесен цвят

БОЖИДАРА ИВАНОВА

Едно от най-хубавите неща е да се чувстваш удобно в грехите си, сякаш са твоята собствена кожа. Такава е и идеята на телесния цвят – непретенциозен, ефирен, подходящ за всяка жена. Отново на мода се завръщат естествените цветове, присъщи на 90-те години. Телесният цвят е наричан още цвят пудра или nude. Той е един от неостаряващите трендове и от няколко сезона присъства неотлъчно в колекциите на големите модни брандове. Цветът създава усещане за елегантност, женственост и деликатност. Година наред се смяташе, че черното прави фигурата по-стройна, смалява извивките и визуално отнема излишните килограми. В последно време обаче ставаме свидетели на неочакван обрат в модните разбирания. Естествените природни нюанси стават все по-предпочитани и изместват тъмните цветове в колекциите на световноизвестните дизайнери. Тъй като тази година е годината на Синия гърбен кон, а както е известно, той е елегантно и грациозно животно, облеклото ни трябва да бъде стилно, без никаква вулгарност. Тоалетите на жените е препоръчително да подчертаят техния финес и стил.

Един от най-модерните цветове и тази пролет е тип пудра, който се доближава до естествения цвят на



Херцогиня Кейт Мидълтън често се появява в цвят нюд

кожата. Това важи както за фон гротена, така и за грехите, обувките и аксесоарите. Според някои дизайнери телесният цвят е новото черно, тъй като стои нежно, елегантно и може да се комбинира с който и да е друг цвят. Те са категорични, че ако пясъчните цветове са изпълнени в правилните нюанси, кройки и материци, може да бъде гарантиран блясъкът на подиума. С това се съгласиха и моделиерите на обувки и чанти, гримьорите, дори и ма-

никулористите.

Телесните цветове

отиват както на блондинките, така и на брюнетки.

Неутралните цветове всъщност са вечна класика, която винаги ще бъде фаворит на почитателките на елегантността. Имитацията на гола женска кожа завладява всички модни тенденции. Редица дизайнери заложиха на така наречената nude мода, която слива материята с кожата, използвайки друг цвят само там, където е необходимо.

Това е и една от причините цветът, доближаващ се до истинския цвят на кожата, да е предпочитан избор на звездите за червения килим. Неутралното телесно, съчетано с правилните аксесоари и бижута, стои стилно и аристократично. Звезди като Камерън Диаз, Хайди Клум, Джесика Бийл, Кейт Мидълтън, Катрин Макфий и много други, са почитателки на този класически цвят. Често те залагат на него за важни събития. Роклите в телесни цветове, в комбинация с грим в естествени тонове, доминираха и тази година на церемонията по раздаването на наградите „Оскар“. Сред звездите, които сияеха на червения килим в телесен цвят, бе Кристен Бел, която озвучава принцеса Анна в анимационния филм „Замръзналото кралство“. Тя бе облечена в телесна рокля на Роберто Кавали. Ан-

гжелина Джоли изглеждаше ослепително красива в елегантна бежова рокля с бродирани елементи на Ели Сааб. Кейт Бланшет също заложи на рокля в телесен цвят със сребристи детайли на любимия си дизайнер Армани. Актрисите Кристин Милиоти и Джена Деван бяха избрали рокли на дизайнера Рийм Акра в естествени тонове. Джесика Бийл също бе сред звездите, облечени в цвят nude. Тя грееше в падаща по извивките на тялото рокля на Шанел.

Освен облекла в телесен цвят, много актуални са и аксесоарите в този оттенък. Неутрални обувки, шал, колан или друг деликатен елемент носят със себе си романтичен ретро полъх. Много интересна е комбинацията с аксесоари в златисто или сребристо. Чантите в бледи, пастелни нюанси, са хитът на настъпващата пролет. Те варират от слонова кост до млечнорозово. Бледите и неутралните тонове създават впечателение за лукс и елегантност. Този сезон естественият цвят ще бъде много актуален и при обувките, които трябва да бъдат в тон с нюанса на кожата. Това създава усещане, че женските крака са по-дълги, а глезените – по-изящни. Обувките в телесен цвят са задължително допълнение за гардероба на всяка стилна и практична жена. Най-хубавото на този цвят обувки е, че могат да се съчетаят с всякакви модни тоалети. Въпреки семплата си на пръв поглед вид, обувките в телесен цвят придават неподправена елегантност, особено когато са на висок ток.



Телесното доминира и при аксесоарите

Острите връхчета

са новата тенденция при обувките. През последните няколко лета на модните подиуми властваша заоблените модели с масивен ток и дебела подметка. Този сезон обаче по витрините на магазините у нас се забелязват все повече модели обувки със заострена предна част. Тенденцията тази пролет е да заложим на тънките секси токчета и да оставим настрана масивните груби токове. Истината е, че тънките токове са доста по-неудобни за носене, но оптически издължават силуета. Според специалистите кракът на платформа изглежда поне с един-два номера по-голям.

Телесните цветове са актуални както за грехите, така и за грима. Гримът на жените също се изменя с модата.

Естественият грим е изключително актуален в момента. Той е незабележим, но придава на лицето свеж и привлекателен вид. Естественият грим не е направичив. Той е изчистен и подчертава естествената красота. Тенденцията за пролет-лято 2014 е нежна и неутрална – без или със малко грим. Телесните и естествените цветове подчертават визията и естествената женска красота. Модерните цветове на червилата се променят всеки сезон. Червилото играе главна роля в макияжа и закачливо допринася за по-свежа и романтична визия. Препочитанията на жените по отношение на червилата често се изменят, но червилото, което винаги остава на мода, независимо от модните тенденции, е т.нар. nude червило. Кремаво-телесното червило винаги е било символ на елегантност, тъй като подчертава по красив начин свежестта на лицето и е идеално за привържениците на незабележливия, но стилен грим.

Тенденцията за минимализъм в модата и избора на семпли, естествени, телесни цветове, ще бъде на почит това лято. Телесният цвят е неподвластен на времето и със сигурност ще намери приложение за различни поводи, впечатлявайки околните със стилното си излъчване. **И**

Острият връх и тънкият ток изместват заоблените форми, а и придават издълженост на силуета



Обувките нуд отиват на всякакъв тоалет и са любими на звездите

Айфеловата кула - 125 години на върха

Днес символът на Париж е най-посещаваната забележителност в света

Айфеловата кула стана на 125 години. Официално строежът ѝ приключва на 31 март 1889 г., а тържественото откриване е на 6 май. Служила е като входна арка на парижкото Световно изложение през 1889 г., което да отбележи 100-годишнината от Великата френска революция.

При създаването си произведението на Гюстав Айфел достига височина от 312 метра и е най-високата сграда в света до 1930 г., когато е построен Крайслер Билдинг в Ню Йорк. Днес вече се издига на 324 м (заедно с антените, приблизително колкото 81-етажна сграда).

След завършването на строежа много от жителите на Париж я оценили като „грозна“ и поискали да бъде премахната. С течение на времето обаче тя става символ на града и своеобразен шедевър.

Ето и някои интересни факти и цифри за Иконата на Париж:



✓ Построена е за 2 години, 2 месеца и 5 дни – рекорд за тогавашно време. Официално е завършена на 31 март 1889 г.

✓ Целият проект по издигането на Айфеловата кула възлиза на 6,5 млн. франка.

✓ В строителните дейности участват 300 работници.

✓ За бързия строеж способстват изключително висококачествените 1700 общи чертежи и 3629 детайлни скици с указани точни размери на над 18 038 метални детайли, съединени с 2,5 милиона нитове. Нито една от частите не тежи повече от 3 тона, което облекчава издигането им.

✓ Цялата метална конструкция тежи 7300 тона (пълно тегло 10 100 тона). Днес с това количество метал могат да се построят 3 такива кули.

✓ Първоначално планът е бил тя да стои едва 20 години. Кулата е била спасена от планираното срутване заради поставените на върха ѝ радиоантени – именно по това време е била епохата на внедряване на радиото.

✓ Към върха на кулата водят 1792 стъпала, както и няколко асансора.

✓ Айфеловата кула невинаги е била кафеникаво-ръждива. През 1889 г. е била боядисана в жълто, а от 1954 и 1961 г. е била решена в кафяво-червената гама.

✓ През зимата Айфеловата кула се свива. Измервания сочат, че тя губи между 4 и 8 сантиметра, когато температурите са минусови.

✓ Днес Айфеловата кула привлича повече от 7 милиона туристи годишно. За сравнение,

небостъргачът „Емпайър Стейт Билдинг“ в Ню Йорк има около 3,5 млн. любопитни гости ежегодно.


✓ До 31 декември 2007 година на Айфеловата кула са се изкачили общо 236 445 812 души! Посреща своя 250-милионен посетител през 2010 г. През 2011 г. е посетена от над 7,1 милиона туристи, 75% от които чужденци.

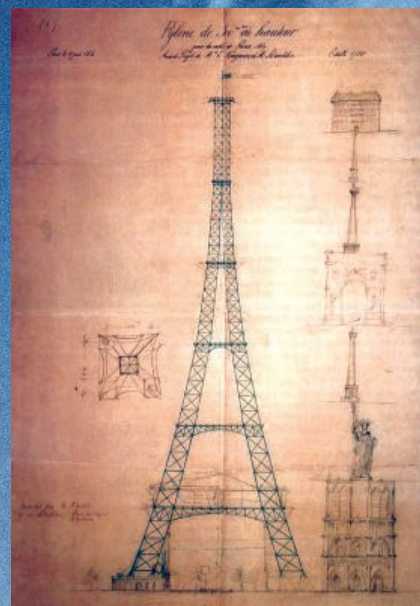
✓ Тя е и най-фотографираната забележителност в света.

✓ Всяка вечер, на всеки час, по Айфеловата кула блещукат хиляди малки лампички, като светлинното шоу трае по 5 минути.

✓ За пръв път осветлението на Айфеловата кула е включено в деня на откриването ѝ през 1889 г. Тогава то се е състояло от 10 хиляди газови фенера, два прожектора и монтиран на върха фар, който е бил със синя, червена и бяла светлина – цветовете на националния флаг на Франция. През 1900 г. по конструкцията на кулата са поставени електрически лампи, а днешното златисто осветление за пръв път е включено на 31 декември 1985 г.

✓ В момента кулата се управлява от Société d'Exploitation de la Tour Eiffel (SETE) – Дружество за експлоатация на Айфеловата кула. Учредено е като публично-частно партньорство между Общината на Париж (с 59,9% от акциите), 5 частни партньори (Всеки с по 8% дял). Останалите 0,01% гържи Парижкият офис за туризъм и конгресни прояви.

✓ Приходите на компанията за 2012 г. са 66,6 млн. евро, а отчетената загуба преди данъци е 1,1 млн. евро, тъй като разходите за управление са над 68 млн. евро. 



Първите чертежи на инженерите на Айфел

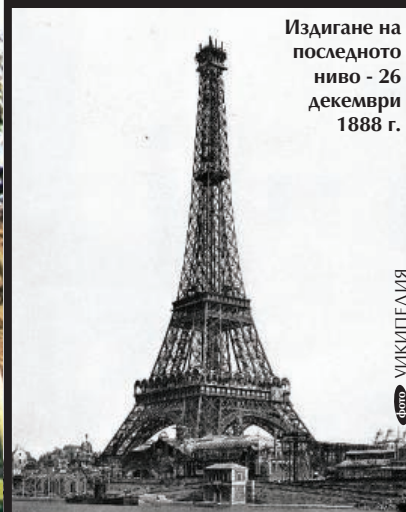
Етапите на строежа



20 март 1888 г. - завършено е първо ниво



21 август 1888 г. - завършване на второто ниво



Издигане на последното ниво - 26 декември 1888 г.

WIKIMEDIA

Сини напитки, синьо море, шарени гледки и смесица от хора превръщат тропическия остров в модерен мултикултурен Вавилон

НИЯ ИЛИЕВА

Кюрасао – гумата веднага извиква асоциации с красиви плажове, палми, сини коктейли и екзотика. И действително, карибският остров може да предложи вълнуващи тропически изживявания и петзвездна почивка на тези, които искат да попаднат в тропическо райско кътче. Символ на тази пея земя наред Карибете – около 450 кв. км, населявана от около 140-150 хиляди души, е прочутият ликьор синьо Кюрасо, основа на много коктейли. Но истината за екзотичната напитка е всъщност доста прозаична. Тя е открита през XIX век от еврейско семейство и се прави от цитрусовия плод лараха – братовчед на портокала, от чиито кори се извлича безцветният горчив сок. А синьото оцветяване на ликьора се добавя изкуствено.

Островът е топъл, но не горещ, защото целогодишните температури са средно 28 градуса по Целзий, поддържани от приятните морски ветрове. Кюрасао е най-населеният и голям по площ от всички холандски владения на Карибите и е част от Холандските Антили до 2010 г., когато получава неза-



Подводните красоти на рифовете, на снимката - Гората от гъби



Карибският

висимостта си. Пътуването от България е сравнително дълго, с прекачване, защото райският остров се намира в южната част на Карибско море, на около 60 км от бреговете на Венецуела.

Повечето организирани екскурзии до Кюрасао са със самолет през Амстер-

дам, откъдето има полети до острова всеки ден. Той е една от предпочитаните дестинации за холандците. Цените на острова не са никак ниски, а 9- и 10-дневни пакети от България започват от цени над 2000 евро на човек.

Островът е пълен с луксозни хо-

Вилемстад е шарена смесица от хора и култури





Истинското синьо кюрасо се прави само тук, твърдят местните.

ния подводен парк, който е разположен по протежението на 20-километров риф. По-опитните гмуркачи могат да се пробват и от северната страна на острова, която се счита за по-опасна заради силните течения.

На чудесно гмуркане любителите на дайвинга може да се насладят по всяко време - денем или нощем. Водата е прозрачна, че дори на 30 метра дълбочина плувецът може да усети слънцето, разказват изпробвали. По време на нощно гмуркане от дълбините се виждат луната и звездното небе. Цялата южна страна на острова има первази, така че при гмуркане винаги наблизко има риф.

Едно от най-популярните места под водата е световноизвестната Гора от гъби (Mushroom Forest). Неините уникални образувания създават чуждоземно усещане за плаване през градина от гигантски гъби.

Островът предлага и много изкушения за тези, които не са запалени по гмуркането. До подводния парк е местният аквариум, където могат да се видят над 400 вида от местните морски обитатели. За любителите на по-силните усещания аквариумът предлага плуване с делфини или поне целувка с умните бозайници, смелчаците могат да се докоснат и да нахранят акулите под погледа на гидовете, има и турове с полуподводница, които правят разходката в аквариума по-възвуща.

За любителите на природата е националният парк Christoffel, който носи името на най-високия връх на острова. ➤

рай Кюрасао



тели, затворени комплекси и привлекателни райски плажове. Те са безплатни за гостите, а останалите туристи могат да ги ползват срещу скромна сума на ден (между 2-3 долара). Отдават се и много апартаменти под наем за тези, които решат да не

пътуват организирано, а сами да планират почивката си.

Най-красивите плажове са в югозападната част на острова. Кюрасао е истински рай за гмуркачите, защото е разположен сред коралови рифове. Една от най-големите атракции е Национал-



В резервата могат да се видят редки видове растения и обитатели на местната флора и фауна - птици, гнездене на морски костенурки, гора от орхидеи.

Особено впечатляващи са пещерите Хато, разположени в северната част на острова. Подземните образувания са на повече от 200 000 години и представляват поредица от по-малки пещери, обединени в една. По този начин те се превръщат в най-голямата и важна пещера на острова. От 1991 година насам природната атракция Хато официално е открита за обществеността. В пещерите могат да се видят рядък вид прилепи, красиви варовикови образувания, воден басейн и статуя на Дева Мария, държаща дете. Разхождайки се в парка на пещерите Хато, туристите могат да видят игуани, по-известни като малки островни динозаври.

Често посещенията до пещерите се комбинират и с визита до местна ферма за щрауси. Обиколката ѝ се прави със сафари джип и местен гид, който разказва за отглеждането на щраусите.

Историята

Кюрасао често е наричан съвременния Вавилон, защото е етнически най-разнообразният остров на света. Тук през вековете съжителстват над 40 култури. Местното афро-карибско население отдавна се е сляло с европейците, които населяват острова от векове, и други островитяни от съседни късчета земя. Повечето от обитателите на острова говорят гладко и четирите официални езика – папиаменто, английски, испански и холандски. Що се отнася до религията – християни, мюсюлмани, индуси, евреи и африканци упражняват вярата си рамо до рамо. Тук през XVII век е издигната най-старата синагога в Западното полукълбо „Миква Израел Емануел“. Тя е една от основните забележителности на столицата Вилемстад, чийто център е включен в списъка на ЮНЕСКО за Световно наследство.

През годините островът приема мюсюлмани, английски протестанти, южноамериканци, холандци.

Произходът на името и досега е



Луксозни хотели и комплекси за туристите опасват плажовете



спорен. Една от версиите е, че идва от португалската дума за „излекуван“ - *curaçao*. Обяснението е, че моряците, пътували месеци наред през Атлантическия океан, често се разболявали от скорбут поради недостига на витамин С. На острова те намирали своето лекарство – пълни с витамини плодове. Островът бил познат и като *Ilha da Curaçao* – Остров на излекуването. Друга версия е, че името идва от португалската дума за „сърце“ – *coracao*, като се има предвид сърцевидната форма на острова. Трета версия твърди, че Кюрасао е било името на местното население, които сами са се наричали така. Тя се потвърждава от ранни испански летописи, в които индианците са описани като „*Indios Curaçaos*“. Според историческите източници обаче местното население на островите са били индианците аравак (арауак). Първите европейци, достигнали до тези ширини, са испанците от експедицията на Алонсо де Охеда през

1499 г. След това в течение на годините островът е бил за кратко завладяван от французи и англичани и така до 1634 година, когато е завладян от Нидерландия. Първоначално те не са гледали на него като на значимо откритие заради липсата на основната суровина, която тогава европейските колонизатори търсели в новите земи – златото. По-късно обаче холандските завоеватели оценяват удобното естествено пристанище на Вилемстад като отлично място за търговия в района. Постепенно Кюрасао се превръща във водещо пристанище, особено за процъфтяващата по онова време търговия с роби от Африка. Това продължава чак до 1863 г., когато Нидерландия отменя робството. След този акт за острова следват тежки години, защото губи основния си източник на приходи. Чак след 1924 г., когато в залива Маракаубо е открит нефт, се завръщат златните години за Кюрасао. Завръщат се и много обитатели на



Пещерите Хато



Кристофел парк

острова, които преди това са отишли да търсят препитание другде. Така започва пореден икономически подем. Кюрасао обаче не разчита само на нефта, а и от няколко години рафинерията е отдадена под наем на венецуелската национална компания. Островът развива предимно туризъм, който носи основния доход на местните хора и, наред с нефта и пристанищната дейност, им осигурява най-високия жизнен стандарт в Латинска Америка и Карибите.

Столицата

Вилемстад е красиво и причудливо място, напомнящо Амстердам. Колониалната архитектура е заимствана почти напълно от холандската столица. Градът, голяма част от който е обявена за световно наследство на ЮНЕСКО, се състои от две части, разделени от залива „Света Ана“. Едната се казва Пунда, което на местния език

означава „място“, а другата Отробанда, означаващо „другата страна“. Запазените стари квартали се намират и в двете части на града.

Голяма част от тях са боядисани в червено, жълто, зелено и синьо, и отразявайки се във водите на Карибско море, придават неустоим чар и великолепиe на карибската столица. Покривите на сградите са червени, направени от баласта на някогашните търговски кораби. Те се пребоядисват всяка година, каквито са изискванията на ЮНЕСКО, затова са винаги ярки и бляскави.

Понтонният мост „Кралица Ема“, свързващ Пунда и Отробанда, и намиращият се в близост „плаващ пазар“ са едни от задължителните за посещение забележителности на града. Сергиите, продаващи прясно уловена риба и венецуелски плодове и зеленчуци, са разположени на лодки.

Кметството също е една от забележителните постройките, които трябва

да се видят.

И задължително да се опита пазарлъкът на местните пазари, както и вкусотии от местната кухня.

Специалитети

Кюрасао на практика внася цялата си храна, тъй като местните почви не позволяват развитие на селско стопанство. Местният специалитет, който задължително трябва да бъде опитан, е юана - месо от игуана, увито в бананови листа, което на вкус напомня пилешко. Според съвета на посетители на острова, хубаво е да отидете на пазара рано сутрин и да си поръчате екзотичната манжда с игуана, защото местните я предпочитат за закуска. Кухнята на острова като цяло отразява преплитането и на многото култури. В местната креолска кухня на почит са тежките ястия – с телешки и други меса, с различни зеленчукови гарнитюри, картофени или царевични пюрета. Но на почит е и азиатска кухня.

За да е пълна насладата от вкусове и шарки, можете да си тръгнете от синьо-зеления остров с буталка синя напитка – местния символ синьо кюрасо. Местните твърдят, че тук се прави единствено оригиналът. Посещението го местната фабрика Landhuis Chobolobo, където напитката все още се приготвя по старата традиция, е един от туровете, които се предлагат за развлечение на туристите. Фабриката принадлежи от края на XIX век на фамилията Сеньор (Senior & Co.) Кюрасото тук се произвежда в 5 варианта – основният безцветен, класическият и световноизвестен син, както и в зелено, червено и оранжево. Има и три различни вкуса на напитката – кафе, ром и грозде, шоколад. Собствениците на фабриката са категорични, че никъде другде по света не можете да се сдобие с оригинално кюрасо. (Разбира се, не е съвсем така, защото от няколко години официално напитката се продава в онлайн магазини в САЩ, чиито адреси са на сайта на фабриката).

Едно е сигурно, след заминаването от Кюрасао със сигурност ще ви останат много цветно-сини спомени за море, коктейли и тропическа наслада. **И**

Малко преди откриването на Мондиал 2014 Бразилия още не е готова със строителството на стадиони и съоръжения. Социалното недоволство в страната расте заради мегаломанските харчове и корупционни скандали. Но все пак за месец светът ще е футбол и всичко друго остава на заден план.



ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Бразилия е на финалната права от подготовката си за Световното първенство по футбол през месец юни. Страната трябва да спринтира бързо за Мондиала, който стартира на 12 юни в Сао Пауло, но все още е далеч от завършването на грандиозните си планове заради закъснения, причинени от смъртоносни строителни инциденти, превишаване на разходите, обществено недоволство и скандали за корупция. По всичко личи, че цялата подготовка около първенството може да бъде завърше-



СВЕТОВНО СЪС

на едва часове преди старта му. И то в най-добрия случай.

„Бразилия ще бъде добре подготвена за Световното“, увери наскоро президентът на ФИФА Сеп Блатер, който редовно критикува местните власти за забавената работа. „Някои от закъсненията се дължат на факта, че не е имало сериозно строителство години наред в Бразилия. Но това няма да ни попречи да завършим навреме проектите“.

Моментната ситуация обаче показва друго. Първоначалните прогнози за разходи около Мондиала бяха около 5 млрд. долара. Но вече първенството чука на вратата и времето за равностметки приближава. До момента три стадиона и няколко летища в Бразилия

все още не са готови, а груга инфраструктура, която трябваше да бъде вече представена, все още се достроява. Страната усеща сериозен натиск и от МОК и ФИФА, които искат най-новите, най-красивите и най-зрелищни съоръжения за всяко събитие, смятат анализатори.

След като стана ясно, че Бразилия ще бъде домакин на подобен форум, политиките обещаха близо 8 млрд. за летища, метро линии и груги проекти в цялата страна. Само седем от инфраструктурните проекти са завършени към април, два месеца преди началото на форума.

Разходите включват построяване и реконструиране на 12 стадиона на стойност 3,4 млрд. долара, груги 3,4



Строежът на „Арена Коринтианс“ в Сао Пауло бе прекъсван няколко пъти заради инциденти с работници

Легендарният стадион „Маракана“ в Рио





Националният стадион на Бразилия, носещ името на Гаринча

закъснител

млрд. са похарчени за градска мобилност, пътни артерии, подобряване на входовете около стадионите и системи за мониторинг на всички градове, в които ще се провеждат мачовете. Над 2,6 млрд. долара са инвестирани в подобряването на 12 летища, 797 млн. - за охранителните органи и армията, 249 млн. долара - за пристанищна инфраструктура. Около 171 млн. долара са отделени за телекомуникационни системи и други 88 млн. са похарчени за Купата на конфедерациите, както и 76 млн. долара са инвестирани в туристическия сектор.

На предстоящия 20-и Мондиал става въпрос за стадиони с доста завишен бюджет. Числата, надвишаващи с 50% първоначалните пресмятания, са застрашителни. Някои хора смятат

дори, че след края на световното първенство тези стадиони ще запустеят. Частните инвестиции в новите съоръжения са на стойност 1,6 млрд. долара. Пресметнато в проценти, това е по-малко от 15%. Останалите 85% са осигурени от държавни и местни хазни.

Допълнително бяха отпуснати 3,5 милиарда за изграждането или обновяването на 12 стадиона за турнира, от които едва девет са готови. При недовършените става дума за площадките в Порто Алегре и Куритиба, както и перлата на страната - изрището в Сао Пауло, чийто краен срок за завършване, даден от ФИФА, отмина още през април.

За разлика от останалите съоръжения, тези са частна собственост

на местни футболни клубове, поели изцяло ангажимента за ремонта им преди спортния форум. Ремонтните дейности и по трите съоръжения обаче все още не са завършени, а за две от тях съществува риск да бъдат официално отстранени като центрове на събитието.

Едно от обясненията за тази черна прогноза е свързано с по-малките бюджети за реконструкция, с които разполагат споменатите стадиони в сравнение с тези, ремонтирани от федералните власти. Данните сочат, че най-евтините проекти съответстват именно на два от частните стадиони – „Арена да Байшада” в Куритиба, чиято реконструкция струва 147 млн. щатски долара, и „Беира-Рио” в Порто Алегре с бюджет на стойност 149 млн. щатски долара. Разходите за „Арена Коринтианс” в Сао Пауло



Талисманът на Мондиал 2014

са значително по-големи (369 млн. долара), но дори те изглеждат скромни в сравнение с инвестираните 473 млн. долара в „Маракана“ в Рио де Жанейро и 632 млн. долара в „Естадио Насионал де Бразилия“ в столицата Бразилия.

Освен това в някои градове планираното метро се бракува и заменя с автобусни линии. Новият международен въздушен терминал също бе отменен. Властите отложиха и конструкцията на първоначално предвиденото метро за след края на турнира. Новата летищна писта на Рио де Жанейро пък ще бъде готова чак през 2016 г.

Страната бе обхваната и от корупционни скандали. „Светът ще види една модерна и иновативна нация“, обяви бившият министър на спорта Орландо Силва през 2011 година, едва няколко месеца преди да бъде принуден да се оттегли от поста заради обвинения, че взима рушвети.

До момента Бразилия официално е похарчила малко над 11 млрд. щатски долара за световното първенство, въпреки че някои смятат, че цифрата е далеч по-висока. За сравнение, в Южна Африка местното правителство похарчи 2 млрд. долара през 2010 г. за домакинството си. Допълнителни 15 млрд. долара обаче ще бъдат отпуснати за олимпиадата в Рио, която ще се проведе през 2016 година.

Освен с инфраструктурата, покрвай организацията на световното първенство страната среща и проблеми в социално-икономически аспект. За да разчистят пътя на новите стадиони, местните власти изселиха хиляди семейства от домовете им. Бяха засегнати главно обитателите на местните „фавелас“ - квартали, населявани предимно от социално слаби. Правителството на щата Порто Алегре компенсира засегнатите с по 13 хил. долара, но пазарната цена на подобни имоти в страната варира между 17 500 и 20 000 долара. Затова и много хора затънаха в дългове, а улиците на големите градове бяха залети от протестиращи. Бразилците започнаха да усещат на плещите си и поскъпването на живота, което е неизбежно, особено в градовете, приемачи мачове от шампионата.

Проблемите на организаторите не свършват дотук. Те ще срещнат трудности и с транспортирането на близо 600 000 чуждестранни туристи,



Новите станции на метрото в Сао Пауло



Бързи автобусни линии в Куритиба


както и на трите милиона бразилски фенове. От организационния комитет на Мондиала обявиха, че привържениците ще могат да се възползват в най-голяма степен от въздушния транспорт, тъй като заради голямата територия на страната влаковете и автобусите няма да са достатъчно ефективни и бързи.

Единственият сигурен печеливш от шампионата в Бразилия за момента ще е Световната футболна федерация. Тя вече си гарантира общи приходи от почти 3.5 млрд. долара от продажбата на телевизионните и маркетинговите права. От ФИФА твърдят, че 1.2 млрд. долара от постъпленията ще бъдат похарчени за организацията на Световната купа, а 70% от печалбата ще отиде за по-малки турнири и проекти за развитие на футбола из целия свят, включително и инициативата за приобщаване към играта на бедните африкански деца.

Световното трябваше да послужи като мост за Бразилия към глобалната сцена. Вместо това форумът и подготовката около него станаха повод за срам за мнозина, предизвиквайки обществен гняв заради лошите обществени услуги, високите разходи

за живот и корупционните скандали. Много бразилци сега казват, че дори ако техният любим футболен отбор спечели Световната купа на 13 юли, „страната вече е загубена“.

От повече от година насам в страната редовно се случват и масови демонстрации срещу социалната и икономическата политика, подклаждани и от недоволството от пилеенето на публични средства за двете спортни мероприятия – световното по футбол и олимпиадата след 2 години. Повечето хора се питат защо гържавата инвестира в стадиони, вместо в образование и здравеопазване. Според тях са нужни реформи за подобряването на социалното неравенство.

Така противоречиво изглеждат нещата почти месец преди началото на Мондиала. Въпреки всички неуредици обаче, световното първенство се очаква с нетърпение от всички привърженици на играта. В света на футбола няма по-митично място от Бразилия, по-страстни фенове от бразилските и по-големи мажьосници на терена от карюките. Затова всички, които харесват играта, се надяват, че нередностите около организацията ще останат на заден план и че светът отново ще е футбол. 



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