



ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
Европейски фонд
за регионално развитие
Инвестираме във вашето бъдеще



НАЦИОНАЛНА
СТРАТЕГИЧЕСКА
РЕФЕРЕНТНА РАМКА
2007 – 2013

www.eufunds.bg



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
„Развитие на конкурентоспособността
на българската икономика” 2007-2013
www.opcompetitiveness.bg

Медиен мониторинг

16 януари 2014

Документът е изготвен съгласно договор за възлагане на обособена позиция № 2 „Извършване на медиен мониторинг и изработване и предоставяне на контент анализ на публикациите и излъчванията в печатните и електронни медии по теми, свързани с ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007-2013" от обществена поръчка с предмет: „Социологически проучвания за изпълнение, мониторинг и оценка на Комуникационния план на Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика” 2007 – 2013”

ЕСТАТ ООД, С ПОДИЗПЪЛНИТЕЛ МЕДИАЗУУМ ООД



Медиен мониторинг

16 януари 2014

Съдържание

Медиен мониторинг – обобщение	3
Телевизии и радиостанции	4
Няма намерена информация.	4
Национални печатни медии	5
Източник: в. Монитор	5
Заглавие: Возят ни в автобуси убийци	5
Източник: в. Стандарт	6
Заглавие: Купуват автобуси с пари от Брюксел	6
Източник: в. Капитал Daily	7
Заглавие: Клубът Start It Smart създаде предакселератор за предприемачи	7
Източник: в. Капитал Daily	8
Заглавие: "София тех парк" обяви поредната си обществена поръчка	8
Източник: в. Капитал Daily	9
Заглавие: Субсидии за фирми, които търсят външни пазари	9
Източник: в. Преса	11
Заглавие: Министър Данаил Папазов: Китай ще строи у нас само след търг	11
Регионални печатни медии	14
Източник: в. Вяра, Благоевград	14
Заглавие: Фирмите изнемогват, обявяваме национален протест, от 1 февруари спираме да возим по вътрешните линии	14
Периодични печатни издания	15
Няма намерена информация	15
Интернет издания и блогове	16
Източник: www.standartnews.com	16
Заглавие: Купуват автобуси с пари от Брюксел	16
Източник: www.capital.bg	17
Заглавие: Субсидии за фирми, които търсят външни пазари	17
Източник: www.trud.bg	20
Заглавие: 20% от автобусните превози са нелегални	20

Медиен мониторинг – обобщение

16.1.2014 г. г.

Вид медия	Брой материали
Общо за електронните медии, от които:	0
• телевизии	0
• радиостанции	0
Общо за печатните и интернет базираните медии, от които:	10
• вестници, от които:	7
- национални	6
- регионални	1
• периодични издания	0
• интернет издания и блогове	3
Общо за деня	10

Телевизии и радиостанции

Няма намерена информация.

Национални печатни медии

Дата: 16.01.2014

Източник: в. Монитор

Страница: 10

Брой думи: 446

Резюме: Автобусите, в които се возим по градските и междуградските линии, са на средна възраст 30 г., а някои са и по-стари. Статистиката на КАТ сочи, че у нас в момента се движат около 20 хил. рейса, като 80% от тях са сериозно амортизирани и са потенциални убийци на пътя, научи "Монитор".

"В последните години возила не са купувани изобщо", уточни Галя Топалова, председател на УС на Националното сдружение на автобусните превозвачи (НСАПБ).

Заглавие: Возят ни в автобуси убийци

Подзаглавие: Превозвачи търсят 500 млн. лв. от европрограма за нови рейсове

Автор: Николета ЦВЕТКОВА

Текст: Автобусите, в които се возим по градските и междуградските линии, са на средна възраст 30 г., а някои са и по-стари. Статистиката на КАТ сочи, че у нас в момента се движат около 20 хил. рейса, като 80% от тях са сериозно амортизирани и са потенциални убийци на пътя, научи "Монитор".

"В последните години возила не са купувани изобщо", уточни Галя Топалова, председател на УС на Националното сдружение на автобусните превозвачи (НСАПБ). Според нея причината е, че никой не може да си позволи инвестицията, защото няма как да си я възвърне. "Сега пътниците са недоволни, а преди 5 години не беше така", коментира Ивайло Константинов, член на УС на НСАПБ. Той е категоричен, че пазарната среда е изкривена и от това страдат както пътниците, така и фирмите от бранша.

Заради сивия сектор, свръхконкуренцията и намаляващия брой пътници фирмите не могат да инвестират в обновяване на автопарка. Затова превозвачите искат да кандидатстват за 500 млн. евро по ОП "Конкурентоспособност" (ОПК), за да се обнови автопаркът, обясни Галя Топалова. Такава възможност в периода 2007-2013 г. нямаше. По думите на Топалова транспортният министър Данаил Папазов е поел ангажимент да инициира срещи и преговори с ръководителите на *програмата*, за да бъдат допуснати до финансиране. Зам.-министърът на икономиката Юнал Тасим заяви, че ако се аргументират могат да получат финансиране.

"Основната цел на *програмата* е повишаване на конкурентоспособността, а транспортът е малко встрани от тази идея, но сме готови да преговаряме", обясни още Тасим. И допълни, че това е една възможност за усвояване на средствата по *програмата*. Представителите на сдружението съобщиха, че вече имат готова финансова обосновка за искането си. Средно около 200 хил. евро струва един автобус за междуградски превоз. А тези, които се използват в градския транспорт, достигат и до 300 хил. евро.

От срещата на превозвачите с транспортния министър стана ясно, че средствата от намаленията не могат да бъдат възстановени, защото пари в бюджета не са предвидени.

За този въпрос отговаря министърът на финансите Петър Чобанов. Топалова посочи още, че и по тази тема ще получат съдействие от транспортния министър Папазов.

Превозвачите губят годишно близо 500 млн. лв. от отстъпките за ученици, студенти, инвалиди и държавни служители, сочат изчисленията на бранша. Около 25 на сто от всички пътници ползват намаления или пътуват без изобщо да плащат билет.

След проведените разговори между превозвачите и министерството на транспорта са договорени поредица от срещи за решаването на проблемите в сектора. "Говорят се много положителни неща, от които ако 10% се случат, ще има добри резултати", коментира Константинов. Според него обаче само спирането на нерегламентираните превози няма да е достатъчно. "Браншът е в пълна невъзможност да работи", обясни още той и добави, че в сдружението членуват 80% от фирмите, в които работят 30 хил. души.

Дата: 16.01.2014

Източник: в. Стандарт

Страница: 11

Брой думи: 173

Резюме: Превозвачите може да получат европари през програмния период 2014-2020 г. за закупуването на нови автобуси. Вицепремиерът Даниела Бобева е поела ангажимент да съдейства за проучване на възможностите за включване на автобусните превозвачи като бенефициенти по ОП "Иновации и конкурентоспособност". Това се казва в писмо, изпратено на 14 февруари от транспортния министър Данаил Папазов до председателя на УС на автобусните превозвачи в България Галя Топалова. То е в отговор на писмото на превозвачите от 13 ноември, в което те поставят пред държавата шест основни проблема. Въпросът трябва да бъде отнесен към Дирекция "Европейски фондове за конкурентоспособност" в Министерството на икономиката, която е управляващ орган по оперативната програма, съветват от ведомството на министър Папазов. Транспортният министър се обявява и за "разработването на изцяло нова национална транспортна схема, координирана с областните и общинските транспортни схеми". Министър Папазов опровергава твърденията на автобусните превозвачи, че не получават компенсации за превозите на деца, пенсионери и други социални групи и цитира ПМС 1 от 9 януари 2013 г., което определя за целта в бюджета за 2013 г. 37,3 млн. лв.

Заглавие: Купуват автобуси с пари от Брюксел

Подзаглавие:

Автор: Белчо ЦАНЕВ

Текст: Превозвачите може да получат европари през програмния период 2014-2020 г. за закупуването на нови автобуси. Вицепремиерът Даниела Бобева е поела ангажимент да съдейства за проучване на възможностите за включване на автобусните превозвачи като бенефициенти по ОП "Иновации и конкурентоспособност". Това се казва в писмо, изпратено на 14 февруари от транспортния министър Данаил Папазов до председателя на УС на автобусните превозвачи в България Галя Топалова. То е в отговор на писмото на превозвачите от 13 ноември, в което те поставят пред държавата шест основни проблема. Въпросът трябва да бъде отнесен към Дирекция "Европейски фондове за конкурентоспособност" в Министерството на икономиката, която е управляващ орган по оперативната програма, съветват от ведомството на министър Папазов. Транспортният министър се обявява и за "разработването на изцяло нова национална транспортна схема, координирана с областните и общинските транспортни схеми". Министър Папазов опровергава твърденията на автобусните превозвачи, че не получават компенсации за превозите на деца, пенсионери и други социални групи и цитира ПМС 1 от 9 януари 2013 г., което определя за целта в бюджета за 2013 г. 37,3 млн. лв.

Дата: 16.01.2014

Източник: в. Капитал Daily

Страница: 15

Брой думи: 257

Резюме: Предприемаческият клуб Start It Smart създава собствен предакселератор. Това е програма, която цели да подкрепи млади хора, които имат идеи да развият собствен бизнес, като им помогне с обучения и насоки от ментори как да направят първите важни стъпки в развитието на идеята. Създаването на програмата е нова крачка към формирането на една по-подредена предприемаческа среда в България.

Заглавие: Клубът Start It Smart създаде предакселератор за предприемачи

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Предприемаческият клуб Start It Smart създава собствен предакселератор. Това е програма, която цели да подкрепи млади хора, които имат идеи да развият собствен бизнес, като им помогне с обучения и насоки от ментори как да направят първите важни стъпки в развитието на идеята. Създаването на програмата е нова крачка към формирането на една по-подредена предприемаческа среда в България.

Досега клубът организираше състезания, от които се родиха първите интересни български стартапи, като например Eventyard. Предакселераторската програма ще бъде специално структурирана в десетседмичен цикъл от обучения, менторства и тренинги, които да дадат на младите предприемачи повече умения да са успешни. Ментор листата на програмата вече включва успешни български предприемачи с опит.

Програмата вече набира кандидати, като крайният срок за кандидатстване е 9 февруари. На 12 февруари най-добрите проекти и екипи ще бъдат поканени на двудневен маратон, след който ще бъдат избрани финалистите, които ще могат да преминат през програмата. Официално тя следва да започне на 24 февруари.

Първият цикъл ще е безплатен за всички, успели да се включат в него. Иначе организаторите планират да събират такса за участие от 2000 лв., която ще се възстановява, и комисиона за постигнати резултати - success fee, от 2% от кандидатите, които в рамките на 12 месеца след завършването на програмата успеят да си намерят финансиране.

Това реално е първата българска предакселерационна програма, която се формира след създаването на двата фонда за стартиращи компании Eleven и Launchub, с общо 20 млн. евро ресурс по инициатива **JEREMIE**. За малко повече от година двата фонда вече са инвестирали в над 60 български и регионални компании.

Дата: 16.01.2014

Източник: в. Капитал Daily

Страница: 16

Брой думи: 434

Резюме: "София тех парк" обяви поредния търг за изграждане на части от парка. Публичната покана е за строителство на експериментариум и посетителски център с пешеходен мост. Това е шестата обществена поръчка за проектиране и строителство, за която държавното дружество търси изпълнител. Към момента общата сума на търговете, в които са включени и вече подписани договори за реклама, финансово обслужване, адвокатски дейности, охрана на обекта и други, е около 70 млн. лв., показва проверка на "Капитал

Заглавие: "София тех парк" обяви поредната си обществена поръчка

Подзаглавие:

Автор: Кристина КЛИМЕНТИЕВНА

Текст: "София тех парк" обяви поредния търг за изграждане на части от парка. Публичната покана е за строителство на експериментариум и посетителски център с пешеходен мост. Това е шестата обществена поръчка за проектиране и строителство, за която държавното дружество търси изпълнител. Към момента общата сума на търговете, в които са включени и вече подписани договори за реклама, финансово обслужване, адвокатски дейности, охрана на обекта и други, е около 70 млн. лв., показва проверка на "Капитал Daily". Преди дни стана ясно, че за три от поръчките на стойност близо 40 млн. лв. се надпреварват 29 компании и сдружения.

Сегашната обява е за 5.5 млн. лв., като крайният ѝ срок за изпълнение е до 30 септември 2015 г. Тогава по план трябва да бъде готов и първият етап от изграждането на технологичния парк заедно с настанените първи наематели. Общият бюджет на "София тех парк" е 100 млн. лв., които са финансирани по оперативна *програма "Конкурентоспособност"*. Строителните работи на обекта, който ще бъде разположен на 4-ти километър между зала "Армеец" и ИПК "Родина" в столицата, трябва да започнат през лятото с разрушаване на бившите казарми от военния терен. Така през септември дружеството ще може да започне изграждането на новите сгради и центрове.

Високи изисквания

При повечето подобни поръчки с европейско финансиране и тук изискванията към изпълнителите са високи. Право на участие имат фирми с реализиран общ оборот за 11.4 млн. лв. и изпълнени договори, сходни с предмета на поръчката, за същата сума през последните три приключили финансови години. Според условията кандидатите трябва да представят и поне един договор за строителство на сграда на стойност минимум 4.6 млн. лв. и изграждане на мост за поне 720 хил. лв. Срокът за получаване на оферти е до 24 февруари, като документите ще бъдат оценявани спрямо цена с тежест 50%, техническо предложение 40% и срок за изпълнение с тежест 10%.

Информационен център

Новият обект ще бъде разположен в парковата среда до бул. "Цариградско шосе" с площ 4 хил. кв. м. То ѝ ще бъде "Лицето на "София тех парк" и ще представлява посетителски център за информация на гостите. В допълнение сградата ще бъде и място за изложби. До него ще се стига с предвидения пешеходен мост с дължина 127 м над "Цариградско шосе".

В рамките на проекта ще бъде построен и център за забавление и спорт - "Колайдър активити център", на българските производители на катерачни стени "Уолтопия". За планираната инвестиция от 15 млн. лв. компанията вече получи сертификат за инвеститор клас А. Освен "Уолтопия" още две компании заявиха намерения да работят в технологичния парк - софтуерната "Хемимонд" ще развива облачни услуги, а германската ZMDI смята да премести там развойната си дейност.

Дата: 16.01.2014

Източник: в. Капитал Daily

Страница: 22

Брой думи: 979

Резюме: Търсите възможности да разширите износа си, да намерите нови контрагенти и дори да стъпите на нови пазари, при това с никакви или минимални разходи? Тогава една от възможностите са специализирани бизнес изложби и търговски мисии, които организира Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средни предприятия (ИАНМСП) през следващите няколко месеца (виж таблиците).

Заглавие: Субсидии за фирми, които търсят външни пазари

Подзаглавие: Агенцията за малките и средните предприятия поема от 80 до 100% от разходите на компаниите за участия в панаири, изложби и търговски мисии в чужбина

Автор: Дарина Черкезова

Текст: Търсите възможности да разширите износа си, да намерите нови контрагенти и дори да стъпите на нови пазари, при това с никакви или минимални разходи? Тогава една от възможностите са специализирани бизнес изложби и търговски мисии, които организира Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средни предприятия (ИАНМСП) през следващите няколко месеца (виж таблиците).

За всяко от тези събития агенцията може да поеме голяма част от разходите на одобрените кандидати. Това е възможно благодарение на проекта й за насърчаване на интернационализацията на българските компании, който се финансира от **програма "Конкурентоспособност"**. След като той беше забавен близо година и половина, през последните 6 месеца вече набра инерция, а срокът му беше удължен до края на април, така че фирмите все още могат да се възползват от европейските субсидии за подобряване на международните си позиции.

За какво може да се кандидатства

До края на април са планирани 3 специализирани международни изложби и 3 търговски мисии, финансирани с евросубсидии и една изложба с национални средства. Те са в различни сектори - от машиностроене и металообработване до кожарство, дървообработване и др. Графикът на провеждането им и крайният срок за кандидатстване са посочени в календара.

От ИАНМСП планират да кандидатстват за удължаване на срока на проекта до края на 2014 г., което, ако се случи, ще увеличи и списъка с международни събития, за които фирмите могат да кандидатстват. Засега те не могат да се посочат конкретно, тъй като всичко зависи от датата на получаване на отговора дали е възможно удължаването. Когато това стане, ще се направи преценка кои са актуалните изложби/ панаири, за които може да се кандидатства, и какъв е срокът за провеждането им. Важна подробност е и това, че участието трябва да се заяви предварително в определен срок. Експертите на този етап обещават, че ако имат възможност да организират нови изложби и мисии, ще се търси баланс между 18-те експортно ориентирани сектора.

Какви са стъпките

Кандидатстването, селекцията и организацията на участието на всяка международна проява протича в следните основни фази:

- Подаване на изискваните документи в посочения срок - пълният списък е посочен на адрес <http://www.sme.government.bg/?p=2306> за панаири/ специализирани изложби и на http://www.sme.government.bg/?page_id=17428 за търговски мисии;
- осигуряване на допълнителни документи, ако това се налага;
- оценяване и класиране - оценяването се извършва на база списък с критерии, като за покриването на всеки от тях са предвидени определен брой точки;
- провеждане на предварителна среща (преди проявата), на която се уточнява разпределение на щандовете, дава се информация за **програмата**, препоръки и др.

Какви разходи се покриват

Общият бюджет на проекта е 27 млн. лв., като от тях за панаири и изложби са заделени 18 млн. лв. (към момента 75% вече са усвоени), а за провеждането на търговски мисии - 2.5 млн. лв. (усвоени 52%).

Бюджетът на всяка отделна проява е различен и зависи от това къде и какво се организира. По принцип при участие в изложба или панаир за фирмите се покриват разходите за наемането на изложбената площ, проектирането и изграждането на щанда, наемането на оборудване и

обзавеждане, регистрацията на изложителите, включването им в официалния каталог и рекламирането на участието. На практика това може да достигне до 80% от средствата, които компаниите биха платили, ако участието им не е субсидирано. Участникът трябва да плати само за транспорт и престой в съответния град по време на изложението или панаира. При провеждането на търговски мисии на един представител от предприятие участник се поемат разходите за самолетен билет, вътрешен транспорт и трансфер, хотелско настаняване, отпечатване на каталог на участниците в мисията и други, реално 100% от разходите.

Какви са резултатите досега

От април 2010 г. до началото на януари 2014 г. по проекта са субсидирани националните участия в 74 международни панаира/изложби, в които своята продукция са представили 731 български фирми и 20 мисии с участието на представители от 266 фирми, показва справка на ИАНМСП. Особен интерес има към изложбите за храни и напитки, парфюмерия и козметика, информационно-комуникационни технологии, машиностроене. Около 40% от участниците декларират, че са сключили договори след участието си в международна проява, става ясно от анкетните карти, които компаниите попълват на 6 и 9 месеца след участие в изложение, панаир или мисия. В същото време 54% споделят, че са съумели да навлязат на нов пазар, а 42% са разширили износа си.

На случаен принцип потърсихме коментари от представители на компании, които са участвали в международните прояви. "Като цяло съм удовлетворен от организацията на участията ни", коментира Дойчин Марков, управител на варненската компания "Хидромарк", която се занимава с производство на маркучи и фитинги. Фирмата е участвала на специализирани изложения с посредничеството на агенцията за малки и средни предприятия в Истанбул през 2012 г. и във Франция в края на миналата година. Марков разказва, че кандидатстването за участие е било лесно и бързо. Споделя, че на последното изложение в Париж е успял да се свърже с потенциални клиенти, все още няма нови подписани договори, но и допълва, че за това все пак е нужно време. Единствените му разходи са били свързани с транспорта и нощувките във френската столица. От изложението в Истанбул не е толкова доволен, но казва, че това е по вина на местните организатори.

"Доволен съм, свързахме се с доста потенциални клиенти", коментира Влади Попов, управител на пловдивския производител на пуканки "Ривал инвест". Той е участвал в търговски мисии до Германия, Испания, а последната е била в края на миналата година до Шанхай. Имахме среща в търговската палата на Шанхай с около 10 бизнесмени, от които половината бяха българи, които живеят в Китай, разказва Попов. Като цяло той е доволен от организацията на агенцията, но обръща внимание, че може би ефектът от посещението на българските предприятия ще е по-добър за тях, ако визитите се провеждат съвместно с някои от висшите държавници. "Няколко седмици след нас в Китай отиде парламентарна делегация, а впоследствие и самият президент на България. Със сигурност щеше да е по-добре, ако търговската ни мисия беше съчетана с президентската визита, понеже така ще получим и по-голямо внимание", смята Попов.

Дата: 16.01.2014
Източник: в. Преса
Страница: 14,15
Брой думи: 1476

Резюме: Стачка на автобусните превозвачи заплашва да парализира транспорта от 1 февруари. Ще удовлетворите ли исканията на бранша, министър Папазов?

Заглавие: Министър Данаил Папазов: Китай ще строи у нас само след търг

Подзаглавие:

Автор: Деница БОЯДЖИЕВА

Текст: Стачка на автобусните превозвачи заплашва да парализира транспорта от 1 февруари. Ще удовлетворите ли исканията на бранша, министър Папазов?

- Те настояват да получават европейско финансиране за покупка на нови автобуси. По нашата оперативна програма "Транспорт" това е невъзможно, виждам опция единствено по **ОП "Конкурентоспособност"**, а за някои линии - по Програмата за развитие на селските райони. Но те са в компетенциите на икономическото и на земеделското министерство. Знаете, че в следващия програмен период от особена важност е екологичният транспорт и се отделя специално внимание на железопътния сектор. Нашите експерти трудно биха защитили транспортна програма, която да подкрепи автобусния превоз. Такава е реалната ситуация. Превозвачите настояват и за мерки за ограничаване на сивия сектор. Такова е и моето желание. "Автомобилна администрация" непрекъснато прави проверки, но възниква следният казус: спират автомобил и всички пътници вътре заявяват, че са приятели на шофьора, а всъщност става въпрос за нелегален превоз без билети. Но инспекторите нищо не могат да направят - не е незаконно петима души да се возят заедно.

Променихме много неща в положителна посока през последните месеци и за мен е странно, че точно сега се взема решение за този протест. Отговорно мога да кажа, че много корупционни схеми бяха разбити - променихме начина на прегледите на автомобилите, на издаване на лицензите, вече електронен жребий разпределя изпитващите за книжките...

- Зад всеки по-голям инфраструктурен проект, за който България няма пари, изплуват митични инвеститори от Китай. Ето и сега пак, по време на посещението на президента Росен Плевнелиев в Пекин беше съобщено, че "Чайна констръкшън" ще строи тунела под Шипка, магистрала "Черно море", пристанища по Дунав... Вярно ли е това?

- Нека не слагаме каруцата пред коня. В България няма процедура за публично-частно партньорство, в която да сме обявили, че ще даваме на концесия на когото и да било, което и да било пристанище, магистрала или тунел. Има търгове - ако се явят китайски фирми и предложат най-добрата оферта, естествено ще спечелят. При всички посещения на делегации от двете страни търсим възможности за партньорство между наши и техни фирми. През декември м.г. имаше делегация в Китай, водена от Михаил Миков. Тогава също имаше интерес към "Черно море" и пристанищата. Явно той е бил потвърден и при пътуването на президента, "Чайна констръкшън" посети транспортното министерство още в началото на януари. Водихме много сериозни разговори и за купуване на вагони и локомотиви от Китай.

- финансовото оздравяване на БДЖ, плановите за реструктуриране и преговорите с кредиторите са любимата дъвка на всички ваши предшественици. В крайна сметка никой не успя да очовечи този фискален вампир.

- Реструктурирането, за което всички говорят, трябва да включва отделяне на неефективните дейности. Те или трябва да бъдат закрити, или да се обособят в нови самостоятелни дружества. Давам ви пример с ремонтната дейност. В момента тя се обслужва от огромен персонал, а ремонтните депа са пръснати из цяла България. Спокойно може да се отдаде на външни фирми, а броят на депата да се намали. Същото важи и за почистването. Трябва да се направи анализ, да видим кои са печелившите звена. Само те трябва да останат в рамките на БДЖ.

- Това означава съкращения, което никак няма да се хареса на синдикатите.

- Механичното съкращаване на хора не води до никакъв резултат. Но не може да се поддържа армия от работници за контролна, организационна, счетоводна, ремонтна или хигиенна дейност и фондът за работна заплата да е по-голям от приходите. Някои дейности просто трябва да се прехвърлят на частни компании, защото иначе блокираме същинската експлоатационна дейност, която носи приходите. Натоварваме я с допълнителни разходи, които е невъзможно да бъдат покрити в рамките на това предприятие. Много е важно мисленето в БДЖ да се промени.

В първите дни, когато започнах да работя, на всичко, което казвах, първият отговор беше: "Това не може да стане." Дадох достатъчно време на хората, които работят там, да променят менталитета си, но това не се случи и настъпиха промени в ръководството.

- Преди време казахте, че холдингът дори може да излезе на печалба. Как точно ще се случи това, някакъв счетоводен трик ли ще направите?

- Железниците ще завършат 2013 г. с около 5 млн. лв. загуба. Това е изключителен успех. През 2012 г. тя беше в размер на 30 млн. лв., а на 31 май 2013 г. -20,3 млн. лв. Ако продължава така, се надявам БДЖ да излязат на нула в края на 2014 г. Само за 4 работни месеца успяхме да платим 66 млн. лв. по главницата на заемите. Четири години по нея не е даден нито лев, плащани са само лихвите. Намалихме общия дълг със 102 млн. лв. и в края на 2013 г. той е 624 млн. лв. Приходите за 2013 г. са 420 млн. лв. Това обаче не означава, че дружеството е цъфнало и вързало. Напротив, железниците ни са в много тежко състояние и следващите две години ще покажат дали това предприятие ще тръгне по пътя на растежа, или ще продължи да живурка и мъждука както през последните две десетилетия.

- Какви конкретни договори постигнахте с кредиторите?

- Подписахме споразумения с пет от кредиторите и задълженията се обслужват по новата схема. Активно се водят преговори по втория облигационен заем с "Ка Еф Ве" за 400 млн. лв. Постигнахме принципна договореност да разсрочим задълженията за 10 години, което значително ще ни облекчи. Не казвам, че сме направили чудеса, но и това не е никак малко.

- Какво стана със схемата "дълг срещу собственост", с която искахте да изчистите задълженията си към Национална компания "Железопътна инфраструктура"?

- Готови сме да прехвърлим недвижимо имущество на стойност 100 млн. лв., но не можем да предприемем нищо, без то да се утвърди от кредиторите. До момента сме прехвърлили само мостовете на фериботния комплекс във Варна, което се планира от 15 години. Така изчистихме 21 млн. лв. от дълговете, които вече се стопиха до 88 млн. лв.

- Кога ще стигаме с влак до морето за 3 часа?

- В момента се работи по модернизацията на част от отсечката Бургас-Пловдив, както и по линията Септември-Пловдив, които трябва да приключат до края на 2015 г. Благодарение на това времето за пътуване ще се намали с повече от час. По Оперативна програма "Транспорт и транспортна инфраструктура" през 2014-2020 планираме да завършим останалата част от това трасе и надявам се, да започнем работа по отсечката до София, за да може след тяхното завършване наистина да стигаме за 3,5 часа. Това обаче може да стане само ако подменим и подвижния състав. С наличните влакове не е възможно.

- Другото болно дете във вашия ресор са "Български пощи". Какво предприемате там?

- Ако сравним двете дружества, БДЖ е в доста по-тежко финансово състояние, но пред него все пак има някакви перспективи. Докато пощите трябва драстично да променят дейността си, за да са жизнеспособни. Електронизацията трудно може да бъде преборена с универсалната пощенска услуга. И в една от най-добрите пощи в света - канадската - имат изключителни затруднения и прекратяват куриерските услуги. Върви жестоко реструктуриране, явно това не е болка само за България. Търсим нестандартни решения. Пощите вече са оператори на ваучерите за социални помощи, откъдето се надяваме на допълнителни приходи в размер на 600 000 - 700 000 лв. Ще открием над 250 пункта на спортния тотализатор. Имаме договори за плащане на местни данъци и такси в клоновете.

- Реши ли се казусът с нецифровизираните населени места? Сложихте ли на хората чинии и ретранслатори?

- Преведохме 600 000 лв. на кметовете и покрихме всички 3000 души, които останаха без сигнал. Сега остава те да си свършат работата.

- Какво става с концесията на летище София. Анализите трябваше да бъдат готови до октомври, но има проблеми в собствеността. Смятам, че всяка публичнодържавна собственост трябва да се стопанисва от частни оператори^ защото те са много по-гъвкави. Но в България тръгнахме наопаки - започнахме да приватизираме най-печелившите предприятия. Редът е друг - първо трябва да се отдават на концесия най-нерентабилните за държавата летища, пристанища и гари.

- На какъв етап сте с новата оперативна програма? - Изпратихме я в Брюксел, получихме много добри оценки от Комитета по наблюдение. Проектите, по които работим, са на обща стойност, която надвишава няколко пъти средствата, с които ще разполагаме. Направихме постъпки с колежката регионален министър Десислава Терзиева съфинансирането да бъде увеличено от 20 на 50%, за да реализираме повече проекти.

- Но финансовият министър Петър Чобанов каза, че няма пари. Тогава как ще се строи "Хемус", тунелът под Шипка?

- Не смея да твърдя, че концесията е най-удачният вариант. Дай Боже, да се намери по-добър начин за публично частно партньорство. Може да се направят съвместни предприятия, които после да експлоатират инфраструктурата. Това обаче трябва да бъде решено и законодателно, тъй като нашият закон за публично-частно партньорство е неприложим извън концесиите като модел.

- Ще кандидатствате ли с проекти по фонда за развитие, от който министерства и общини ще си поделят 500 млн. лв.?

- Имаме готови два проекта и смятам, че на този етап нашето министерство е сред най-подготвените да кандидатства по фонда. Целта ни е да сме първи!

Регионални печатни медии

Дата: 14.01.2014

Източник: в. Вярa, Благоевград

Страница: 9

Брой думи: 427

Резюме: Автобусни превозвачи обявиха национален протест заради нерешените проблеми в сектора.

Заглавие: Фирмите изнемогват, обявяваме национален протест, от 1 февруари спираме да возим по вътрешните линии

Подзаглавие: Сивият сектор формира 17-19% от броя на превозите - вътрешни и международни, писахме писмо до премиера Орешарски - отговор няма

Автор:

Текст: Автобусни превозвачи обявиха национален протест заради нерешените проблеми в сектора.

Обявяваме национален протест. Това каза на пресконференция Галя Топалова, председател на Националното сдружение на автобусните превозвачи в България (НСАБ). Имаме искания, желаем да седнем на масата на преговорите, фирмите изнемогват и не могат да работят нормално. В цяла България се намаляват линии. Личните коли, микробусите са пред автогарите", посочи Топалова.

"За една година сме написали 104 писма, за които имаме само 4 отговора. От писмото до премиера отговор нямаме също. Надявам се да чуят исканията ни, ние сме добронамерени. Хубаво е да се говори, но трябва и да се работи. В момента на 11 централна гара се лепят плакати с надпис "протест". От 1 февруари спираме да возим по вътрешните линии", каза Галя Топалова.

"Държавата трябва да по-мисли дали да ни дава субсидии за горивата, ставката ли да се намали, евросубсидии ли да получаваме, или да ни включат в *"Конкурентоспособност"*. Всяка една община си възлага автобусни линии става корупционна практика. Еди-кой си кмет на село си възлага линиите на свой си човек, много големи проблеми се получават. От бранша желаем сами да си разпределяме линиите, така че за всеки да има пътници, за да се обновяват и автобусите", посочи още тя.

Няма как да увеличим цените на билетите за автобусите в тази демографска криза. София не е България, в другите градове не останаха хора, каза Галя Топалова на въпрос дали цените за автобусните превози биха се вдигнали, ако няма резултат от протеста.

"Демографската криза е много голям проблем у нас. Може да намалим цените, ако получим европейски средства - да си обновим автопарка или някакви компенсации", посочи Топалова.

Васил Пиронков посочи: "Очакваме отговор, че няма средства. Но не може БДЖ да пътува с гориво 1,50 лв., с ДДС, тези със селския туризъм автобуси също с горива с намален акциз, а основният превоз да е с 2,60 лв. горива. Автобусите в чужбина дават е 15-20% разход по-малко, когато зареждаме с техните горива. Има видимо разминаване, но българският превозвач не е втора ръка превозвач. Общественият транспорт може да мине и на цените на горивата, които ползва жп транспортът. В противен случай никога не може да сме конкурентни по този начин", заяви Пиронков.

В сдружението членуват повече от 80 автобусни компании, сред които "Етап-Адрес", "Юнион-Ивкони", "Груп Плюс", "Арда Тур", "Транс 5".

Те настояват за контрол върху сивия сектор и нелегалните превози. По тяхна оценка в момента сивият сектор формира 17-19% от броя на превозите - вътрешни и международни.

Превозвачите искат да получат възможност да са бенефициент по оперативните програми, за да могат така да финансират купуването на нови автобуси.

Периодични печатни издания

Няма намерена информация

Интернет издания и блогове

Дата: 15.01.2014

Източник: www.standartnews.com

Връзка: http://www.standartnews.com/biznes-biznes/kupuvat_avtobusi_s_pari_ot_bryuksel-221865.html

Брой думи: 173

Резюме: София. Превозвачите може да получат европари през програмния период 2014-2020 г. за закупуването на нови автобуси. Вицепремиерът Даниела Бобева е поела ангажимент да съдейства за проучване на възможностите за включване на автобусните превозвачи като бенефициенти по ОП "Иновации и конкурентоспособност".

Заглавие: Купуват автобуси с пари от Брюксел

Подзаглавие:

Автор:

Текст: София. Превозвачите може да получат европари през програмния период 2014-2020 г. за закупуването на нови автобуси. Вицепремиерът Даниела Бобева е поела ангажимент да съдейства за проучване на възможностите за включване на автобусните превозвачи като бенефициенти по ОП "Иновации и конкурентоспособност". Това се казва в писмо, изпратено на 14 февруари от транспортния министър Данаил Папазов до председателя на УС на автобусните превозвачи в България Галя Топалова. То е в отговор на писмото на превозвачите от 13 ноември, в което те поставят пред държавата шест основни проблема. Въпросът трябва да бъде отнесен към Дирекция "Европейски фондове за конкурентоспособност" в Министерството на икономиката, която е управляващ орган по оперативната *програма*, съветват от ведомството на министър Папазов. Транспортният министър се обявява и за "разработването на изцяло нова национална транспортна схема, координирана с областните и общинските транспортни схеми". Министър Папазов опровергава твърденията на автобусните превозвачи, че не получават компенсации за превозите на деца, пенсионери и други социални групи и цитира ПМС 1 от 9 януари 2013 г., което определя за целта в бюджета за 2013 г. 37,3 млн. лв.

Дата: 15.01.2014

Източник: www.capital.bg

Връзка:

http://www.capital.bg/biznes/2014/01/15/2220267_subsidii_za_firmi_koito_tursiat_vunshni_pazari/

Брой думи: 1299

Резюме: От ИАНМСП планират да кандидатстват за удължаване на срока на европроекта си до края на 2014 г. и ако това се случи, списъкът с международни събития, за които фирмите могат да кандидатстват, ще нарасне. Търсите възможности да разширите износа си, да намерите нови контрагенти и дори да стъпите на нови пазари, при това с никави или минимални разходи? Тогава една от възможностите са специализирани бизнес изложби и търговски мисии, които организира Изпълнителната агенция за малки и средни предприятия (ИАНМСП) през следващите няколко месеца (виж календара вляво).

Заглавие: Субсидии за фирми, които търсят външни пазари

Подзаглавие: Агенцията за малките и средните предприятия поема от 80 до 100% от разходите на компаниите за участия в панаири, изложби и търговски мисии в чужбина

Автор: Дарина Черкезова

Текст: От ИАНМСП планират да кандидатстват за удължаване на срока на европроекта си до края на 2014 г. и ако това се случи, списъкът с международни събития, за които фирмите могат да кандидатстват, ще нарасне. Търсите възможности да разширите износа си, да намерите нови контрагенти и дори да стъпите на нови пазари, при това с никави или минимални разходи? Тогава една от възможностите са специализирани бизнес изложби и търговски мисии, които организира Изпълнителната агенция за малки и средни предприятия (ИАНМСП) през следващите няколко месеца (виж календара вляво).

За всяко от тези събития агенцията може да поеме голяма част от разходите на одобрените кандидати. Това е възможно благодарение на проекта й за насърчаване на интернационализацията на българските компании, който се финансира от *програма "Конкуренетоспособност"*. След като той беше забавен близо година и половина, през последните 6 месеца вече набра инерция, а срокът му беше удължен до края на април, така че фирмите все още могат да се възползват от европейските субсидии за подобряване на международните си позиции.

За какво може да се кандидатства

До края на април са планирани 3 специализирани международни изложби и 4 търговски мисии в различни сектори – от машиностроене и металообработване до кожарство, дървообработване и др. Графикът на провеждането им и крайният срок за кандидатстване са посочени в календара.

От ИАНМСП планират да кандидатстват за удължаване на срока на проекта до края на 2014 г., което, ако се случи, ще увеличи и списъка с международни събития, за които фирмите могат да кандидатстват. Засега те не могат да се посочат конкретно, тъй като всичко зависи от датата на получаване на отговора дали е възможно удължаването. Когато това стане, ще се направи преценка кои са актуалните изложби/панаири, за които може да се кандидатства, и какъв е срокът за провеждането им. Важна подробност е и това, че участието трябва да се заяви предварително в определен срок. Експертите на този етап обещават, че ако имат възможност да организират нови изложби и мисии, ще се търси баланс между 18-те експортно ориентирани сектора.

Какви са стъпките

Кандидатстването, селекцията и организацията на участието на всяка международна проява протича в следните основни фази:

1. Подаване на изискваните документи в посочения срок – пълният списък е посочен тук за панаири/специализирани изложби и тук за търговски мисии. В пакета документи влизат например заявление за участие, справка за получена държавна помощ, удостоверение за липса на задължения и др.;
2. Осигуряване на допълнителни документи, ако това се налага;
3. Оценяване и класиране – оценяването се извършва на база списък с критерии, като за покриването на всеки от тях са предвидени определен брой точки. Най-силна тежест има критерият, свързан с обема на износа за последните 12 месеца, но се оценяват и неща като международни сертификати, фирмен сайт, награди и т.н.;

4. Провеждане на предварителна среща (преди проявата), на която се уточнява разпределение на щандовете, дава се информация за **програмата**, препоръки, др.

Естествено основното условие е произвежданите от фирмите стоки/продукция да са обвързани с браншова насоченост на изложбата. В отделни случаи организаторите може да направят и допълнителен филтър. Например за участие в изложбата за мода и аксесоари Who's Next в Париж са били класирани 16 фирми. След като е изпратен снимков материал на колекциите, с които фирмите са кандидатствали и с които са планирали да участват в изложбата, 6 от тях не са били одобрени от организаторите. По подобен начин за изложбата за занаятчий L'Artigiano в Италия организаторите са изисквали предварително снимков материал и майсторско свидетелство, удостоверяващо упражняването на конкретен занаят.

Какви разходи се покриват

Общият бюджет на проекта е 27 млн. лв., като от тях за панаири и изложби са заделени 18 млн. лв. (към момента 75% вече са усвоени), а за провеждането на търговски мисии – 2.5 млн. лв. (усвоени 52%).

Бюджетът на всяка отделна проява е различен и зависи от това къде и какво се организира. По принцип при участие в изложба или панаир за фирмите се покриват разходите за наемането на изложбената площ, проектирането и изграждането на щанда, наемането на оборудване и обзавеждане, регистрацията на изложителите, включването им в официалния каталог и рекламирането на участието. На практика това може да достигне до 80% от средствата, които компаниите биха платили, ако участието им не е субсидирано. Участникът трябва да плати само за транспорт и престой в съответния град по време на изложението или панаира. При провеждането на търговски мисии на един представител от предприятие участник се поемат разходите за самолетен билет, вътрешен транспорт и трансфер, хотелско настаняване, отпечатване на каталог на участниците в мисията и други, реално 100% от разходите.

Какви са резултатите досега

От април 2010 г. до началото на януари 2014 г. по проекта са субсидирани националните участия в 74 международни панаира/изложби, в които своята продукция са представили 731 български фирми и 20 мисии с участието на представители от 266 фирми, показва справка на ИАНМСП. Особен интерес има към изложбите за храни и напитки, парфюмерия и козметика, информационно-комуникационни технологии, машиностроене. Около 40% от участниците декларират, че са сключили договори след участието си в международна проява, става ясно от анкетните карти, които компаниите попълват на 6 и 9 месеца след участие в изложение, панаир или мисия. В същото време 54% споделят, че са съумели да навлязат на нов пазар, а 42% са разширили износа си.

На случаен принцип потърсихме коментари от представители на компании, които са участвали в международните прояви. "Като цяло съм удовлетворен от организацията на участията ни", коментира Дойчин Марков, управител на варненската компания "Хидромарк", която се занимава с производство на маркучи и фитинги. Фирмата е участвала на специализирани изложения с посредничеството на агенцията за малки и средни предприятия в Истанбул през 2012 г. и във Франция в края на миналата година. Марков разказва, че кандидатстването за участие е било лесно и бързо. Споделя, че на последното изложение в Париж е успял да се свърже с потенциални клиенти, все още няма нови подписани договори, но и казва, че за това все пак е нужно време. Единствените му разходи са били свързани с транспорта и нощувките във френската столица. От изложението в Истанбул не е толкова доволен, но казва, че това е по вина на местните организатори.

"Доволен съм, свързахме се с доста потенциални клиенти", коментира Влади Попов, управител на пловдивския производител на пуканки "Ривал инвест". Той е участвал в търговски мисии до Германия, Испания, а последната е била в края на миналата година до Шанхай. Имахме среща в търговската палата на Шанхай с около 10 бизнесмени, от които половината бяха българи, които живеят в Китай, разказва Попов. Като цяло той е доволен от организацията на агенцията, но обръща внимание, че може би ефектът от посещението на българските предприятия ще е по-добър за тях, ако визитите се провеждат съвместно с някои от висшите държавници. Няколко седмици след нашата търговска мисия в Китай отиде парламентарна делегация, а впоследствие и самият президент на България. "Със сигурност щеше да е по-добре, ако търговската мисия беше съчетана с президентската визита, понеже така ще получим и по-голямо внимание. А сега, с тези срещи с българи през няколко седмици, малко олекваме в очите на китайците", смята Попов.

Наваксване на изоставането

Проектът за насърчаване на интернационализацията на предприятията на ИАНМСП беше подновен след забавяне от година и половина заради липсата на достатъчно авансови

плащания и проточването в оценката и изплащането на разходите на ведомството. Агенцията не разполагаше и с достатъчно оборотни средства, за да направи необходимите разходи преди провеждането на едно международно събитие, като например за осигуряване на изложбени площи или разплащане на услуги свързани с изграждане на щандове, реклама и т.н. Това я постави в невъзможност да субсидира подобни прояви.

От юни 2013 г. обаче проблемите вече са преодолени и към настоящия момент са изплатени всички ангажименти на агенцията към изпълнители и организатори, отчитат от ведомството. Оттам обобщават, че благодарение на предприетите мерки за 6-те месеца до края на 2013 г. са организирани участия на 97 фирми в 5 водещи международни панаира, като те са на обща стойност от близо 1.8 млн. лв.

Дата: 15.01.2014

Източник: www.trud.bg

Връзка: <http://www.trud.bg/Article.asp?ArticleId=2914819>

Брой думи: 1587

Резюме: Налага ти се да пътуваш извън Перник? Достатъчно е да застанеш на която и да е автобусна спирка в града. Няма да чакаш и 5 минути преди пред теб да спре кола. Прозорецът се спуска и следва въпросът: "За София ли си?" Част от питащите работят в столицата и просто се опитват да си избият пътните разходи. За други обаче това си е, ако не бизнес, поне форма на алтернативна заетост.

Заглавие: 20% от автобусните превози са нелегални

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Налага ти се да пътуваш извън Перник? Достатъчно е да застанеш на която и да е автобусна спирка в града. Няма да чакаш и 5 минути преди пред теб да спре кола. Прозорецът се спуска и следва въпросът: "За София ли си?" Част от питащите работят в столицата и просто се опитват да си избият пътните разходи. За други обаче това си е, ако не бизнес, поне форма на алтернативна заетост. Въпреки че цената за превоза е народна - само три лева, колкото струва и пътуването с редовен автобус, ако вземеш четирима пътници и караш на метан, си на сметка от обираването на пътници по 20-километровото трасе. После упражнението се повтаря и в обратната посока, за прибиране в Перник, но на Руски паметник в София. По сходен начин стоят нещата и за цялото направление към Дупница, Кюстендил, Благоевград. А пътниците в 96-те автобуса, включени в дневното разписание от София към Югозапада, се броят на пръсти. Бизнесът ни се срива, нямаме шанс да работим нормално и да оцелеем, обявиха от Съюза на автобусните превозвачи в България и заплашиха, че ще спрат превозите на 1 февруари. Мярката определено е крайна и неочаквана, но фактите са, че от 2400 автобусни компании в страната преди три години сега са останали не повече от 950. Ако нещата останат без промяна, в края на годината ще оцелеят не повече от 500, обяснява председателят на организацията Галя Топалова. Тя управлява фирмите "Груп" и "Етап Адрес", които заедно с "Юнион Ивкони" и пловдивската "Хеброс бус" имат стотици шофьори и са сред най-големите работодатели. Как секторът се оказа опрян до стената е тема с доста дълга предистория. Икономическата криза, поскъпването на горивата и липсата на ясни правила и контрол от години съсипе фирмите, опитващи се да останат на светло. Новото е, че нелегалните превозвачи вече са окупирали огромна част от пазара и в момента плуват в свои води. Според най-занижените оценки става дума за поне 20 процента от превозите по вътрешните автобусни линии. Съдим за това по факта, че винаги когато има проверка на полицията и Изпълнителна агенция "Автомобилна администрация", нелегалните превозвачи веднага изчезват от автогарите и приходите ни автоматично се увеличават с 20-25% в този ден, обяснява Веселин Дошков от съюза на превозвачите. Според колегата му от "Юнион Ивкони" Ивайло Константинов обаче проблемът е много по-сериозен при международните курсове. Само миналата събота според него от автогарата в Кърджали са отпътували 34 микробуса, извършващи нелегални превози за Западна Европа. В тях е имало толкова пътници, колкото са отпътували по редовните линии от София в същия ден, обяснява той. Според представителите на бизнеса всичко това става пред очите на полицията, данъчните и контролните органи от Изпълнителна агенция "Автомобилна администрация". Превозвачите недоволстват и от огромните субсидии, които държавата дава на БДЖ за отстъпките за социалните пътувания с влак. През 2014 г. железниците например ще получат 180 млн. лева допълнително от страна на държавата, което е с 10 млн. лева повече от м.г. Автобусните компании също са длъжни да возят на по-ниски цени определени от държавата социални групи, но за разлика от БДЖ тях никой не ги компенсира. Друг проблем на компаниите е липсата на каквато и да е възможност да получат финансиране по европейските програми. Всичко по програма "Транспорт" отива за железници и магистрали, до **"Конкурентоспособност"** също не ни допускат, възмущават се от бранша. Погват над 100 съмнителни микробуса Държавата погва нелегалните превозвачи по списък! Ще бъдат привиквани собствениците на над сто микробуса с 8+1 места, които през ден-два минават през ГКПП-Калотина. Това се разбра само ден след като най-големите транспортни фирми в страната заплашиха, че ще спрат автобусите от 1 февруари. "Имахме спешни срещи с главния секретар на МВР Светлозар Лазаров и транспортния министър Данаил Папазов, които ни увериха, че ще предприемат общи действия срещу нелегалните превози.

Очакваме да ги видим и след това ще излезем с позиция", каза пред "Труд" шефката на Националното сдружение на автобусните превозвачи Галя Топалова вчера. "Вече сме провели срещи с Министерството на външните работи и Министерството на финансите, а другата седмица ще обсъдим проблема с нелегалните превози и с икономическото ведомство и Гранична полиция", заяви министърът на транспорта Данаил Папазов. Автобусните превозвачи му предоставиха папка с номерата на повече от 100 микробуса, извършващи нерегламентирани превози до чужбина. "Ще съдействам те да бъдат проверени бързо и да се вземат мерки", обеща Папазов. Според него Изпълнителна агенция "Автомобилна администрация" непрекъснато прави проверки и резултатът от тях е, че през 2012 г. са взети регистрационните табели на 94 автомобили и 6 автобуса. През миналата година заради извършване на нелегални превози същата санкция е наложена на 112 коли и 2 автобуса. Според министъра в междуправителствен формат ще продължат да се търсят и възможности за достъп до финансиране по европейските програми за закупуването на автобуси. Папазов обаче отрече информацията на Националното сдружение на автобусните превозвачи, че БДЖ вози с нафта с намалена акцизна ставка. Те купуват горивото си от стоковата борса, а цветът му е червен само с цел да се ограничат кражбите в националния железопътен превозвач, обясни той. Бизнес под много дебела сянка Нелегалните превозвачи, които пътуват до Западна Европа, имат стройна схема за набор на клиенти. Техният бизнес процъфтява в т.нар. райони със смесено население, в които голяма част от хората в трудоспособна възраст си търсят препитание с гурбет в чужбина и в същото време не са скъсали връзките с родината и се прибират често у дома. По правило новите емигранти се насочват там, където техни съграждани, роднини и приятели вече са си намерили работа. Например в един и същ регион на Испания или Италия са се преселили почти цели села от Димитровградско, Хасковско и Смолянско. По същия начин стоят нещата и с колонии в Западна Европа на земята от Кърджалийско, Разград и Търговище. Това улеснява максимално нелегалните превозвачи, които плътно следват емиграционния поток. Бизнесът им започва с покупката на бусче с 8+1 места (води се лека кола и минава лесно и бързо границите). Клиентите в началото се набират с обяви в регионалните вестници в Лудогорието и Родопите, а след пристигането до крайната дестинация пътниците получават визитка на шофьора. Звънят му седмица-две преди да се връщат у нас и той по получените заявки формира "маршрутно разписание". Понякога се прибират клиенти от няколко държави по пътя - Германия - Белгия, Белгия - Холандия и т.н. В емигрантските среди маршрутките са предпочитаният транспорт до дома, въпреки че цената на превоза не е по-ниска от тази на редовния автобусен билет. Причината за това е, че автобусът вози от и до автогарата. Нелегалните превозвачи обаче вземат клиентите си от адрес в България и ги свалят пред входната врата на адрес в чужбина. Така реално се спестява скъпият трансфер зад граница. Освен това, въпреки че са само с един шофьор, маршрутките пътуват много по-бързо от автобусите. За тях няма тахошайби и каквито и да е ограничения на времето за шофиране и за почивка. Често шофьорите нелегални превозвачи карат по 24 часа без прекъсване, което крие много сериозен риск за живота и здравето на пътниците им. Естествено, застраховки в случая няма, докато обезщетението при смърт в международен автобус е 300 000 евро. Маршрутките плащат и по-ниски магистрални такси в сравнение с автобусите, а шофьорите им нямат трудови договори и не им се плащат данъци и осигуровки. В случай че бъдат спрени за проверка, пътниците са инструктирани да казват, че са роднини и приятели, които пътуват заедно. Според представители на Съюза на автобусните превозвачи нелегалните им конкуренти масово ползвали и т.нар. червена нафта, която е с намалена акцизна ставка за митнически цели. От това сенчестият бизнес спестявал по 70-80 ст. на литър гориво. Билетите няма да поскъпват Няма как да увеличим цените на автобусните билети, обясняват от съюза на превозвачите. Според тях и сегашните са високи за голяма част от хората, а демографската криза допълнително спъва възможностите за индексация на тарифите. В момента разликата между билетите за автобус и влак по един и същ маршрут е доста голяма. Пътуване с БДЖ от София до Бургас струва 23 лева, но с отстъпка цената е 13 лв. Във влаковете на ниската цена се возят ученици, студенти и пенсионери. Освен това в БДЖ има изгодни предложения за двупосочни билети, които могат да се ползват от всички клиенти на компанията. Пътуването с автобус до Бургас струва 29-30 лева, а пенсионерските билети са по 27 лева, което е по-скъпо дори от редовната тарифа на БДЖ. В момента в един автобус по основните линии в страната пътуват средно по 12-15 пътници. Местата се запълват само по Коледа, Нова година, Гергьовден и Великден, обясняват автобусните превозвачи. През лятото глътка въздух на компаниите от сектора дават и летовниците по Черноморието. Това обаче е крайно недостатъчно, за да се вържат сметките на автобусните компании, тъй като общините пускали с минимално отстояние нови линии по едно и също направление. 500 млн. лева се

губят в сектора Автобусните компании са задължени да предоставят отстъпки на 11 категории пътници. Това е регламентирано с наредба на транспортното министерство от 1991 година, в която е записано, че децата до 7-годишна възраст се возят безплатно в автобусите. Същото важи за ветераните от войните, военноинвалидите, служителите на МВР и ДАНС, инспекторите на автомобилна администрация и т.н. Според същата наредба децата до 10 години пътуват с 30 процента намаление на цената. Отстъпки има и за студентите, докторантите и пенсионерите. Според автобусния бранш една четвърт от пътниците ползват определен вид намаление. Голям е делът на тези, които пътуват с безплатни билети. Превозвачите губят общо около 500 милиона лева приходи от билетите с отстъпки, твърдят от бранша. В същото време за миналата година държавата задели за компенсации на превозвачите само 53 млн. лева. Те бяха дадени на общинските власти, които попълниха с тях основно дупки във финансирането на градския транспорт.