

# ИКОНОМИКА



МАРИНА КОБАКОВА,  
ИНГ БАНК БЪЛГАРИЯ:

**ПОМАГАМЕ НА  
БИЗНЕСА ДА  
РАСТЕ ОТГОВОРНО**

*MARINA KOBAKOVA, ING BANK BULGARIA:  
WE HELP BUSINESSES TO GROW RESPONSIBLY*



9 771314 376013



Green from  
strain to shelf



Huvepharma® is committed to carbon-neutral production by 2030. With the significant investments in renewable energy installations and in improving energy efficiencies, we will achieve our sustainability targets. Reducing the carbon footprint of the four critical utilities of the fermentation process (steam, water, compressed air and electricity) is central to these ambitions.



**DEFENDER**

**ГОТОВ ЗА ВЕЛИКИ ДЕЛА**



**MOTO-ПФОНЕ**



landrover.bg





6.....Пренареждане на ИТ индустрията

14.....Марина Кобакова: Помагаме на бизнеса да расте отговорно  
*Marina Kobakova: We help businesses grow responsibly*

22.....Предимството на знаещите

28.....Оставай положителен отпечатък

32.....София Касидова: Да създадем зелена среда на мислене и живеене

34.....Зелената революция продължава  
*The green revolution endures*



48.....Да играеш против централните банки

50.....Виртуалният свят на криптовалутите

54.....Блокчейн превзема реалния свят

56.....Александър Блажев: Роботи помагат в Търговския отдел на Аурубис

58.....Д-р Бойко Таков: Пътят към растежа минава през външните пазари  
*Boyko Takov, PhD: The path to growth passes through foreign markets*



62.....БИОВЕТ - клон Разград, на шест континента  
*BIOVET Razgrad stakes its presence on six continents*

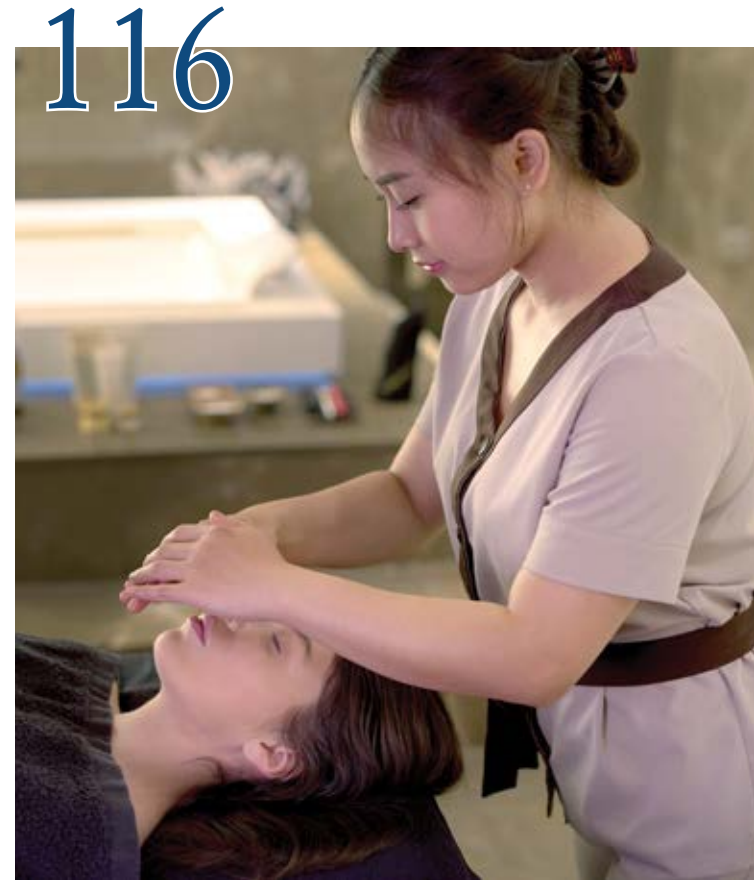
66.....Вълната за търсенето на работа и хора

72.....Константин Бояджиев: Най-добрата инвестиция е в качествена и енергоефективна среда

74.....Как да печелим повече като работим по-малко

76.....Радослав Благоев: Направете хората в компанията двигател на новото

78.....Пътят към повече продажби



82.....Проф. Силвия Илиева: Знанията и етиката са ключът за изкуствения интелект

86.....В рая на технологичните ентузиаста

88.....Квантовото бъдеще е вече тук

90.....Живот и след края на соларните панели

92.....Виртуални батерии за съхранение на ВЕИ енергия

94.....Марина Вълканова: Да позиционираме България в по-високия клас туризъм

96.....Повече от социално предприемачество

102.....Когато изкуството стане бизнес

106.....Пътят на биосуровините

110.....Вкусът на Храна от село

112.....Царина - малката високотехнологична изба

116.....Остеопатията в Este Fitness & Spa - съвършенство за здраве и красота

118.....Шведски прелести

120.....Гънките на земята



Невена Мирчева,  
главен редактор

## ЖЕНАТА Е УСТОЙЧИВОСТ

Не е нужно да сме чели Александър Дюма, автор на популярния израз „Търсете жената“ (Cherchez la femme), за да знаем, че дамите са винаги център на събитията и имат главна роля. Те са двигател на промяната, но и пазител на устоите. В природата на жената е устойчивостта. И затова според нас едно от многото дръзки имена на жената е Устойчивост.

По традиция през март посвещаваме броя на възхваляващите жени - те винаги имат главна роля на нашите страници.

В рубриката „На върха“ разговаряме с пет дами за това какво виждат от висотата на своя кариерен опит. Те са преминали през множество трудности, но пътешествието продължава към нови върхове. И споделят с нас правилните и неправилни решения, които ни плащат да се развиваме.

Доказано успешен лидер с дългогодишен опит е и „лицето“ на корицата ни - Мартина Кобакова, главен изпълнителен директор на ИНГ Банк България. По повод 30-годишнината на финансовата институция на българския пазар, с нея разговаряме за устойчивото развитие и бъдещето на банкирането, за дигитализацията и трансформацията към зелен бизнес.

Стълбите към създаването на устойчив и отговорен бизнес представят и три жени в рубриката ни „Мисия“. Те искат да са синоним за осъзнатост в предприемачеството и да ни убедят, че CSR и ESG не са само абстрактни абревиатури. А личният и професионалният пример е единственият начин да влияем, да променяме, да се развиваме.

Нямаме съмнение, че жените са във всичко, свързано с устойчивост, адаптивност, гъвкавост. Нашите героини са категорични, че професионализмът, лидерството и успехът говорят на един език, независимо дали са „облечени“ в пола или панталон.

Разбира се, и мъжете имат главна роля. Оставаме всеки сам да открие историите, които ще го възхвалят.

Приятно четене!





# ПРЕНАРЕЖДАНЕ на IT индустрията

В СИТУАЦИЯТА НА ОТРЕЗВЯВАНЕ СЛЕД ГИГАНТСКОТО ДИГИТАЛНО УСКОРЕНИЕ, ПРЕДИЗВИКАНО ОТ ПАНДЕМИЯТА, СЕ ЧЕРТАЯТ СТРАТЕГИИТЕ ЗА БЪДЕЩОТО ТЕХНОЛОГИЧНО РАЗВИТИЕ

✍ **Татяна Явашева**

Винаги идва време да се върнем към здравите корени, колкото и да сме надули балона на големите очаквания в една или друга посока. Рано или късно настъпва момент да си припомним, че няма сектор, дейност, индустрия, която да расте винаги и с все по-голямо темпо. Сега е дошъл период, в който в сфе-

рата на информационните технологии всички внимателно да се огледат докато са стигнали, за да продължат уверено напред към новото технологично бъдеще. Повечето от ключовите хора в тази индустрия си дават ясна сметка за това и приемат случващото се като нещо напълно нормално.

## Облачна прогноза

Песимистът казва: „Не може да бъде по-зле“. Оптимистът уверява: „Може, може“. С този анекдот представители на IT индустрията опитват да разсеят съмненията и облациите, надвиснали над тази сфера, за която имаше очаквания да се развива с все по-висока скорост, без никакво забавяне, без сътресения, без съкраще-

ния, с постоянен ръст на заплатите и на социалните придобивки, но и на възможностите да се преодолява „невъзможното“, с което индустрията е призвана да се справя всеки ден. Засега никой с точност не може да каже кога отново слънцето ще блесне над магистралата на информационните технологии.

## Механизъм на забавянето

Всичко започна още в края на 2022 г. с леко охлаждане на Запад, както по отношение на бурното развитие на софтуерните компании, така и в посока свиване на инвестициите в стартъпи. През 2022-ра софтуерният бизнес у нас постига ръст от над 25%, през миналата година растежът

не спря, а просто позабави скорост и бе наполовина. Секторът е основно експортно ориентиран и както в него вече се шегуват, кихнат ли на Запад, тук някой се разболява. Но IT индустрията не е болна и не е в ступор, а е в момент на отрезвяване и преосмисляне след гигантското ускорение, предизвикано от обстоятелствата по време на пандемията. Компаниите в тази област на дейност са пазарно ориентирани и пазарът е този, който движи развитието и индиректно диктува процесите.

**Трима представители от сектора на информационните технологии коментират от свой възглед случващото се и чертаят нов хоризонт:**



ДОБРОСЛАВ ДИМИТРОВ:

# Талантът на хората движи развитието на високите технологии

Нормализиране на обстановката - така най-кратко ще определя случващото се в полето на информационните технологии, макар някои да го намират за извънредно. Досега е било извънредно и трябва да си дадем сметка колко извънредни неща се случиха в последните 3-4 години. Пандемията затвори хората вкъщи и рязко се наложи да се премине към масова цифровизация. Това доведе до огромни вложения във всякакви инструменти, които да са от полза. Компаниите се наложи да променят процесите си в посока повече дигитализация. Всичко това допринесе за огромното търсене на IT услуги извън нормата. След това дойде войната в Украйна, която извади от пазара на труда колосално количество инженери от нашата професия.



Доброслав Димитров е изпълнителен директор и съосновател на компанията за онлайн игри „Империя онлайн“, той е председател на УС на Българската асоциация на софтуерните компании (БАСКОМ) и на УС на Българската работодателска асоциация „Иновативни технологии“ (БРАИТ)

телствата на големите чуждестранни компании у нас, защото те имат глобална политика, която рефлектира навсякъде в офисите им по света. Всичко това поражда охлаждане на пазара, но не и криза. Индустрията продължава да расте, но вече не с колосалните темпове, с които се случваше в последните 3-4 години.

## Промяната в макрорамката

на глобалния бизнес създаде рязък скок във всички аспекти на IT сферата. В последните 15 години парите буквално бяха безплатен ресурс при нулевите или отрицателните лихви в създалия се икономически абсурд. Това породило множество неустойчиви бизнес практики, които позволиха екипите да се разширяват до безкрай, без дори да я има идеята как те ще създават добавена стойност. Мантрата беше „Разширявай се, после ще видим“. Така се стигна до големия бум в търсенето на IT услугите. Технологичната революция, която се случи, сега кара огромен брой екипи да се опитат да бъдат максимално ефективни и това води до нормализация.

## Българският IT бизнес

винаги е работил умно. Ние не сме имали достъп до такива евтини и направо безплатни пари. Българските компании са градили модели на устойчивост, които икономически да са издръжани. Това означава, че в сегашната

“  
Онези, които коментират ехидно как IT балонът се е спукал, нека да знаят, че БЪДЕЩЕТО Е ТЕХНОЛОГИЧНО И НЕГОВ ЦЕНТЪР Е ЧОВЕКЪТ  
”

ситуация не се налага да правят кой знае какви резки реструктурирани и оптимизирани на състава. Това не означава, че няма затруднения, тъй като нашите контрагенти имат трудности - ние работим основно за износ и 90% от продукцията ни са насочени натам. Това не важи за представя-

## Заплащането на IT специалистите

няма да намалее, засега обаче такива специалисти може по-лесно да се намерят. Преди дори не можеше да се измери колко голям беше недостигът. Със заплащането, което среднестатистическият IT специалист получава в България, той може да си позволи по-висок стандарт на живот от неговите колеги в Германия и Великобритания, което е факт от 5-6 години насам. В това сравнение миналата година изпреварихме и САЩ и то стана благодарение на факта, че българският IT сектор е глобален. Ако не сме на световно ниво, ние просто не можем да съществуваме като индустрия. Причините за тази висока конкурентност се коренят и в това, че имаме добри традиции в обучението по математика.

Софтуерната индустрия е пораснала с рекорден брой от близо 8500 души през 2023 г. и вече наброява над 58 хил. човека.

## Индустрията продължава да расте

но всичко е по-внимателно и с много



по-премерена крачка. Ръст от 12% при 2% за цялата икономика е шест пъти повече. Отмина обаче времето, когато се наемаха хора, преди да се разбере, че те не притежават нужните умения. Ако някой има намерения да се разширява, сега е моментът да го направи и далновидните компании ще приложат такъв подход, след като от средата на миналата година се наблюдава замразяване на наеманията на хора. Убеден съм, че когато след година потреляват повече специалисти, те пак няма да са на разположение.

Интересът към IT академите остава висок. В момента онези, които завършват такива специалности, потрудно намират работа, но няма да е все така. На всички, които коментират ехидно как IT балонът се е спукал, ще им кажа, че бъдещето е технологично и в центъра на технологиите винаги е човекът. Изкуственият интелект има все по-голяма роля, но той не замества хората. Всеки трябва да инвестира в себе си, да се изгражда и награжда. Ако си инертен и не искаш да се развиваш, ще станеш излишен. Но това не е защото се е „счупила“ индустрията, а защото не си се адаптирал към новата реалност.

Необходимостта от може и от желание излиза на преден план. В IT ре-

алността фразата

## учене през целия живот

не е клише, а е постоянно състояние. Ще има работа за този, който непрестанно увеличава своето може. Ако някой „се умножи“ по изкуствения интелект по най-добрия начин, той ще направи излишен друг, който не е успял да направи това. Адаптивните ще изместят неадаптивните. Ако хората не станат технологични хора, независимо от професията им, ще са силно неконкурентни. Бъдещето принадлежи на можещите и мислещите, отгадени на това, което правят.

В образованието трябва скоростно акцентът да се измести от фактологията към критичното мислене на децата. Никой не може да каже кои точно ще са професиите на бъдещето, но неотменимо е само едно - който умее да мисли, да учи и да се адаптира, той ще е готов за каквото и бъдеще да дойде. В момента нямаме проблем с информацията, а с твърде многото информация, от която трябва да извлечем онова, което ни е нужно. България може да е една от трите държави в Европа, които използват изкуствен интелект в преподаването. Заедно с това по подобие на математическите гимназии трябва да развиваме мрежа

от технологични училища.

Те ще са центрове за развитие на умовете, които ще създават технологичното бъдеще. Около тях ще се гради новата индустрия. Без можещи хора технологиите няма как да са в развитие. Изкуственият интелект е множител, но трябва да има какво да умножаваме.

За да я има България като разпознаваема дестинация на глобалната технологична карта и занаят, е нужен талант. Това означава образование, преквалификация и привличане на хора от трети страни, които да припознаят нашата страна като добро място за кариера, семейство, живот. Нужна е работеща система за издаване на „Синя карта“, а администрацията не разбира, че това е от ключово значение. Средата за правене на бизнес също е важна. Не бива да наказваме IT специалистите с висок максимален осигурителен доход. Не бива да слагаме глобален данък от 15% на глобалните компании, защото именно технологичната индустрия попада в този обсег. Агенцията за инвестиции трябва да стане Българска агенция за инвестиции и талант, защото за развитието на високите технологии най-важното нещо са хора с техните знания и умения.



СВЕТОСЛАВ ДИМОВ:

# Сега е време всеки да преосмисли своята печеливша стратегия

След първите месеци от шока, който пандемията предизвика в самото ѝ начало през 2020-а, настъпи бум в дигитализацията на всичко, поради което търсенето на кадри в индустрията направо „избухна“. Нещата стигнаха до нива на заплатите „напиши ми едно число“. Компаниите имаха много бизнес и единствената им спирачка беше достъпът до таланти.

Още в края на 2022-ра нарастването на лихвите доведе до по-малко инвестиции в стартъпи. Преди това никои не се въздържаха в разходите и печалбата, но сега инвеститорите пренасочиха фокуса и започнаха да се интересуват от реалните им резултати. Така

## инвестиционният пейзаж

се промени. Търсенето на хора започна да затихва. Другият голям фактор са войните, които донесоха несигурност навсякъде. През 2022 г. големи технологични компании в САЩ предприеха уволнения, но това не повлия на безработицата, защото по-малките компании, които преди това не можеха да си намерят специалисти, сега вече го направиха.

Българският ИТ сектор е свързан с глобалния пазар, индустрията е експортно ориентирана, като между 6 и 12 месеца отнема глобалните тенденции да станат факт и в България. През лятото на 2022 г. започна намаляване на общия брой отворени позиции на пазара в страната. Тогава при нас имаше над 7 хил. публикувани обяви – сега те са около 2 хил. И това е тенденция за целия ИТ пазар в България, като намаляният брой позиции не е следствие от навлизането на изкуствения интелект (AI), тъй като все още са малко компаниите, които пълноценно го използват. Просто

## екипите стават по-ефективни

и вземат повече проекти. Ефектът на



Светослав Димов е управляващ партньор в DEV.BG, специализиран портал за ИТ обяви и организатор на ИТ събития

което отново ще дойде момент да се търсят хора.

През 2022 г. имаше много придобивания на български компании от чуждестранни играчи. Войната в Украйна е един от основните фактори, пласнали към това. Мотив е, че редица организации са взели проекти, които не са в състояние да изпълнят, и най-лесният начин това да стане, е като се придобие работещ бизнес, който може да помогне за бързото им изпълнение. През 2023-а подобен тип сделки намаляха. Сега страдат фирми, които нямат изграден добър екип за продажби и им липсва ноу-хау как да

AI ще се усети след две години. Според международни доклади бурното му навлизане ще ускори дигитализацията и в тази трансформация към икономика, движена от AI, има много работа за програмистите.

През тази година очаквам да стигнем стабилно дъно, като се запази сегашното ниво на обяви за работа. Ако има раздвижване, то най-вероятно ще е през последните месеци на тази година. Разбира се, има оптимисти, но и по-големи песимисти от мен, които смятат, че раздвижването ще настъпи чак след две години. На Запад вече се наблюдават първите прояви, които свидетелстват, че тенденцията започва да се обръща.

Стартъпите и компаниите, които развиват бизнес, зависим от външно финансиране, в момента страдат, тъй като фондовете за рисков капитал са по-предпазливи. Изключение са фирмите, занимаващи се с киберсигурност, и особено с AI, който навлиза с голяма скорост. По-добре

## да си част от AI вълната

отколкото да си заравяш главата в пясъка в очакване тя да отминне. Разместват се пластове в сектора, поради



В България ще развиваме все повече значими иновации, затова финансирането ще идва с ОЩЕ ПО-ГОЛЯМА ЛЕКОТА И ЦЯЛАТА НИ ИКОНОМИКА ЩЕ СЕ УСКОРИ



продават, тъй като досега основно са работили за малко на брой големи клиенти. Ако един от тях се оттегли от партньорството, те не знаят как да намерят нов.

В момента в ИТ индустрията има компании, на които им се налага да освобождават хора. Но те не са много. Има обаче и такива, които се възползват от това затишие,

## за да пораснат повече

Някои решават, че сега е моментът да навлязат в България.

Сега е моментът всеки бизнес да преосмисли своята печеливша стратегия, съобразена с новите реалности и дългосрочните възможности, които те ще създават. Който гледа дългосрочно, той продължава да се грижи за основите на своята дейност. Това ще им позволи да реагират бързо, когато икономиката отново започне да расте и търсенето на обучени хора от-

ново се върне на дневен ред.

Тиражира се информацията, че сега е невъзможно да се намери работа в ИТ компания, но това не е вярно. За хора с опит все още има по-голямо търсене, отколкото предлагане. В момента

## за хората без никакъв опит

в индустрията е трудно да намерят своята първа работа. Но като цяло се промени разговорът за заплатите, индексацията им не става с предишните темпове, а върви по-умерено. Не може да влезеш в компаниите със силно надценена заплата, без нужния опит, както се случваше през 2021 г.

С охлаждането на ИТ пазара в момента има риск някои от младите хора да се преориентират към обучение за други професии и когато след 2-3 години ИТ пазарът отново започне усилено да търси хора, да има големи трудности за намирането. Знанията

и уменията в технологичната сфера за дълъг период напред ще са определящи. Ще има големи промени, вървим към свят, в който

## технологиите ще имат все по-важно място

и някои ще трябва да ги създава и развива. Все още не сме там, където те сами се създават.

Говоренето в последно време създаде впечатление, че ИТ секторът е в сериозна криза, което не отговаря на реалността. През миналата година по данни на БАСКОМ растежът е над 12%, като очакванията за 2024 г. са отново да има ръст, макар и малко по-малък. Фактите са, че индустрията расте и не спира да расте.

Тази индустрия успя да изгради свой достоен облик в България, работи се по проекти с все по-голяма добавена стойност. Тук се създава ноу-хау, което отговаря на различни нужди в многообразието от интернационални клиенти. В страната се създават и екипи, които умеят да изграждат продукти. Натрупването на подобен род знания спомага за възникването на все повече продуктови компании, които работят при по-висока добавена стойност.

## Голямата възможност

в тази ситуация е да привлечем повече компании, които да отворят свои офиси в България. Като технологична дестинация тук сме по-евтини от Западна Европа и САЩ, а вършим работа на много високо ниво. Българският институт ИНСАЙТ е инициатива, която допринася нашата страна да става все по-привлекателна технологична дестинация, в която се разработват иновации от световен ранг. Ако като държава и като икономика успеем да покажем, че умеем да създаваме и да развиваме значими иновации, това ще е върхът на пирамидата в технологичния сектор. Когато имаме такава компетентност, финансирането ще идва с още по-голяма лекота и цялата ни икономика ще се ускори.





БОРИСЛАВА ГЕОРГИЕВА:

# Дори да има дъно, то ще е временно

Много фактори повлияха на ситуацията в информационните технологии – икономическа стагнация, обхваща Запада, микроикономическо ниво не дава стимули, геополитическите предизвикателства, две войни, миграцията на хора, тласнати от конфликти и икономически несгоди, поради което са готови да работят при по-ниско възнаграждение... Когато един бизнес се свие, той „отрязва“ други бизнеси. При всичко това обаче българските интелектуални продукти, разработени от стартъпи и други компании, трябва да се подкрепят, те променят историята. Конкуренцията ни със страни като Румъния и Полша в IT областта нарасна, заплатите достигнаха нива, които отнеха конкурентното ни предимство пред неограниченото количество програмисти от Индия, Пакистан, Китай.



Борислава Георгиева е HR мениджър на DHL ESS. Основател е на HR#IT Talents - първата група в България за специалисти в сферата на човешките ресурси в IT индустрията

В България IT компаниите остават

## най-желан работодател

защото секторът е с най-бърз растеж. Много хора искат да навлизат в професията, има нужда от ментори. Статистиката показва, че в последните години са се увеличили дамите в този бизнес, а когато има повече жени в екипите и на лидерски позиции, продуктивността се увеличава и текучеството намалява.

Всеки иска да е в благоприятна, нетоксична работна среда, да има висок стандарт на живот, но е нужно призвание, логическо мислене и страст към технологиите, за да се работи в IT областта. Най-добре е всеки да си зададе въпроса какво иска да постигне и кое го пали, в какво гори. В търсене на пътя може да се ползва

## кариерно ориентиране и кариерен коучинг

Не бъди сам в този океан от възможности и ако не можеш да се ориентираш, потърси съвет. Всяка криза ражда поне три възможности и онези, които учат, развиват се и търсят промяната, ще се реализират. Чрез коучинга човек сам си поставя целите и начертава пътя, който е готов да извърви.

Всяка промяна е свързана със стресения, а изкуственият интелект е технология, която вече предизвиква революция, но преди 15 г. и дигиталният маркетинг направи революция. Изкуственият интелект става нашият нов колега, който не се изморява и няма нужда от отпуски. Той ще ни подпомага да се фокусираме върху по-креативната част от процесите и задачите. На една HR конференция използвахме работ

маланти. Моментът е тежък и ако имате сигурна работа извън IT сферата, по-добре изчакайте с преквалификацията в програмист или започнете паралелно да учите и да се подготвяте за момента, когато след година или две кризата ще премине.

## Повечето компании развиват талантите

Вариант е да тръгнете от различна позиция и да се развивате в компанията към желаната роля. Според някои прогнози през второто и третото тримесечие на тази година ситуацията в IT областта ще се запази без оптимистична промяна, очаква се в част от компаниите съкращенията да се засилят. Има много неизвестни, политическата динамика се засилва, в много сържави по света 2024-а е година на избори, в това число и за Европейския парламент. В САЩ се отварят нови работни места, което може положително да рефлектира и у нас. Много са процесите, които трябва да се дигитализират - това показва, че случващото се в IT индустрията е временен процес. Има доста работа за киберсигурността, изкуственият интелект трябва да стане част от автоматизираните системи на компаниите.

## Ситуацията на пазара на труда в IT сферата

е от едната до другата крайност. Има световни гиганти, които рязко намаляват състаба си. Компаниите са доста предпазливи в наемането, с изключение на тези, които са решили да разкриват нови отдели в България. Повечето са със замразени планове за подбор и изчакват да видят какъв ще е развоят. На този етап се търсят и се наемат хора с опит, а такива, които искат първа да навлизат в IT сферата, имат трудности при намирането на работа. Подходът към пазара на труда е различен за всеки. Тези, които сега завършват IT специалности, най-лесно могат да влязат в компаниите чрез стажантски програми или чрез позиции, които не изискват наличието на много практика зад гърба. Затова в сегашната ситуация препоръчвам да трупат опит по собствени проекти - може да изграждат сайтове, софтуер... Да не чакат да намерят първата си работа, а да са активни, дори това да е без заплащане. IT академиите имат достъп до различни компании и често те препоръчват



**Повечето компании са със замразени планове за подбор и изчакват да видят КАКЪВ ЩЕ Е РАЗВОЯТ НА ПРОЦЕСИТЕ**



да произнесе моите думи, което ми отне от напрежението, същевременно това произведе силен ефект върху участниците. Приемам го като знак, че е време да интегрираме по-ефективно изкуствения интелект в работата си, а не да се плашим от него.

## Как да управляваме промяната?

Единственото сигурно нещо е промяната и затова трябва да сме винаги с нагласата, че можем да се адаптираме и да допринасяме със своите дарби, таланти и уникалност. Колкото сме по-гъвкави и адаптивни, толкова сме по-готови за бъдещето и за всичко, което се проявява в реалността. Ако сега

сте студенти, фокусирайте се върху своята подготовка, вземете максимума от обучението и преподавателите. Възможностите идват при хора, които знаят какво искат. Ако ви предстои да избирате специалност и ви харесват технологиите, учете нещо свързано с изкуствен интелект.

## Кариерата

на хората е като пътуване, в което има трудни, но и приятни моменти. Дори и да ви освободят от работа, това не е краят на света, а може да е нова възможност. И сега конкурентно предимство ще имат компаниите, които имат продукти с добавена стойност, използват AI и имат ангажирани служители, които

дават максимума от себе си. Дори в краткосрочен план да има забавяне на растежа в технологичния сектор, то ще е временно, защото все повече бизнеси ще трябва да стават технологични, което води до непрестанно търсене на хора с подобен профил.

Има компании, които отрязваха почти целия социален пакет с цел да запазят работни места. Но разговорите за

## придобивките, промоциите и обучението

на хората в повечето организации не са спрели. Коучингът също започва да се предлага като придобивка, която помага на хората да са максимално ефективни и целеустремени, предпазва от прегаряне и стрес, развива себепознанието.

Надявам се, че всеки харесва това, което работи. Ако някой не е открил призванието си, нека да си зададе въпросите, които да му помогнат да намери пътя към своята сладка кариера на удовлетворение. Не спирайте да учите и да се променяте. Инвестирайте в това да се превърнете в по-добра версия на себе си, без да се сравнявате с другите. ☺





МАРИНА КОБАКОВА, ИНГ БАНК БЪЛГАРИЯ:  
**ПОМАГАМЕ НА БИЗНЕСА  
ДА РАСТЕ ОТГОВОРНО**

СВЕТЪТ СЕ ПРОМЕНЯ И НАШАТА СТРАТЕГИЯ Е ДА  
ПРОДЪЛЖИМ ДА ПОДКРЕПЯМЕ ХОРАТА ДА БЪДАТ  
КРАЧКА НАПРЕД В БИЗНЕСА И В ЖИВОТА

—//—

MARINA KOBAKOVA, ING BANK BULGARIA:  
**WE HELP BUSINESSES  
TO GROW RESPONSIBLY**

THE WORLD IS CHANGING AND OUR STRATEGY  
IS TO CONTINUE EMPOWERING PEOPLE TO STAY A  
STEP AHEAD IN LIFE AND IN BUSINESS



Марина Кобакова е главен изпълнителен директор на ИНГ Банк България от януари 2023 г., тя е първият локален CEO и първата дама на тази позиция в банката в България. Има над 20-годишен опит в областта на финансите и банковото дело. Карьерното ѝ развитие преминава през експертен и лидерски опит в Райфайзенбанк, „Делойт“, „Артур Андерсен“. Присъединява се към ИНГ Банк България през 2008 г. и скоро след това заема различни ръководни позиции в области като бизнес развитие, кредитиране и регионална лидерска роля, свързана с устойчиви финанси и решения за корпоративни клиенти на ИНГ Банк, регион Европа, Близкия изток и Африка. Бакалавърска степен придобива в Thames Valley University London, магистърска – в Нов български университет и следдипломни квалификации в Американски университет България и ИНСЕАД.

Marina Kobakova has been the Country Manager of ING Bank N.V. Bulgaria since January 2023. She is the first female and first native CEO to occupy this position in the Bulgarian branch of ING Bank. She has over 20 years of experience in the field of finance and banking. Her professional experience included expert and leadership roles at Raiffeisenbank, Deloitte and Arthur Andersen. She joined ING Bank Bulgaria in 2008 and soon after held various leadership positions in areas such as business development, lending, and a regional leadership champion role related to sustainable finance for ING Bank's corporate clients in the EMEA (Europe, Middle East, and Africa) regions. Maria Kobakova has a bachelor's degree from Thames Valley University London, a master's degree from New Bulgarian University and post-graduate certifications from the American University in Bulgaria and INSEAD.

▲ Антония Симова

- Г-жо Кобакова, тази година ИНГ Банк отбелязва 30 години в България. Как се промени банкирането в страната и самата банка за този период?

- ИНГ Банк е една от първите международни банки с присъствие на българския пазар от 1994 г. и съм горда, че вече 30 години сме част от развитието на банковия сектор в България. През последните 30 г. секторът претърпя трансформация – от кредитиране и предлагане на банкови продукти до изготвяне на индивидуални решения за финансиране спрямо нуждите на бизнеса. Тези промени доведоха до голяма конкуренция, технологично развитие и много по-устойчива среда с едно истинско партньорство между бизнеса и банките.

Считам, че има 3 основни фактора, които допринесоха за тази трансформация – диверсификация, технологичен напредък и регулаторни промени. На българския пазар навлязоха нови местни и международни играчи, което доведе до по-голяма конкуренция и по-широк набор от финансови решения за бизнеса. Към днешна дата банките са по-ефективни, много по-прозрачни, а банковите услуги – много по-достъпни. Въвеждането на мобилното банкиране и възможностите за дигитални плащания трансформираха начина, по който клиентите си взаимодействат

▲ Antonia Simova

Mrs. Kobakova, this year ING Bank celebrates 30 years in Bulgaria. How has the Bulgarian banking sector and your bank in particular changed during this period?

ING Bank is one of the first international banks with presence on the Bulgarian market since 1994, and I am proud that we have been part of the development of the corporate banking sector in Bulgaria for 30 years now. Over the past 30 years, the sector has undergone a significant transformation – from lending and offering banking products to structuring individual financing solutions according to the business needs. These changes have led to greater competition, technological development and a much more stable environment defined by true partnerships between businesses and banks.

I believe that there are 3 main factors that have contributed to this transformation – diversification, technological advancements and regulatory changes. New local and

international players entered the Bulgarian market which led to greater competition and a wider range of financial solutions for the business sector. Nowadays, banks are more efficient, much more transparent, and banking services have become much more accessible. The introduction of mobile banking and digital payment capabilities has transformed the way customers interact with banks. Meanwhile, the banking sector became one of the most regulated sectors in the world. Over the past 30 years, we have witnessed significant regulatory changes that have ensured a stable banking environment and improved risk management practices.

- С какво се отличава дейността на ИНГ Банк на пазара в България?

- ИНГ Банк е глобална финансова институция и лидер в областта на устойчивото развитие.

Ние в ИНГ Банк сме различни. Дефинирахме девет основни възгледа на нашата дейност, ориентирани към нуждите на нашите клиенти и базирани на дългосрочни взаимоотношения и доверие, експертиза, клиентско изживяване, присъствие в 40 държави и развита клонова мрежа по света, предоставяне на дигитални и устойчиви решения. В ИНГ имаме за цел да предложим устойчива версия на всеки продукт от нашето портфолио. Финансирането, свързано с устойчивото развитие, при което лихвените ни ва са обвързани с целите на компанията в областта на устойчивото развитие, беше създадено от ИНГ още през 2017 г., структурирайки първия в историята заем, обвързан с устойчивото развитие, както и първия синдикиран заем, обвързан с ESG цели на пазара в България през 2023 г.

Гордея се с отличен екип на банката в България, добре познат на пазара със своята експертиза и отдаденост

international players entered the Bulgarian market which led to greater competition and a wider range of financial solutions for the business sector. Nowadays, banks are more efficient, much more transparent, and banking services have become much more accessible. The introduction of mobile banking and digital payment capabilities has transformed the way customers interact with banks. Meanwhile, the banking sector became one of the most regulated sectors in the world. Over the past 30 years, we have witnessed significant regulatory changes that have ensured a stable banking environment and improved risk management practices.

What sets ING Bank apart on the Bulgarian banking market?

ING Bank is a global financial institution and a sustainability leader. At ING, we are not like other banks. We are different. We have defined nine key beliefs about our clients' needs that are based on long-term relationships and trust, expertise, seamless customer experience, global network and presence

на клиентите ни. С дълбоко познание в седем сектора и 29 подсектора, нашият опит помага на клиентите да се ориентират през върховете и спаговете на икономическите цикли.

Не на последно място е и нашият ангажимент за инвестиция в обществото.

В България има много смислени социални каузи, които заслужават нашата подкрепа и съм горда, че всички наши служители припознават социалното предприемачество като кауза, един активен инструмент за справяне със социалните проблеми и предизви-

кателствата пред обществото.

- Какво подтикна банката да се превърне в застъпник на зеления бизнес?

- Като банка ние оказваме най-голямо въздействие с финансирането, което структурираме, и с решенията,



in 40 countries, providing digital and high-quality solutions. At ING, we aim to offer a sustainable version of every product in our portfolio. Sustainability-linked finance where rates are tied to a client's sustainability performance was created

by ING back in 2017, structuring and coordinating the first-ever sustainability-linked loan on the market as well as the first ever syndicated loan linked to ESG targets on the Bulgarian market in 2023.

I am proud of our excellent banking

ЧИСЛАТА ГОВОРЯТ

30 години ИНГ Банк Н.В. извършва дейност в България чрез банковия си клон в гр. София

19.1 млн. лв. е нетната печалба за 2023 г.

905 млн. лв. е брутният кредитен портфейл към 31 декември 2023 г.

587 млн. лв. е финансирането, насочено от ИНГ Банк България към устойчиви проекти за 2023 г., сред които и първият в историята синдикиран заем на местния пазар, структуриран от ИНГ Банк и свързан с устойчивото развитие, при което лихвените ни ва са обвързани с ESG цели на компанията

team in Bulgaria, well known in the market for their expertise and dedication to our clients. Thanks to our deep knowledge spanning across seven sectors and 29 sub-sectors, we know how to help clients navigate the highs and lows of the economic cycles.

Last but not least, is our commitment to invest in society. There are many meaningful social causes in Bulgaria that deserve our support and I am proud that all our employees recognize social entrepreneurship as a cause, and an active tool for dealing with social problems and the challenges society faces.

What prompted ING Bank to become an advocate of green business?

As a bank, we make the biggest impact through the financing and the solutions we offer our clients. This includes our unique Terra approach. It is a methodology covering nine of the most carbon-intensive sectors in our loan portfolio towards global climate goals. The aim is to measure and steer our entire global-level loan portfolio



които предлагаме на нашите клиенти. Това включва нашият специален Terra подход. Той представлява методология, обхващаща девет ключови бизнес области, които имат най-голямо влияние върху изменението на климата. Целта е да насочим целия кредитен портфейл на глобално ниво към ограничаване на повишаването на средната глобална температура до максимум 1.5 градуса по Целзий до 2050 г. На глобално ниво през цялата 2023 г. ING Bank е мобилизирала 115 млрд. евро в устойчиво финансиране.

ИНГ Банк България допринася съществено към глобалните цели, а именно мобилизиране на 125 млрд. евро зелени решения и некредитни устойчиви инструменти всяка година до 2025 г. Гледаме на това като възможност да приложим нашия съществен опит по пътя към свят с нулеви нетни въглеродни емисии.

**- Какви са клиентите на ИНГ Банк в България и приемат ли сериозно нуждата от устойчиво развитие?**

- В България има много дълбоки дружества на международни компании от корпоративния и финансовия сектор, които работят с ИНГ Банк от дълги години и по-голямата част от тези компании имат вече ясни цели, които са свързани с околната среда и социалното и корпоративното управление. Водим и стратегически диалог с българските ни клиенти за подпома-

гане и финансиране на прехода им към по-устойчив бизнес, като все повече ESG темите стават основен приоритет за бизнеса. Компаниите си поставят ясни и амбициозни цели, които искат да постигнат - инвестират в иновации, в нови технологии, ангажират служителите си да намалят собствения си въглероден отпечатък и постигат забележителен напредък.

Ние не сме просто лидери на екологична мисъл, ние всъщност работим ръка за ръка с нашите клиенти, за да се справим с някои от най-належащите проблеми в света днес.

**- Миналата година ИНГ Банк получи две международни награди. За какво бяхте отличени?**

- Както на групово ниво, така и в България ИНГ Банк се стреми да бъде пример за своите клиенти и обществото по отношение на отговорността ни към околната среда,



### Служителите ни са истински посланици на ОТГОВОРНОТО БАНКИРАНЕ

социалното равенство и корпоративното управление. Инвестираме значителни ресурси за повишаване на осведомеността относно възможностите, свързани с устойчивостта. Ангажираме нашите служители в България, които са истински посланици на отговорно банкиране. В съответствие с целта ни на групово ниво кредитният портфейл на банката да постигне нулев въглероден отпечатък до 2050 г., в България насочваме значителни активи към устойчиви проекти и това е фокусът ни и занаят.

ИНГ Банк е визионер в разработването на иновативни и устойчиви решения, отговарящи на нуждите на нашите клиенти. Щастливи сме, че усилията ни са оценени от компании, европейски организации и партньори като Световната банка, като бяхме отличени с два приза през 2023 г.

**- Доколко важни са служителите, за да върви работата на банката гладко?**

- Работя в ИНГ Банк от 15 г. и за мен екипът винаги е стоял на първо място. Да създадем и ръководим успешно екип е мисия. Необходимо е пълна отдаденост, открита комуникация, трезва самооценка на силните и слабите страни, непрестанно желание за награждане на нови умения. Когато служителите работят в екип и колаборация, те са по-щастливи и ефективни, а за мен като лидер е изключително важно да подкрепям

работата в екип като част от работната етика и култура. Всеки един наш служител трябва да чувства, че допринася за бъдещите планове и цели на Банката, като вярвам и работя за това ИНГ Банк да продължава да бъде едно страхотно място за работа с високи стандарти на работа и възможност за непрестанно развитие на всеки един служител. Винаги съм се стремяла да бъда част от силен колектив, който се подкрепя помежду си и гледа в една посока, който има обща мисия и цели да бъде устойчив в трудните моменти.

**- След ръста на лихвите за корпоративния сектор миналата година, накъде очаквате да поемат те сега и виждате ли по-слабо търсене на заеми?**

- Очаквам условията по предлаганите кредити да останат стабилни, а търсенето от страна на клиентите леко да се повиши. Предвиждам плавно покачване на лихвите в България тази година, в унисон с европейските тенденции. Банковата система е добре капитализирана и високо ликвидна, а икономиката на страната е с очакван положителен ръст през 2024 г. Политиката на БНБ с повишени капиталови изисквания към банките и минимални задължителни резерви също допринася за стабилност на системата.

През тази и следващите години прогнозирам едни по-високи лихви и



### OUR EMPLOYEES ARE TRUE AMBASSADORS OF RESPONSIBLE BANKING

the Bank's future plans and goals, and I truly believe and work for ING Bank to continue to be a great place for career development thanks to our high standards of work and opportunities for continuous improvement for each employee. I have always strived to be part of a strong team where people support each other, look in one direction, have a common mission and ambitious goals, and stay resilient in difficult times.

Following the rise in corporate



interest rates last year, which way do you expect them to go now, and do you envisage a weaker demand for loans?

I expect the terms of corporate loans to remain stable with customer demand to slightly increase with positive activity. This year I predict a smooth rise in interest rates in Bulgaria in line with the European trends. The banking system is well capitalized and highly liquid, and the country's economy foresees a positive growth in 2024. The policy of

the Bulgarian National Bank (BNB) featuring increased capital requirements for banks and minimum reserve requirement likewise contributes to the stability of the system.

In this and the following years, I predict a smooth rise in interest rates and relatively high inflation. The only thing left is for inflation to decrease, which would then lead to lower interest rates.

Are banks ready for the possible entry of Bulgaria into the Eurozone?

towards limiting the increase in the average global temperature to a maximum of 1.5 degrees Celsius by 2050. Throughout 2023, ING Bank has mobilized €115 billion in sustainable financing.

ING Bank Bulgaria contributes significantly to the global goals of mobilizing €125 billion of sustainable financing yearly until 2025. We see this as an opportunity to apply our substantial experience on the way to creating a net zero world, by supporting our clients' transition.

**How would you describe the clients of ING Bank Bulgaria? Do they take sustainability to heart?**

In Bulgaria, there are many subsidiaries of large international financial and institutional companies that have been working with ING Bank for many years now, and the majority of these companies already have clear goals related to the environment and social and corporate governance. Furthermore, we conduct a strategic dialogue with our Bulgarian clients to support and finance their transition to

a more sustainable business - with ESG topics increasingly becoming a top priority for the business. Companies set themselves clear and ambitious goals that they want to achieve - investing in innovation and new technologies, encouraging their employees to reduce their own carbon footprint, and making remarkable progress.

We're not just environmental thought leaders, we actually work hand-in-hand with our customers to tackle some of the most pressing issues in the world today.

**Last year, ING Bank received two international awards. Which part of your work did they honour?**

ING Bank overall and in Bulgaria, strives to be an example for our clients and society in terms of our responsibility towards the environment, social equality, and corporate governance. We invest significant resources in raising awareness about sustainability. We involve our employees in Bulgaria to act as true ambassadors of responsible banking. In line with our global group goal for the bank's loan portfolio to achieve net zero

by 2050, in Bulgaria we direct significant assets to sustainable projects - and this will continue to be our focus.

ING Bank is a visionary in developing innovative and sustainable solutions that meet the needs of our clients. We are happy that our efforts have been appreciated by companies, European organizations, and partners such as the World Bank, which honored us with two awards in 2023.

**How important are employees for the operations of your bank?**

I have been working at ING Bank for more than 15 years now and, for me, our team has always come first. Creating and successfully leading a team is a mission. It requires full dedication, open communication, true self-assessment of strengths and weaknesses and a constant desire to excel. When employees work in a team and collaborate with each other, they are happier and much more effective, and for me as a leader it is extremely important to support teamwork as part of the work ethic and culture. Each of our employees should feel that they are contributing to





относително висока инфлация. При едно забавяне на инфлацията в България в дългосрочен план, това ще доведе до намаляване на лихвените проценти.

**- Готови ли са банките за евентуално влизане на България в еврозоната, има ли недостатъци в подготовката и реалистична ли е целевата дата 1 януари 2025 г.?**

- Присъединяването на България към еврозоната от 1 януари 2025 г. е реалистична цел и е с широка подкрепа. Считам, че банковият сектор е готов за тази дата, благодарение на стабилна банкова система, добра капитализация и висока ликвидност. Банковият сектор до голяма степен е вече част от еврозоната и поради факта, че страната ни от няколко години е член на Европейския банков съюз. До седмици БНБ ще започне да сече и първите местови български



**Присъединяването на България към еврозоната от 1 януари 2025 г. е РЕАЛИСТИЧНА ЦЕЛ**

Are there any shortcomings in the preparation process and is the target date of 1 January 2025 realistic?

Bulgaria's accession to the Eurozone from 1 January 2025 is a realistic goal and has broad support. I believe that the banking sector is prepared for this, thanks to a healthy banking system, good capitalization, and high liquidity. To a large extent, the Bulgarian banking sector is already part of the Eurozone due to the fact that our country has been a member of the European Banking Union for several years now. In a few weeks, BNB will start minting the first prototype Bulgarian euro coins. Legislatively, we are ready for the adoption of the euro, although political stability in Bulgaria will also be essential. Among the anticipated benefits are the credit rating of the country to improve, interest rates on loans and transaction fees to decrease – and in the long term, a boost in foreign investor confidence towards Bulgaria. Bulgaria still does not meet the criteria for inflation however I think we

have already passed the peak of inflation and it is already seen as decelerating

**What's next for banking in Bulgaria - will digitalization and ESG become the drivers and what new products and services will appear?**

Digitalization in the banking sector is a necessity and an opportunity for sustainable change. I consider it an opportunity to improve processes -



**THE ACCESSION OF BULGARIA TO THE EUROZONE FROM 1 JANUARY 2025 IS A REALISTIC GOAL**

both internally for the bank and for our customers. High technology has revolutionized the financial world in recent years. Banks did not stay away from this trend and their customers now have higher expectations in that regard. ING Bank is the undisputed leader when it comes to digitalization and innovation. We strive to provide seamless, real-time digital services to our customers from the very start of their customer journey with ING. Examples of this are our digital account opening services, the Know Your Customer process, Robotics process automation, as well as the continuous exchange of documents done entirely online within the secure environment of our interactive InsideBusiness channel.

When it comes to ESG, we continue to invest in new banking solutions for our clients. We are building AI-based algorithms and innovations aiming to enable faster and more effective decision-making. Moreover, we use science-based and sector-agreed pathways for getting our in-scope sector

евромонети. Законодателно също сме готови за приемане на еврото, като политическата стабилност в България ще бъде от съществено значение. Сред очакваните ползи са повишен кредитен рейтинг в България, по-ниски лихви по кредитите и транзакционни такси, и в дългосрочен план - повишаване на доверието на чуждестранните инвеститори към България. Все още България не отговаря на критерия за инфлация, но нейният пик вече е зад гърба ни и прогнозата е да продължава да се забавя.

**- Какъв ще върви банкирането в България – дигитализацията и ESG ли ще са двигателите и какви нови продукти и услуги ще навлизат?**

- Дигитализацията в банковия сектор е необходимост и възможност за устойчива промяна. Считам, че е възможност за подобряване на процеси – както вътрешните за банката, така и за нашите клиенти. Високите технологии предизвикаха революция във финансовия свят в последните години и банките не останаха встрани от тази тенденция, като клиентите очакват все повече от банките. ИНГ Банк е безспорен лидер, когато става въпрос за дигитализация и иновации. Стремим се да предоставяме сигурно дигитално обслужване в реално време на нашите клиенти от самото начало на клиентското им преживяване с ИНГ. Примери за това са услугите по дигитално откриване на сметка, про-

portfolios in sync with reaching net zero by 2050 and aiming to accelerate the transition.

**What qualities do you think the bank manager and banker of the future will need?**

We are facing a new reality. With increasing automation of work processes, the banker of the future will need qualities such as flexibility, creativity, a good eye for the different daily dynamics, and the skills to prepare and offer an individual strategy tailored to the needs of each client. He

**COMPANY PROFILE**

ING Bank is a global financial institution of Dutch origin and among the first international banks with established presence in Bulgaria since 1994. It provides a full range of products and services for its corporate and institutional clients. It combines local market expertise with the capabilities of a global financial institution. Sustainability forms an integral part of ING's strategy by helping clients to transition towards a more sustainable business model.

In 2023, the bank received two awards from Capital Finance International for Best Sustainable Banking Solutions Bank in 2023, as well as from Global Banking and Finance Review for Best Bank for Sustainable Development Bulgaria 2023.

цесът „Опознай своя клиент“, автоматизация на процеси чрез роботизиране, както и непрекъснатият обмен на документи, изцяло онлайн, в рамките на защитената среда на нашия интерактивен канал InsideBusiness.

По отношение на ESG ние продължаваме да инвестираме в нови банкови решения за нашите клиенти. Разработваме алгоритми и иновации на база изкуствен интелект, които подпомагат ефективно и бързо вземане на решения, както и използваме научно базирани и секторно обосновани планове, с цел да насочим целия си кредитен портфейл на глобално ниво към постигане на нулеви нетни стойности на емисиите до 2050 г.

**- Какви качества смятате, че ще са нужни на банковия мениджър и банкера на бъдещето?**

- Изправени сме пред нова реалност. При все по-голяма автоматиза-

ция на работните процеси банкерът на бъдещето ще има нужда от качества като гъвкавост, креативност, добра ориентация в динамиката на процесите, умения за изготвяне и предлагане на индивидуална стратегия, ориентирана към нуждите на всеки клиент. Той трябва да бъде екипен играч и визионер. Считам, че е изключително важно да се създаде положителна нагласа за учене през целия живот и стремеж към постоянно усъвършенстване и развитие на умения. В тази връзка препоръчвам една от най-възхвалваните книги, която съм чел напоследък – „Нагласа на ума и новата психология на успеха“, на световноизвестната американска психоложка и професор в Университета Станфорд д-р Карол Двек, според която промяната на убежденията може да доведе до сериозна трансформация и в живота. ☺

**ФИРМЕН ПРОФИЛ**

ИНГ Банк е глобална финансова институция от нидерландски произход и е сред първите международни банки с присъствие в България от 1994 г. Предоставя пълна гама от продукти и услуги за своите корпоративни и институционални клиенти. Комбинира експертен опит на местния пазар с възможностите на глобална финансова институция. Идеята за устойчиво развитие е основна част от нейната стратегия, като банката подкрепя осъзнатата бизнес трансформация на своите клиенти. През 2023 г. банката получи две награди от Capital Finance International за най-добри устойчиви банкови решения, както и от Global Banking & Finance Review за най-добра устойчива банка.

**THE NUMBERS SPEAK**

**30** years – the operating presence of ING Bank N.V. in Bulgaria, established through its branch in Sofia in 1994

BGN **19.1** million is the net profit for 2023

BGN **905** million is the gross loan portfolio as of 31 December 2023

BGN **587** million are the sustainable volumes mobilized by ING Bank Bulgaria to sustainable projects for 2023, including the first-ever sustainability syndicated loan on the local market, structured and coordinated by ING Bank with interest rate linked to the client's ESG goals





## Предимството на ЗНАЕЩИТЕ

Тони Григорова

Студенти по бизнес управление попитали своята преподавателка къде се крие тайната на успеха.

– В две думи – правилните решения!

Но как да се научим да вземаме правилни решения, чудели се студентите.

– Една дума – опит.

Как обаче се добива този опит – младите хора искали да научат и това.

– Две думи – неправилните решения.

И ние попитахме няколко дами да ни споделят какво виждат от висотата на

своя връх в кариерата.

Знаем, че отвисоко се вижда надалече. Хората, стигнали до един връх, са извървели пътя дотам. Минали са през своите трудности, но пътешествието продължава към нови върхове. Те са готови да коментират правилни и неправилни решения, които помагат или пречат да се развиваме.

**Енергия на бъдещето, европейски програми, здравеопазване, дарителство, лидерство – са темите, които пет успешни дами в бизнеса избрах да коментират:**

**УСПЕШНИТЕ В БИЗНЕСА ВИНАГИ ЩЕ КАЖАТ КОЙ ПЪТ Е НАЙ-ДОБРЕ ДА ХВАНЕМ И ПО КОЙ ПО-ДОБРЕ ДА НЕ ВЪРВИМ**

ВАНЯ ИВАНЧЕВА, изпълнителен директор на Shell България:

## Преходът към нисковъглеродна енергетика не е лек процес



Глобалната енергийна система е в преход от система, която включва около 80% изкопаеми горива с ненамалени въглеродни емисии, към система, която трябва да постигне нулеви нетни емисии на въглероден диоксид възможно най-рано (засега насочена към 2050 г.). Целта е да се премине към система, която разчита на възобновяеми и ядрени енергийни източници, а не на изкопаеми горива.

### Голямата промяна

Трансформацията вероятно ще бъде пътуване до края на XXI век. В сценария на Shell „Небе 2050“ се представя свят, в който глобалното затопляне е ограничено до 1,5°C до края на века в сравнение с преиндустриалните нива, нефтът и природният газ съставляват само 4% от световната енергийна система през 2100 г. В другия сценарий, наречен „Архипелаг“, нефтът и природният газ все още съставляват 16%. Но и в двата сценария делът на нефта и газа е далеч по-нисък, отколкото сега.

### Сигурност на доставките

За да се поддържат сигурни доставки на енергия, жизненоважно е светът да не демонтира сегашната енергийна система по-бързо, отколкото може да изгради бъдещата. Правителството, индустрията и потребителите имат ключова роля, ако светът иска да постигне по-амбициозната цел за климата на Парижкото споразумение на ООН. Shell подкрепя смели политики и регулации, които осигуряват икономически стимули за изграждане на търсене на нисковъглеродна енергия, като същевременно гарантират сигурността на доставките. Shell е основно петролна и газова компания, но трябва да балансираме реалностите и без сътресения да осъществим преход от компания, която изгодно добива, търгува, обработва и доставя нефт и газ, към такава, която изгодно

участва в енергийната система на бъдещето. Енергийните продукти, които продаваме, са в основата на сегашната енергийна система в света. Конвенционалните горива също спомагат за успешния преход към енергията на утрешния ден: например природният газ допълва възобновяемата енергия; традиционните горива се използват за производство на нисковъглеродни технологии; и извлечените от нефт пластмаси отиват във вятърни турбини и слънчеви панели. Преходът към нетни нулеви емисии изисква надеждни и сигурни енергийни системи.

### Инвестиции

Обявихме, че очакваме да инвестираме 10-15 млрд. долара през 2023-2025 г., за да подкрепим разработването на нисковъглеродни енергийни решения, включително електронна мобилност, зареждане на електромобили, нисковъглеродни горива, производство на възобновяема енергия, екологични решения, водород и CCUS. Планираме да засилим водещата си позиция в нисковъглеродните горива и да станем един от световните лидери в зареждането на електромобили.

### Двигател на новото

Shell има повече от 30 000 обществени зарядни точки в света, които очакваме да се увеличат до около 70 000 до 2025 г. и 200 000 до 2030 г. Китай, Европа и САЩ са нашите ключови пазари за зареждане на електромобили. Енергийният преход обаче е свързан не само с предлагането, а и с търсенето. Клиентите трябва да искат продукти с ниски и нулеви въглеродни емисии и да разполагат с правилното оборудване, за да ги използват.

В тези преломни времена успешен ще е този лидер, който си дава ясна сметка за предизвикателствата в сегашната реалност, умее да се извиси над рутинните задачи и проблеми и работи за формирането на визия за компанията в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен план и знае как тази визия навременно да се приземи в конкретната реалност.



**Преднина ще имат лидерите с дългосрочна визия, които умеят навременно да я приземят в конкретната реалност**



ТЕОДОРА ОВЧАРОВА, изпълнителен директор на ЕЛАНА Инвестмънт:



## Инвестициите се насочват към иновации и ВЕИ

2024-а е годината на изпълнение на проектите по Плана за възстановяване и устойчивост (ПВУ) и на забавения старт на процедурите от програмен период 2021-2027 г. Фокус са процедурите за иновации, производство и съхранение на енергия от ВЕИ и Плана за справедлив преход. Компаниите изпълняват проектите си в променливи условия на пазара с кратък хоризонт на планиране. Охлаждането на икономиката и устойчивият спад на индустриалното производство в традиционните ни търговски партньори като Германия и Австрия се отразява в по-предпазливо планиране на бъдещи инвестиции. Цените на изнасяните стоки и услуги са под натиск за намаление, но в условията на значително нараснали оперативни разходи. Така се свиват възможностите за реализиране на планираните инвестиции, поради което грантовото подпомагане за нови технологии става още по-привлекателно. Фирмите, които оперират в сектори с продажби на местния пазар, все още са основните оптимисти.

дането на икономиката и устойчивият спад на индустриалното производство в традиционните ни търговски партньори като Германия и Австрия се отразява в по-предпазливо планиране на бъдещи инвестиции. Цените на изнасяните стоки и услуги са под натиск за намаление, но в условията на значително нараснали оперативни разходи. Така се свиват възможностите за реализиране на планираните инвестиции, поради което грантовото подпомагане за нови технологии става още по-привлекателно. Фирмите, които оперират в сектори с продажби на местния пазар, все още са основните оптимисти.

### Възможности

Изпълнението на проектите по процедура „Подкрепа за прехода към кръгова икономика в предприятията“ от ПВУ през тази година ще позволи на компаниите да инвестират в технологии за оптимизиране използването на ресурсите и намаляването на отпадъците от производствената дейност. ПВУ ще предостави възможност за инвестиции в производство и съхранение на енергия от фотоволтаични инсталации по две процедури, които се управляват от Министерството на енергетиката – грантова подкрепа за батерии при индустриални потребители и търгове за изграждане на интегрирани проекти за фотоволтаици с батерии за съхранение, предоставяща грант за батериите.

### Основен фокус

Иновациите са фокус на две програми:

Програма за иновации и конкурентоспособност в предприятията (ПКИП 2021-2027) и Програма за научни изследвания, иновации и дигитализация за интелигентна трансформация (ПНИДИТ 2021-2027). По ПКИП две процедури за иновации предоставят подпомагане през 2024 г. – за внедряване на иновации (срокът на прием на проектни предложения беше до 15 февруари) и за разработване на иновации (срок за прием на проектни предложения до 15 май). Процедурата за семейни фирми също е чакана с голям интерес от малките компании. В края на годината ПКИП планира процедура за дигитализация за въвеждане на технологии от областта на индустрия 4.0. в МСП. Интересът е много висок, тъй като предприятията търсят начини за оптимизиране управлението на производството си и по-добротото му планиране, с цел бърз отговор на запитвания от пазара. По ПНИДИТ 2021-2027 възможностите за финансиране на иновации са по процедури за Зелени и цифрови партньорства (сътрудничество между МСП, научни организации и висши училища) и по Програми за сътрудничество за иновации и трансфер на знания и технологии (допустими са големи предприятия и МСП в партньорство с научни организации и висши училища).

По Плана за справедлив преход през изминалата година се подадоха 39 проектни предложения с планирана стойност на инвестициите над 11 млрд. лв. и тази година се очаква развитие.

### Проблеми и слабости

Бюрократичната тежест се увеличава с всеки следващ период, правилата се променят от проверяващите институции със задна дата, като в периода на мониторинга се сменя тълкуването на условията от етапа на кандидатстване и изпълнение. Бенефициентите са изправени пред невъзможност да изпълнят условия, които не са били изисквани към датата на кандидатстване или към датата на изпълнение на проектните предложения.

**Внимание:**  
**Бюрократичната тежест се увеличава; проверяващите институции променят правилата със задна дата**

Д-р ЦВЕТЕЛИНА СПИРИДОНОВА, собственик на лечебни заведения „Хигия“:



## Медицината страда от здравеопазването

В българската здравна система има многопластови течения, част от които ни свързват с посткомунистическите представи за здравна грижа, и други, които се опитват да налагат европейските стандарти. Управлението на системата в тази политическа реалност е нелека задача и това е причината за голямото текучество в Министерството на здравеопазването.

Да бъдеш министър е отговорност. Да бъдеш здравен министър е „жертвоприношение“. От човека на този пост се изисква да съчетае тези течения и да даде работещ модел. Политиците се захранват информационно от периферни източници. Така сме свидетели на мантри за здравеопазването, които са некоректни и вече стават вредни:

### 1. В здравеопазването няма пари

Когато и да попитате дали парите са му достатъчни, ще получите един отговор – ако можеше още малко отгоре. Парите имат свойството никога да не са достатъчни. И все пак 8.1 млрд. лв. за една година е внушителна сума за бюджет на НЗОК. Но за всяка добра домакиня, както е казала Маргарет Тачър, в един бюджет е важен не само приходът, но и оптимизацията на разходите, както и елиминирането на скритите течове и пробойни. Във финансите на българското здравеопазване проблемът е именно в тези пробойни, като тук не говорим само за евентуални умислени злоупотреби, а и за случаи на законово неуплътнени възможности за извънреден разход от бюджета на НЗОК. Ролята на ръководните органи в тези структури е да ги идентифицират и коригират.

### 2. Болниците са много

България е може би единствената държава, която се оплаква, че има много болници. Бих го разбрала, ако се оплакваме от много ресторанти и казина. Но да повтарям

мантрата „Много са лечебните заведения“, които осигуряват здравна грижа за хората, е странно. Явно бързо забравихме какво ни причини пандемията. Разбира се, че има погломни лобистки движения, които опитват да закриват лечебни структури, да ограничават дейности, за да може пациентите да бъдат насочени към определени лечебни заведения. В здравеопазването конкурентността ражда качеството. Конституционно гарантираното свободно движение на пациентите предполага именно тази свободна конкуренция и постигане на все по-добри резултати.

### 3. Пациентите плащат много за здраве

Българският пациент се осигурява здравно с едни от най-ниските вноски в цяла Европа. На практика самоосигуряващите се пациенти заплащат 22.50 лв. на месец. Максималната осигурителна вноска, при максимален осигурителен праг госкорю от 3400 лв., възлиза на 136 лв. от осигуряващия се. Другата половина идва от работодателя. Така честните български пациенти, които си плащат здравната осигуровка при максимален осигурителен доход, за 40-годишен осигурителен период внасят в здравната система средства, които днес биха стигнали за една операция в Турция, Франция или Германия. Рядко се споменава фактът, че има около 1 милион неосигурени българи – те ползват здравната система, като черпят ресурса на здравноосигурените.

### Накъде

На фона на всички тези послания е истинско геройство и гързост да инвестираш в здравеопазване в България. Ако си мениджър или инвеститор, трябва да наливаш пари, да решаваш проблеми и да отговаряш на изисквания, като същевременно не спиращ да правиш иновации, за да си конкурентен. Така управлението на здравеопазването изисква да си повдигнат високо на пръсти, да развиваш постоянно своята гъвкавост, но и да останеш фин и деликатен. Защото професията ни задължава!

**Има три некоректни и вредни мантри, които не помагат да решим проблемите на здравната система**



ГАЛЯ КОСТОВА, прокуриснт на „Асарел-Медет“ и председател на фондация „Асарел“:

## Помагаме на хората да повярват в себе си



Най-голям работодател, най-голям данъкоплатец, най-голям инвеститор, най-голям дарител... Превъзходната степен в българския език е най-често използваната, когато говорим за един от лидерите в българската икономика - „Асарел-Медет“ АД. Още от зората на рудодобива в Панагюрския край съдбата е предопредила миньорите да са първи във всичко. Първи да добиват руда с 0,27% съдържание на мед, първи да изградят екологичен полигон във време, когато дори законът не ги е застъпвал да направят това, но и да са първите, към които хората се обръщат за помощ при нужда.

### Основен приоритет

Молбите за подкрепа, които получавате при нас, са десетки. Търсят ни хора от цялата страна, а напоследък дори и такива, които са избягали от зони на военни действия. Но за съжаление няма как да помогнем на всички в нужда, тъй като основен приоритет в политиката на корпоративна социална отговорност на нашата компания винаги е била подкрепата за местната общност. При нас моделът на сътрудничество е традиционен и се базира на дългосрочни програми за развитие, като проектите са основно в областта на инфраструктурата, здравеопазването, образованието, културата, социалната политика, младежките дейности и спорта. Всичко, което правим, е с мисълта за добруване в настоящето, но и за бъдещото развитие на нашия роден край, в който живеят и работят хората на „Асарел-Медет“, техните семейства и приятели.

### Щедрост

Спонсорираме значими фестивали и културни събития, инициативи на читалища, на младежки и творчески организации, подпомагаме местни творци.

Благодарение на дарението ни от над 8 млн. лв. за изграждане на зала трезор за Панагюрското златно съкровище потокът от туристи се е увеличил неколкратно. Мисля, че посоката е правилна и Панагюрище ще продължи да бъде не само историческа светиня, но и привлекателен и популярен туристически център, в който хората ще могат да се поклонят пред подвига на априлци, да отгъхват, да се забавляват.

### Грижа за пограстващите

Чрез фондация „Асарел“ нашата рудодобивна компания подпомага деца в неравностойно положение. Благотворителният проект „Образование за всички“ стартира през учебната 2012/2013 г. и по него подкрепяме гимназисти в неравностойно социално положение от община Панагюрище. Осигурявахме години наред безплатни учебници на всички гимназисти от социално слаби семейства, а отличниците измежду тях получават стипендии. От началото на проекта до момента за стипендии са отпуснати над 120 хил. лв.

Всяка година фондация „Асарел“ предоставя и стипендия за изявен студент от Минно-геоложкия университет „Св. Иван Рилски“. Тя е на името на покойния председател на Надзорния съвет на компанията проф. д-р Лъчезар Цоцорков, който си отиде от този свят през 2017 г. Стипендията се връчва на 18 август, когато по традиция минната индустрия на България празнува своя професионален празник Деня на миньора.

### Звездите сред нас

Най-известният стипендиант на фондация „Асарел“ е шесткратната световна и десеткратна европейска шампионка по самбо Мария Оряшкова, която получава подкрепа още от ученическите си години и после разчита на помощ по време на цялата си спортна кариера. Тя е благодарна за подкрепата, като казва, че от нашата минна компания са повярвали в нея, дори когато самата тя не е вярвала в себе си.

ДЕТЕЛИНА СМИЛКОВА, главен оперативен директор на МБАЛ и председател на УС на Българската асоциация за управление на хора:

## Да свалим лидерската си маска



Свикнахме да се говори за лъскавата страна на лидерството, за меда, но не и за жилото. Вече 20 години наблюдавам как коментираме женското лидерство, лидерството по време на промяна, както и всички форми на лидерството. Това, което липсва, но напоследък започва да се прокрадва все по-често в социалните медии, е откровенният автентичен диалог за тъмната и трудната страна на лидерството, за вътрешното му измерение и за онова, което понякога взема, докато дава. Сигурна съм, че човешкият разговор за предизвикателствата ще

бъде полезен. Фалшивата позитивна показност е допълнително бреме, което само утежнява ролята на лидера. В разговори много мои близки и приятели споделят същото, но продължаваме да „стискаме“ и да замазваме фасадата в отчаян опит да докараме свършенство. Дългогодишната ми практика с хора на най-високи позиции във всички сектори в държавата и по света ми е показала, че великите са великодушни и автентични. Нищо човешко не им е чуждо и успяват да превърнат слабостите си във вдъхновение за другите, без да ги крият.

### Битка за психичното здраве

Който търси решение, ще го намери и затова гледам с разбиране на задаващата се вълна от автентичност и споделяне на съкровени човешки преживявания като депресии, зависимости, проблеми със съня и вниманието... Приблизително 70% от хората по света се борят с проблеми със своето психично здраве, което допринася за около един трилион долара загуба на продуктивност поради тревожност и депресия в световен мащаб. Голяма част от тези хора са лидери – позиционни или ситуационни, формални или неформални. И тези техни битки и предизвикателства е време да се нормализират, без непременно да се героизират.

### Заг фасадата

Като председател на Българската асоциация за управление на хора наблюдавам как лидерските роли вървят в комплект със сериозни предизвикателства за психичното здраве, които често се изострят от високите нива на стрес, несигурност и отговорност, характерни за тези позиции. Лидерите са натоварени с допълнителна тежест и поради очакването да се представят постоянно на супер високо ниво и да вземат важни решения, които засягат не само тях, но и техните екипи и организации. Много лидери смятат, че признаването на проблеми с психичното благосъстояние и здраве може да подкопае позицията им или да повлияе негативно на имиджа на тяхната компания. Този страх от осъждане им пречи да потърсят лечение и подкрепа. Колкото по-високо се изкачва човек в една организация, толкова по-изявен може да стане този проблем, стигайки до сценарий, при който лидерите смятат, че трябва просто да търпят, вместо да потърсят помощ.

### Митологизираната безгрешност

Друга парадоксално грешна представа за лидерството е митологизираната безгрешност, че тези хора не бъркат и знаят всичко в дадена област. Дълбоко в себе си всички осъзнаваме, че това е невъзможно, но го очакваме и голяма част от лидерите се чувстват длъжни да го демонстрират. Но и най-добрите лидери по света са допусkali сериозните грешки и са се справяли с тях. Това е неразривна част от уменията на лидера - да поема отговорност, да рискува, да се измъкне от ситуация, но и да потърси помощ и решение, да се довери на силата и експертизата на екипа.

Затова ако издигаме и оценяваме автентични лидери, а не маски и фасади, ще създадем по-благоприятна и толерантна атмосфера за работа и съществуване. Подкрепящата среда в организацията доказано води до по-добри резултати за всички в нея. ☺



**Всичко, което правим, е с мисъл за развитието на нашата община и на местното население**



**Хората на високи позиции са подложени на огромен стрес, който отключва сериозни проблеми, за които те не смеят да потърсят помощ**



# Оставяй ПОЛОЖИТЕЛЕН ОТПЕЧАТЪК

ТЪРСИМ ОТГОВОР ДАЛИ ИМА НАЧИН  
ВСЕКИ БИЗНЕС ДА СТАНЕ ИСТИНСКИ  
ОТГОВОРЕН И ЗАГРИЖЕН ЗА ДИРЯТА  
СЛЕД СЕБЕ СИ

✦ Тони Григорова

Често чуваме корпоративният глас на даден бизнес да уверява как нашето бъдеще зависи от отговорното ни отношение към планетата. Малките стъпки, които предприемаме в ежедневието си, за да намалим отпечатъка, който оставяме в природата, са важни, но те далеч не са достатъчни. Вредата, която сме нанесли, изисква спешни мерки, за да бъдат намалени последиците за планетата... Отговорност на всички, които говорят за осъзнатост и отговорност, е да са поне толкова отговорни в това, което правят, колкото онова, към което приканват другите. Но сами по себе си CSR и ESG са две абривиатури, които нямат магическото свойство да превърнат онези, които ги използват, в истински отговорни за дирята, която оставят. Тогава?

Ще ви срещнем с три представителки на бизнеса, които говорят онова, което мислят, живеят осъзнато и отговорно управляват бизнеса си по начин, който биха желали и другите да възприемат:



Екипът и децата от детски учебен и арт център OreНHerO

## Десислава Пантелеева: Отговорността е доверие

**НАШИЯТ ЛИЧЕН И  
ПРОФЕСИОНАЛЕН ПРИМЕР Е  
ЕДИНСТВЕНИЯТ НАЧИН ДА  
ВЛИЯЕМ, ДА ПРОМЕНЯМЕ,  
ДА СЕ РАЗВИВАМЕ**

Отговорното правене на бизнес е пример - пример, който следваш, и пример, който даваш. През последните две десетилетия работа на полето на корпоративните комуникации съм имала възможност да взимам

пример от компании, организации и професионалисти, които са задавали посоката и са били движеща сила на процесите, които са оформили корпоративната отговорност във всички нейни измерения - като отговорност към природата, към обществото, към бизнес средата и икономиката, към хората вътре в организацията, към партньорите и всички заинтересовани страни. Била съм и продължавам да бъда част не само от създаването на работещи CSR стратегии и поли-

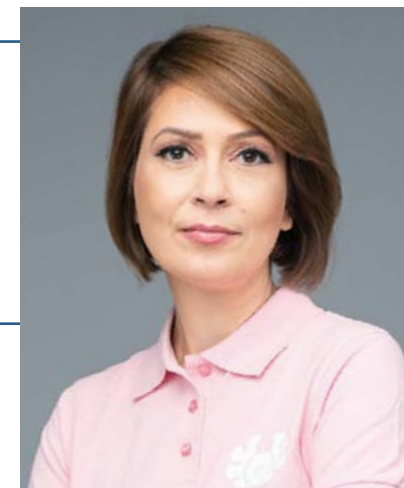
тики на международни и български компании, но и от тяхното изпълнение, от превръщането им в част от философията и причината за съществуването на бизнеса. И успехът на тези политики и превръщането им в добри практики винаги е резултат от ангажираността на мениджмънта и екипа, от личното разбиране за отговорност.

По отношение на отговорността личното и професионалното разбиране не може да се отделият. Както

*Десислава Пантелеева е PR и предприемач с 25 години опит в корпоративните комуникации и развитието на различни брандове - корпоративни, работодателски, потребителски. Създава и в продължение на 16 години управлява собствена PR агенция, която през 2022 г. успешно става част от по-голяма комуникационна група. От 10 години активно работи по изграждането и развитието на детски учебен и арт център OreНHerO, който за нея е кауза за промяната на образователната система. От тази година започва нов проект - място за събития с мисъл и отношение към децата, който ще отвори врати през пролетта на ул. „Оборище“ 22А в столицата.*

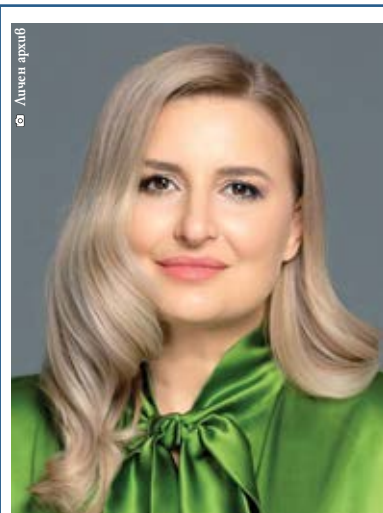
не можем да отделим отговорното правене на бизнес от отговорното правене на всичко останало. За мен отговорността е отговор на доверие, което ни е гласувано. А начинът,

по който „отговаряме“, когато получаваме доверие, е нашият личен и професионален пример и всъщност е единственият начин да влияем, да променяме, да се развиваме.



© Личен архив





Фани Генева ръководи консултантски бизнес и след 14 години в сферата на европроектите, преди 2 години осъзнато започва свой малък бизнес с бранда *Soo Raw* за гурме крекери без брашно, био барчета, луксозни сурови бонбони и други полезни храни. Голямото ѝ желание е да произвежда и „с ръцете си“ да създава висококачествени продукти. Това води до нови осъзнавания.

## Фани Генева: Истинският лукс е в качествените натурални продукти

На пазара на храни се навлиза много трудно, когато си малък и произвеждаш без консерванти, добавки, оцветители, без голяма термична преработка. За мен си струва отговорността да се произвежда по такъв начин, но ако погледнем бизнес резултатите до момента, може да кажем, че не си струва. Но ние продължаваме да развиваме този бизнес и активно опитваме да пробием навън, тъй като българският пазар на подобен род храни е твърде ограничен. Тези продукти не са по джоба на всеки потребител, те излизат скъпо и на производителя. Така на практика се убеждавам, че истинският лукс е в качествените натурални продукти. Нашето предприятие не е химическа лаборатория, съвестта не би ми позволила да предлагам подобни изделия и затова вярвам, че има начин отговорността към клиента да спре да се пренебрегва. Нужна е също отговорност към доставчиците на суровини, отговор-

**НА ПАЗАРА НА ХРАНИ СЕ НАВЛИЗА МНОГО ТРУДНО, КОГАТО СИ МАЛЪК И ПРОИЗВЕЖДАШ БЕЗ КОНСЕРВАНТИ, ДОБАВКИ, ОЦВЕТИТЕЛИ**

ност да платиш на своя персонал и да им гарантираш пълен размер на осигуровките, с отговорност може да задържиш качествените работници и служители. Мислех, че пътят до пазарите е по-бърз, но осъзнавам, че за всичко трябва време. Отговорността в бизнеса е отговорност към всички страни в процеса. Държавата и нейната администрация също трябва да имат отговорност към малкия бизнес и да не го карат да се задържа в изпълнението на административна тежест и отговорности, които са вменени и на големия бизнес с армия от служители. Нужна е осъзнатост на всички нива: да имаме и отговорност да възпитаваме децата си да гледат отговорно към своето развитие, към средата, към всичко. Когато ти си отговорен към едно, когато и другите станат по-отговорни към нещо, се получава кумулативен ефект, който ще се усети от всички.

## Галина Петрова: С осъзнатост да градим и малък, и голям бизнес

Галина Петрова е създател и двигател на занаятчийското прясно изпечено „Ведра кафе“. В бизнеса с кафе тя е вече близо 15 години. Да развие собствен бранд я тласва пандемията, когато предишната ѝ дейност с предишната концепция на практика спира със затварянето на заведенията. Галина е визионер с отговорност към всичко, с което се заеме. Кафето е само ключов продукт, към който добавя нови и нови възможности да покаже специалното си отношение към всеки клиент. И да изненада приятно, макар всички, които вече я познават, да са свикнали да е генератор на идеи и събирач на динамични хора с желание за развитие.



Осъзнатият бизнес, осъзнатост... Хора, които никога не са създали бизнес, продават скъпоструващи обучения за ниво, в което нямат опит. Хора, които са популярни, рекламират всичко, за което им платят. Хора, които искат да са харесвани, лесно сменят позицията си в името на повече продажби. Никога досега не сме се чувствали по-безпомощни, защото не знаем, не можем, нямаме ресурс. Времето на курсовете, коучовете, инфлуенсърите. Където не за всеки проблем има решение, а вся-

**НЕ ОСТАВЯЙТЕ ДА ВИ ГОВОРЯТ ЗА ЕДИНСТВЕНИ НАЧИНИ. НЕ СТЕ ЛИ ЛЮБОПИТНИ ДА ОТКРИЕТЕ ПОНЕ ОЩЕ СТО?**

ка житейска стъпка се представя за проблем. И, разбира се, има някой, който да ви каже как да се справите по единствения правилен начин.

Времето на големите илюзии.

С цялото ми уважение към малкото нещо, които имат стойност, казвам, че животът не е проблем. Пътят не е проблем. А е начин, по който да учим.

Преживяването на нещо е начин то да се осъзнае, а чрез повторното му преживяване - да се затвърди. Не се оставяйте някой да ви уверява, че струва скъпо да правите

грешки. Не оставяйте да ви говорят за единствени начини. Не сте ли любопитни да откриете поне още сто? Не е ли в това красота да пътуваш?

Плащаме си не за носенето на отговорност, а за нейното заличаване, както и за въртенето в кръга на безотговорността.

Да стъпваме смело по своя път, за да има за какво да се усмихваме, какво да помним. Нека с осъзнатост да творим собствения си живот, с отговорност да градим и малък, и много голям бизнес. ☺



**A PARTNER YOU CAN RELY ON**  
[www.geotrading.bg](http://www.geotrading.bg)



СОФИЯ КАСИДОВА:

## Да създадем зелена среда на

# МИСЛЕНЕ И ЖИВЕЕНЕ

**ЗА** БЪЛГАРИЯ И БЪЛГАРСКИЯ БИЗНЕС Е ОТ ИНТЕРЕС ДА РАЗВИВАМЕ РЕГИОНАЛНАТА ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, КОЕТО ЩЕ НОСИ ИКОНОМИЧЕСКИ И ЕКОЛОГИЧНИ ПОЛЗИ

Яна Колева

**Моето виждане за регионалната глобализация:** Неизбежен тренд, който променя и преструктурира световната икономика. Започна преди години, като носи разнообразни шокове – от търговската война на Доналд Тръмп с Китай, до пандемията и войната в Украйна. В някакъв смисъл виждаме обратния ход на глобализацията, свързан с ориентацията към партньорства и икономически интереси, основани на близост, съюзнически или приятелски отношения (near shoring, ally-shoring and friend-shoring). Това формира възможности за нови вериги на стойност. България и българският бизнес имат такъв шанс, още повече че обемът на международната търговия зависи и от размера на икономиката, и от разстоянието между страните партньори.

**Парите са** много неща едновременно. В модерния свят парите са smart money, които се използват за инвестиции, за бюджетиране, повишение на заплатите, за търговски и жилищни активи. Парите дават сигурност, достъп до здравеопазване, до модерно образование...

**Общественият финансов ресурс** са нашите пари. С тях трябва да финансираме публични богатства, а остатъкът да се спестява за натрупване на производствени ресурси за благото на икономиката. Доброто управление на обществения ресурс гради доверието на обществото.

**Ролята на Плана за възстановяване и устойчивост в България:** Той е значима европейска политическа иновация, която се появи след пандемията. Степената на успеха му все още не е известна - средствата все още се разходват и е трудно да се измери ефектът от тях. Основните цели са да помогне за възстановяването на бизнеса от постковид рецесията и да инвестира в зелена и дигитална трансформация на икономиката.

**ESG - зелените и устойчиви теми,** са повече от упражнение по промоция и реклама за бизнес. За всички нас е ангажираност за балансирана икономическа активност. Интересен аспект е защитата на потребителя, която ESG дава за добро управление на околната среда, социалните и корпоративните теми.

**Зеленият преход** преди всичко е стратегия и политики за климата. Редом с климатичните цели до 2040 и до 2050 г. преходът е процес на инвестиции и конкурентоспособност на икономиката. Засилване на конкурентоспособността на европейската икономика е основен приоритет, като за целта е важно как ще се дефинира, как се разбира и ще се подпомага. Събитията в глобалната икономика разкриха нови предизвикателства. Американският Inflation Reduction Act основателно повдигна страховете за изтичане на инвестиции от ЕС.

**Електромобилността** включва много видове – коли, скутери, колела, а употребата им е въпрос на културни и потребителски нагласи. Високата цена на електромобилите - с 30 до 40% повече от тази на колиите с двигател с вътрешно горене, е голяма пречка, особено предвид честите инициенти в градска среда.

**От моя гледна точка най-голямото предизвикателство сега е** постигането на глобално сътрудничество и сигурност в сложни геополитически и геоекономически времена, както и намирането на пътища за спиране на войните. Глобалната икономика през 2024-а ще се влияе от множество фактори и рискове, които ще оформят нов модел за растеж. **ББР е банка, която** трябва да



София Касидова е ръководител на екипа за стратегическо развитие и зелени политики в Българската банка за развитие (ББР) от 2017 г. насам. От 2006 до 2010 г. е вицепрезидент на Черноморската банка за търговия и развитие. Започва банковата си кариера през 1995 г. като последователно заема позиции в Йонийската банка на Гърция (Ionian Bank, клон България), във фонда за капиталови инвестиции Hex Capital (Чехия), в БНБ, в Банка ДСК, в инвестиционната банка CSFB. През 2001 г. става зам.-министър на икономиката и е част от екипа на България за присъединяване към ЕС. През 2003 г. става зам.-министър на транспорта и отговаря за изпълнението на големи публични инфраструктурни проекти в сектор Транспорт. Тя е зам.-председател на наскоро учредения Комитет за ESG към КРИБ.

ЕИБ.

**Като ръководител на екипа за стратегическо развитие и зелени политики в ББР** през новия стратегически период 2024-2026 г. ще обърна внимание на възможността за финансиране на значими проекти с доказан социален ефект и с национално измерение.

**Неизползваният потенциал на ББР е** голям. Всяка страна от ЕС има поне една насърчителна банкова институция, а в сържави като Румъния, Гърция, Холандия, Франция те са няколко. ББР е единствената сържавна банка и ролята и значението ѝ за икономиката може да бъде многостранна – от антициклична функция, през подкрепа на малки и средни предприятия и стартиращ бизнес, до ключова роля за реализацията на стратегически национални проекти.

**Личният ми измерител за успех:** Смыслена и полезна работа, която носи практически резултати с ценен принос.

**Ако зависи само от мен, бих изградила** зелени площи, горички и градинки в междублоковите пространства. Бих инвестирала в програми за компютърно обучение на учениците.

**Моята визия за зелена България:** Чиста, зелена и синя среда за живеене, максимално рециклиране на отпадъците, използване на десалинирана (обезсолена) морска вода за поливни и промишлени нужди и пестене на чистата питейна вода. ☺

особено предвид честите инициенти в градска среда.

**От моя гледна точка най-голямото предизвикателство сега е** постигането на глобално сътрудничество и сигурност в сложни геополитически и геоекономически времена, както и намирането на пътища за спиране на войните. Глобалната икономика през 2024-а ще се влияе от множество фактори и рискове, които ще оформят нов модел за растеж.

**ББР е банка, която** трябва да

има големи амбиции за изпълнение на стратегически проекти с дългосрочна подкрепа от сържавата, за да ги реализира. ББР може да бъде толкова значима, колкото пожелае сържавата.

**ББР като партньор на ЕИБ в насърчаването на зелени проекти:** Възможност за промяна към най-добрите пазарни практики, добиване на ценно знание от най-добрите, утвърждаване на престиж като ценен партньор. Възможност за съвместен бизнес и съфинансиране на проекти с



# Зелената революция ПРОДЪЛЖАВА

ЩЕ ПРЕСКОЧИМ ЛИ ПРОПАСТТА КЪМ УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ,  
ИЛИ ЩЕ ОСТАВИМ КРИЗИТЕ ДА УПРАВЛЯВАТ НАШИТЕ РЕШЕНИЯ –  
ОТГОВОРИ ОТ ФОРУМА ESG&FRIENDS

Тони Гризорова

Устойчивото развитие става част от трансформационните принципи и процеси, свързани с процъфтяването и регенерацията. Промяната е неизбежна. Промяна се икономическият модел, свързан с екологичните ограничения. Светът е затворена система, бизнесите виждат, че без кръговост няма да се мине. Промяната става много бързо, когато дойде моментът. Но у повечето хора се надига съпротива, чуят ли тази дума, затова по-добре да говорим за напредък, еволюция, трансформация, прогрес. Те имат усещането, че трябва да жертват много неща. Човечеството обаче ще извърши трансформации, за да се осигури

## по-добро качество на живот

и за тези след нас... Това е ключово послание от проф. д-р Уейн Висер, специален гост-лектор на третото издание на форума ESG&FRIENDS, проведен под мотото „Re-position, Re-think, Re-grow“. Събитието е организирано от ESGnews.bg, първата специализирана медия за популяризиране на ESG в България. На него бе обявено началото на конкурса за ESG награди, които медията ще връчи. До края на май е отворена възможността за кандидатстване. Участниците в конференцията търсиха решения как да се прескочи зелената пропаст, как да бъдат преодолените зелените дефицити и кой каква отговорност да поеме в този път. Всички признават, че към момента въпросите, свързани с ESG темите, са

повече от отговорите. Най-важното обаче е всички да си дадем сметка къде сме и

## къде искаме да стигнем

„Светът изостава, има нужда от спешни действия, за да може до 2050 г. да постигнем климатичната неутралност. Всички трябва да се включат в този процес. Нужна е яснота какво да се направи и как то да се осъществи“, призова Камелия Славейкова, председател на Борда на директорите на Shell България. Тя е убедена, че иновациите ще повлияят на този процес, и вярва, че енергийният преход зависи от търсенето, регулаторната рамка и ангажираността на всеки от нас.

Дефицитите стават все по-големи. Климатичните промени са факт и ако не направим необходимото, ни чакат изменения, които ще повлияят на водните ресурси, предупреди доц. д-р Милена Ангелова, главен секретар на АИКБ: „Европа е отговорна само за 7% от световните въглеродни емисии, но има

## дефицит на информация

и решения, на климатична дипломатия, на инвестиции за преодоляване на климатичните предизвикателства. Липсва яснота за изискванията, стандартите закъсняват. Време е големите компании с опит да помогнат на по-малките какви данни да събират и какви ESG цели да постигат. И ако държавата не помогне, бизнесът ще попадне в зелената пропаст“. И тук риторичният въпрос на доц. Атанас Георгиев, декан на Стопанския факул-

тет на СУ, е как всички да гребем така, че лодката да не забие в нежелана посока. Евгения Ключукова-Троанска от EFRAG напомни, че ESG директивата е в сила, че има около 1100 изисквания, но всеки бизнес трябва да прецени кое е най-важното в обсега му на дейност и да докладва за него. „Имат ли компанията стратегия и планове за пътя към тази устойчивост, намерили ли са своите приоритети в трансформацията, ако не са – сега е моментът да го направят. Отчетите ще се оглутират“ - посочи Троанска. Първата стъпка според нея е свързана с

## промяна в начина на мислене

„Информация, иновации, инвестиции – това са трите ключови думи, които ще задават пътя напред“, обобщава доц. Атанас Георгиев.

Климатичните промени влияят на реколтата и това намира отражение в дефицита на суровини – предупреди Милена Драгийска, главен изпълнителен директор на „Лидл България“. Този въпрос е екзистенциален и за да намали своя климатичен отпечатък, компанията предприема редица действия, свързани с опаковките и оползотворяването им, насочва се към зеленото строителство, което помага за намаляване консумацията на енергия в техните обекти. Банките имат своята голяма роля в тази трансформация чрез кредитната политика, която провеждат. Но бизнесът и потребителите имат нужда да разберат защо и как този преход трябва да бъде извършен, отбеляза Цветанка Мин-

Борислав Данев / Borislav Danchev



Доц. Атанас Георгиев, Камелия Славейкова, доц. д-р Милена Ангелова и Евгения Ключукова-Троанска (от ляво надясно)  
Assoc. Prof. Dr. Atanas Georgiev, Kamelia Slaveykova, Prof. Dr. Milena Angelova and Evgeniya Kyuchukova-Troanska (from left to right)

чева, главен изпълнителен директор на "УниКредит Булбанк". Димитър Цоцорков, председател на Надзорния съвет на „Асарел-Медет“ АД и председател на Българската мрежа на Глобалния договор на ООН, насочи внимание към темата за дигиталната трансформация и новите технологии. Без тях и без грижа за хората никоя компания не би могла да има устойчивост в развитието си напред.

## Процесът е необратим

И колкото по-рано компанията осъзнава това, толкова по-успешни ще бъдат: „Задачата сега ни се струва трудна, но е време да я приемем. Важно е също всички да вървим заедно, защото се изискват и общи решения“. „Зелената сделка ще има особено въздействие върху нашия регион. Нужно е да се предприемат действия и да се направят много инвестиции. За мен беше удоволствие да разбера от залата на форума ESG&FRIENDS, че в България вече има компании, които са поели по пътя към климатична неутралност до 2050 г. Но трябва и

преход към зелени енергийни системи, защита и възстановяване на биоразнообразието, а също внимателно да се следят процесите в света и да се улавят глобалните перспективи“, заяви Индира Карталози, също гост-лектор на събитието. Тя е директор в Kaleidoscope Futures, преподавател и оценител на курсове в Института за устойчиво управление към Кеймбридж, родом от Косово и вече е един от Top 100 лидерите по КСО. Гостът от Норвегия Карстен Ауст информира, че страната му, макар да не е член на ЕС, се придържа към ESG законодателството на Брюксел, но и всеки бизнес търси свои решения за кръгова икономика.

Михаела Калайджиева, главен директор „Корпоративна политика“ на Yettel България, посочи

## няколко мита за ESG

– устойчивото развитие е скъпо, това е свърхрегулация, устойчивостта е просто ПП. Но когато устойчивото развитие е част от стратегията на компанията, това по нейни

наблюдения води до добри финансови резултати и тя даде конкретни примери от практиката на Yettel България. Устойчивостта е сърцето на компанията и ползите идват, когато менталитетът на хората се промени към постигането на резултати чрез творчески решения, каза на свой ред Демиан Пинтос, генерален мениджър на Филип Морис България.

Елвин Гури, управляващ Invenio Partners, показва как с отношението и разбирането си фонд мениджърите могат да променят средата не само чрез инвестициите, но и с всички действия, които предприемат. А според Павел Лисев, изпълнителен директор и член на УС на Фонд на Фондовете, за да има устойчивост, ресурсите не само трябва да се вложат за решаването на конкретен проблем, но и да следват важни тенденции на пазара.

Участниците във форума си тръгнаха с увереност, че пътят към израстването минава през репозиционирането и преосмислянето. Те видяха, че не са сами в тази мисия. ☺



# The green revolution ENDURES

WILL WE BRIDGE THE GAP TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT, OR WILL WE LET CRISES DRIVE OUR DECISIONS? – THE ESG&FRIENDS FORUM HAS THE ANSWERS

## Tony Grigorova

Sustainable development has become part of the transformational principles and processes associated with flourishing and regeneration today. Change is inevitable. The economic model associated with environmental constraints is changing. The world is a closed system, businesses see that circularity can't be avoided. Change happens very quickly when the moment is ripe. Most people, however, feel an urge to resist when they hear "change", so it is better to talk about progress, evolution, transformation, betterment. The resistance reflex comes from a feeling that people have to sacrifice many things. Humankind, however, will do the necessary transformations to secure a

### better quality of life

for us and for those after us... This was the key message from Prof. Dr. Wayne Visser, special guest speaker at the third edition of the ESG&FRIENDS forum, held under the motto "Re-position, Re-think, Re-grow". The event was organized by ESGnews.bg, the first specialized media outlet for promoting ESG in Bulgaria. The information web portal used the opportunity to announce the start of its news competition - ESG Awards. The deadline to apply for the contest is open until the end of May.

The conference participants were looking for solutions on how to bridge the green gap, how to overcome green deficits and who should bear what responsibility along the way. The general opinion was that there are currently more questions than answers regarding ESG topics. However, the most important thing is that we all take



**Глобалните кризи няма да намалееят. Наша е задачата да се научим да се справяме с тях и да продължаваме напред, смята проф. Уейн Висер**  
*Global crises will not abate. It is our task to learn to deal with them and move forward, says Prof. Dr. Wayne Visser*

stock of where we are and

### where we want to go

"The world is lagging behind; urgent action is needed to achieve climate neutrality by 2050. Everyone should be involved in this process. Clarity is needed on what to do and how to do it," urged Kamelia Slaveykova, Chairman of the Board of Directors of Shell Bulgaria. She is convinced that innovation will influence this process, and believes that the energy transition depends on demand, the regulatory framework and the individual

commitment of each one of us.

The deficits are getting bigger. Climate change is a fact and if we do not do what is necessary, there will be changes that will affect water resources, warned Assoc. Prof. Dr. Milena Angelova, Secretary-General of BICA: "Europe is responsible for only 7% of the world's carbon emissions, but there are

### deficits of information

and solutions, of climate diplomacy, of investments to overcome climate challenges. There is a lack of clarity about

© Борислав Данев / Borislav Danchev



**Искам да ви предизвикам да сте смели в личния живот и в работата, променете нещо, пък нека и да е нещо малко, каза Индира Карталози**

*I want to challenge you to be brave in your personal life and at work, change something, even if it's something small, said Indira Kartalozzi*

there are already companies in Bulgaria that have taken the path to climate neutrality by 2050. But they should also transition to green energy systems, protection and restoration of biodiversity, and also to carefully monitor the processes in the world and harness the global trends", stated Indira Kartalozzi, a guest speaker at the event. She is a director at Kaleidoscope Futures, a lecturer and course assessor at the Cambridge Institute for Sustainable Leadership, a native of Kosovo and already one of the Top 100 CSR leaders. Carsten Aust, a guest speaker from Norway, informed that his country, although not a member of the EU, adheres to the ESG legislation of Brussels, though every business enterprise also seeks its own solutions for circular economy.

Mihaela Kalaydjieva, Chief Corporate Affairs Officer of Yettel Bulgaria, pointed out

### several ESG myths

Among them, that sustainable development is expensive, it's a sign of over-regulation, or that sustainability is just a PR stunt. But when sustainable development is part of the company's strategy, according to her observations, this leads to good financial results, and she gave specific examples from the practice of Yettel Bulgaria. Sustainability is the heart of the company and the benefits come when people's mentality changes towards achieving results through creative solutions, said Demian Pintos, General Manager of Philip Morris Bulgaria.

Elvin Guri, Managing Director of Invenio Partners, demonstrated how with the right attitude and understanding, fund managers can change the environment not only through their investments, but through all the actions they take. And according to Pavel Lisev, executive director and member of the Board of the Fund of Funds in Bulgaria (FMFIB), in order to have sustainability, resources should not only be used to solve a specific problem, but also need to follow important market trends. 🌱

the requirements, and drawing up new standards has been delayed. It's time for big companies with experience to help smaller ones with data collection and ESG goals achievement. And if the Bulgarian public administration does not help, the local business will fall into the green abyss." Assoc. Prof. Atanas Georgiev, PhD, dean of the Faculty of Economics of Sofia University, asked the rhetorical question of how we can together row our collective boat, so it won't take the wrong course. Evgeniya Kyuchukova-Troanska from EFRAG reminded the public that the ESG directive is already in force, and that there are about 1,100 requirements, yet each business must assess what is most important regarding its scope of activity and report accordingly. "Do companies have a strategy and plans for their paths to this sustainability? Have they earmarked their priorities in the transformation? If they haven't - now is the time to do it. Their reports will be audited," said Troanska. The first step, according to her, is related to

### a shift in the mindset

"Information, innovations, investments - these are the three key words that will define the way forward", summed it all up Assoc. Prof. Atanas Georgiev on his part.

Climate change affects the harvest, and this is reflected in the shortage of raw materials - warned Milena Dragijska, CEO

of Lidl Bulgaria. This issue is existential and in order to reduce its own climate footprint, the company is taking a number of actions related to packaging and their utilization, and green construction, which helps to reduce energy consumption in their facilities. Banks have a big role to play in this transformation through the credit policy they conduct. But businesses and consumers need to understand why and how this transition should be made, noted Tsvetanka Mintcheva, CEO of UniCredit Bulbank. Dimitar Tsotsorkov, Chairman of the Supervisory Board of Asarel-Medet AD and Chairperson of the Bulgarian Network of the UN Global Compact, drew attention to the topic of digital transformation and new technologies. Without these things and without providing care for the people, no company could have sustainability in its future development.

### The process is irreversible

And the sooner companies realize this, the more successful they will be: "The challenge may now seem difficult to us, but it is time to accept it. It is also important that we all go it together, because common decisions are also required".

"The Green Deal will have a particular impact on our region. Actions need to be taken and many investments must be made. It was a pleasure for me to learn from the ESG&FRIENDS forum that



# Филип Морис България по пътя към бъдеще без дим

Водени от мисията за бъдеще без дим, от 2017 г. насам Филип Морис България отбелязва значителен напредък, развивайки по-устойчив бизнес модел, който дава важен принос за повишаване на информираността относно иновативните бездимни алтернативи и техния потенциал да намалят вредата от тютюна за всички онези пълнолетни пушачи, които иначе биха продължили да пушат. Това доказва и първият местен доклад „Устойчивото развитие: Споделяме напредък, 2022 г.“ на компанията, изготвен със съдействието на експертите от denkstatt България, който очертава стратегията на организацията в контекста на дефинираните ESG направления - екологично, социално и корпоративно управление.

Докладът за устойчиво развитие на Филип Морис България се основава на дълбочина оценка на значимостта на темите, формулирани от Филип Морис Интернешънъл в глобален мащаб, от една страна, и определени като приоритети за Филип Морис България на местно ниво. Докладът разглежда детайлно шест теми, изброени според оценката на тяхната значимост:

- Въздействие на продуктите върху здравето - намаляване на вредата от тютюна чрез иновативни бездимни алтернативи, въздействието им върху общественото здраве и повишаване на информираността относно вредата от тютюнопушенето;
- Управление на отпадъците след потребление - намаляване на замърсяването на околната среда чрез рециклиране на върнати от потребителите устройства и отпадъци от опаковки;
- Икономически принос на компанията - продължаване на усилията в борбата с незаконната търговия с тютюневи изделия и на положителното социално-икономическо въздействие върху общностите в отдалечените тютюнопроизводителни региони в страната;
- Бизнес почтеност - следване на законовите изисквания и на висо-



Демиян Пинтос, генерален мениджър на Филип Морис България

Demian Pintos, General Manager of Philip Morris Bulgaria

ките стандарти и правила на компанията и спазване на ангажимента за почтеност във всички обществени взаимоотношения;

- Отговорни продажби, маркетинг и комуникация с потребителите - полагане на значителни усилия за предотвратяване на достъпа на непълнолетни до продуктите на компанията и стриктно следване на Кодекса ѝ за маркетинг;
- Привличане и развитие на човешкия потенциал - насърчаване на многообразна култура на принадлежност, равнопоставеност и приобщаване и осигуряване на развитие на талантите.

Въздействието на бездимните продукти върху общественото здраве и потенциалът им за намаляване на вредата от тютюна е приоритетна тема за компанията в България, следваща глобалната амбиция на Филип Морис Интернешънъл за ускоряване на прехода към бъдеще без дим. Филип Морис България отчита значителен напредък в тази насока като към днешна дата пълнолетните потребители на водещата бездимна алтернатива от портфолиото на компанията в страната са над 320 000.

По отношение на въздействието върху околната среда и темата за

отпадъците след потребление на продуктите, компанията отчита, че за посочения период над 87% от върнатите от потребители устройства за нагриване на тютюн са рециклирани. Важен аспект в областта на опазване на околната среда е провеждането на информационната кампания #ПромениКартинката, която цели да повиши разбирането за проблема със замърсяването на околната среда с неправилно изхвърлени филтри на тютюневи изделия и да провокира към отговорно потребителско поведение.

В доклада за устойчиво развитие на Филип Морис България са отчетени редица факти и данни за напредъка и постиженията на екипа на компанията, сред които са и отличията за Top Employer от Top Employers Institute, признанията за една от най-дългосрочните благотворителни програми за подкрепа на общностите в тютюнопроизводителни региони - „Забавно лято, грижовна есен“, която се реализира от фондация BCause с финансовата подкрепа на Филип Морис България, получаването на световния сертификат за равностойно заплащане за равен труд EQUAL-SALARY и много други. <sup>10</sup>

\*Материалът се публикува с подкрепата на Филип Морис България.



## Philip Morris Bulgaria and the progress towards a smoke-free future

Since 2017, Philip Morris Bulgaria, guided by their smoke-free mission, has made significant progress developing a more sustainable business model that makes an important contribution to improving awareness about smoke-free alternatives and their harm reduction potential for all adult smokers who would otherwise continue to smoke. This conclusion was reaffirmed in the company's first self-standing Sustainability Report: Sharing Progress 2022, created in collaboration with experts from denkstatt Bulgaria, and outlining the organization's strategy in the context of the pre-defined ESG areas - environmental, social, and governance.

Philip Morris Bulgaria's Sustainability Report is based on a comprehensive materiality assessment of the global ESG topics identified by Philip Morris International and translated into local priorities of Philip Morris Bulgaria. The Report is focused on the six topics of greatest relevance to the company:

- Product health impact - tobacco harm reduction through innovative smoke-free alternatives, their public health impact, and raising awareness about the harms associated with smoking;
- Post-consumer waste - waste reduction through recycling of returned devices and of packaging waste;
- Economic contribution of the company - ongoing efforts to combat illicit trade in tobacco products and positive social



and economic impact on the tobacco-growing communities in Bulgaria;

- Business integrity - compliance with the regulatory requirements and adhering to the company's rules and high standards, as well as fulfilling the company's commitment to integrity in all social relations;
- Responsible sales, marketing, and consumer communications - making considerable efforts to prevent youth access to the company's products and strict compliance with the company's Marketing Code;
- Human capital attraction and development - fostering a culture of diversity and inclusion, equality and engagement, ensuring talent development.

The public health impact of the smoke-free alternatives and their tobacco harm reduction potential are a priority topic for the company in Bulgaria which aligns with Philip Morris International's global ambition to accelerate the transition to a smoke-free future. Philip Morris Bulgaria reported significant progress in this respect with over 320 000 adult consumers of the leading smoke-free alternative in the company's portfolio.

With regards to its environmental impact and post-consumer waste the company reported an 87% recycling rate of returned smoke-free devices for the reporting period. An important component of the company's environmental initiatives is the national information campaign #ChangeThePicture, which aims to raise awareness about the issue of cigarette butt littering and encourage responsible consumer behavior.

Philip Morris Bulgaria's Sustainability Report contains facts and data about the progress made to date and the achievements of the company's team, including the Top Employer certificate by the Top Employers Institute, the recognition of one of the longest running charity programs supporting the tobacco-growing communities "Summer of Joy, Autumn of Care" implemented by the BCause Foundation with the financial support of Philip Morris Bulgaria, the worldwide EQUAL-SALARY certification for equal pay for equal work and many other. <sup>10</sup>

The article is published with the support of Philip Morris Bulgaria.



# Многообразие и приобщаване - новата важна тема за бизнеса

Един от най-разпространените митове за устойчивото развитие е, че то се ограничава само до въздействието, което оказваме върху околната среда - до известна степен резултат от активния разговор за климатичните промени през последните години. По-далеч от фокуса на вниманието обаче остава цялостният обхват на понятието „устойчиво развитие“. По дефиниция терминът ESG е свързан с постигането на баланс между икономическите, екологичните и социалните аспекти на нашия живот и включва в себе си широк спектър от теми.

Една от тях е многообразието, равенството и приобщаването - тема, която все повече се очертава като следващия важен приоритет. Страната ни определено има много да работи в тази посока. Междувременно обаче бизнесът вече прави първите стъпки.

Една от компаниите у нас, която от години работи за създаването на приобщаваща среда, е Yettel. Залегнала

в цялостната ѝ стратегия за устойчиво развитие, темата за многообразието и приобщаването намира изражение в различни посоки - от интегрирането на младите поколения и подкрепата на дългогодишните кадри, през по-силното представяне на жените в технологичните роли, до включването на хората с увреждания в реална бизнес среда.

Един от примерите е програмата „Рамо до рамо“. Стартирала още през 2015 г., тя цели да подпомогне професионалното развитие и социалната интеграция на хората с увреждания, или както в Yettel ги наричат - хора с различни възможности. Чрез програмата участниците работят по конкретен проект в избрана от тях област в рамките на 2 г. и стават пълноправна част от екипа.

В момента компанията работи и за това всички нейни канали да бъдат достъпни за хората със специфични

потребности - от магазините до сайта и мобилното ѝ приложение.

Друг важен аспект е обучението и информираността на служителите. През изминалата година телекомът обучава близо 70 души от ръководните си кадри и своя HR екип по теми като неосъзнатите предразсъдъци и ESG. През специализирани обучения минават и мениджърите, и екипите, които приемат участник по програмата „Рамо до рамо“.

Регулярно Yettel анализира и как са представени двата пола, като следи структурата и състава на своите екипи. Именно на тази база дефинира една от областите, върху които фокусира усилията си - недостатъчното представяне на жените в технологичните роли. За да промени това, си партнира с различни технологични училища, за да гостигне до повече жени, търсещи реализация в областта на технологиите. ①

**МИХАЕЛА КАЛАЙДЖИЕВА,**  
главен директор „Корпоративна политика“ в Yettel

„Темата за многообразието и включването трябва да се разглежда както през призмата на HR практиките, така и в контекста на ESG политиките. Промяната трябва да се случва отвътре навън - от служителите в една компания към нейните клиенти и общността. Развивайки култура на приобщаване у своите колеги, им показваме от какви продукти и бизнес решения се нуждае обществото, но и от какви промени. Това от своя страна допринася за начина, по който работят с клиентите, и формира поведението им на отговорни граждани. Така постепенно изграждаме едно по-толерантно общество, в което различията не ни разединяват, а ни правят по-силни и по-добри. Затова вярваме, че тази тема ще става все по-важна и е следващата, към която бизнесът трябва да насочи усилията си“.



Участници в програмата „Рамо до рамо“ и служители на Yettel

Side by Side Program participants and Yettel employees

## Diversity and inclusion - the new key topic for the business

One of the most common myths about sustainable development is that it is limited to the impact we have on the environment - to some extent a result of the active conversation about climate change in recent years. However, the complexity of the term 'sustainable development' remains further from the focus. By definition, the term ESG relates to achieving a balance between the economic, environmental and social aspects of our lives and encompasses a wide range of topics.

One of them is diversity, equality and inclusion - a topic that is increasingly emerging as the next important priority. Our country definitely has a lot to work on in this direction. In the meantime, however, the business is already taking the first steps.

Yettel is one of the companies that has been working for years to create an

inclusive environment. Embedded in its overall ESG strategy, the theme of diversity and inclusion finds expression in a variety of ways - from integrating younger generations and supporting long-term employees, to greater representation of women in technology roles and including people with disabilities in real business environment.

One example is the program "Side by Side". Launched in 2015, it aims to support the professional development and social integration of people with disabilities, or as Yettel calls them - people with different abilities. Through the program, participants work on a specific project in their chosen field for two years and become a valuable part of the team.

The company is also currently working to make all its channels accessible to people

with special needs - from its shops to its website and mobile app.

Another important aspect is employee training and awareness. In the past year, the telecom trained nearly 70 people of its executives and HR team on topics such as unconscious bias and ESG. Managers and teams who welcome a participant in the program Side by Side also go through specialised training.

Yettel also regularly analyses how both genders are represented by monitoring the structure and composition of its teams. It is on this basis that it defines one of the areas on which it focuses its efforts - the underrepresentation of women in technology roles. To change this, the company partners with various tech schools to reach more women seeking a career in technology. ②

**MICHAELA KALAIJIEVA, Chief Corporate Affairs Office, Yettel**

"The topic of diversity and inclusion needs to be viewed both through the lens of HR practices and in the context of ESG policies. Change should happen inside-out - from a company's employees to its customers and community. By developing a culture of inclusion, we show our colleagues not only what products and business solutions the community needs, but also what changes are crucial to be made. This

in turn contributes to the way they work with customers and shapes their behaviour as responsible citizens. In this way, we are gradually building a more tolerant society where differences do not divide us, but make us stronger and better. That is why we believe this topic will become increasingly important and is the next one that businesses should focus their efforts on."



# МЕДИНА МЕД

## български иновации в гумите

КОМПАНИЯТА РЕГЕНЕРИРА ГУМИ В РАЗЛИЧНИ СЕГМЕНТИ - ОТ ТЕЖКОТОВАРНИ ДО АГРАРНИ И ИНДУСТРИАЛНИ

✍ Георги Георгиев



в намаляването на въглеродния отпечатък в транспортната индустрия. REMEDINA спестява до 70% от материалите, необходими за производството на нова тежкотоварна гума. Медина Мед е иноватор в регенерирането на гуми, предлагайки продукти с характеристики на пробег и съпротивление при търкаляне, сходни с тези на новите премиум гуми. Този метод допринесе за спестяването на близо 3780 т емисии в България през 2023 г. и за пускането в експлоатация на над 28 хил. гуми.

риране на гумени вериги за селскостопански машини. Този проект е първият по рода си в Европа и представлява значителен напредък в областта на устойчивите технологии и зелената индустрия в земеделието. Медина Мед се насочва към инвестиции и в опазването на околната среда. За своя принос в областта на устойчивостта и кръговата икономика Медина Мед беше номинирана за наградите Recircle в категория „Зелена компания“ на Forbes Business Awards 2023.

Медина Мед е пример за компания, която превръща устойчивостта в своя мисия. Основана през 1991 г. като малка семейна фирма, днес компанията е с над 280 служители и е сред най-големите вносители и производители на гуми регенерат в България. През годините тя гради и надгражда партньорство със световни водещи производители: YOKOHAMA, NOKIAN, MICHELIN, CONTINENTAL, DUNLOP, GOODYEAR, PIRELLI, KLEBER, BFGOODRICH, TIGAR, BARUM, SEMPERIT, GENERAL TIRE, VIKING, FULDA, DEBICA, RADAR, CEAT, GTK...

### Устойчива мобилност

През 2020 г. Медина Мед въведе иновативен производствен процес в България и на Балканите - технологията за „топъл регенерат“ на гуми за тежкотоварни превозни средства. Това позволява не само да се оптимизира използването на гумите, но и значително да се намалат разходите и емисиите на вредни газове. Със своя бранд REMEDINA Медина Мед предлага решения, съизмерими по качество с тези на водещи световни производители на гуми, и постига значителни резултати

### Ноу-хау

С опит, знания и ноу-хау Медина Мед разработва решения за регенериране на гуми в различни сегменти - от тежкотоварни до аграрни и индустриални. Своя ангажимент към устойчивите практики в минната индустрия компанията показа с направата на регенерат на индустриални гуми до 57 цола. През тази година Медина Мед ще завърши дейностите по внедряването на иновативния технологичен процес за регене-

### Рециклиране

Главната мисия на компанията е разработването на устойчива система за разделно събиране и рециклиране на излезли от употреба гуми. Екомедиана Рисайклинг, на която Медина Мед е съосновател, използва иновативни методи за механично рециклиране, превръщайки отпадъците в суровини за производството на нови продукти. Тази стратегия е ключ към постигането на 100% рециклиране на използваните гуми, с което допринася за по-чиста и зелена планета. Развита е обширна мрежа от сервизни центрове, сертифицирани от Michelin Quality Centre, разположени в големите градове на България - София, Благоевград, Пазарджик, Пловдив, Хасково, Стара Загора, Бургас, Варна, Добрич, Русе и Велико Търново. Това също е израз на професионализъм и ангажираност към отговорен бизнес, устойчивост и иновации. Медина Мед поставя нови стандарти в индустрията и показва как бизнесът може успешно да балансира между икономическия успех и отговорността към природата. 🌱



# MEDINA MED

## Bulgarian innovations in tires

Medina Med is an example of a company that has made sustainability its mission. Founded in 1991 as a small family company, today it has more than 280 employees and is among the largest importers and producers of retread tires in Bulgaria. Over the years, it has built and upgraded partnerships with world leading manufacturers such as: YOKOHAMA, NOKIAN, MICHELIN, CONTINENTAL, DUNLOP, GOODYEAR, PIRELLI, KLEBER, BFGOODRICH, TIGAR, BARUM, SEMPERIT, GENERAL TIRE, VIKING, FULDA, DEBICA, RADAR, CEAT, GTK...

### Sustainable mobility

In 2020, Medina Med introduced an innovative production process in Bulgaria and the Balkans - the technology of warm retread of tires for heavy-duty vehicles. This allows not only to optimize the use of tires, but also to significantly reduce costs and emissions of harmful gases. With its REMEDINA brand, Medina Med offers solutions comparable in quality to those of the world's leading tire manufacturers and achieves significant results in reducing the carbon footprint of the transport industry. REMEDINA saves up to

70% of the materials needed to produce a new heavy-duty tire. Medina Med is an innovator in tire retreading, offering products with mileage and rolling resistance characteristics similar to those of new premium tires. This method contributed to saving nearly 3,780 tons of emissions in Bulgaria in 2023 and putting in operation more than 28,000 tires.

### Know-how

With experience, knowledge and know-how, Medina Med develops solutions for retreading tires in various segments - from heavy-duty to agricultural and industrial. The company has demonstrated its commitment to sustainable practices in the mining industry by making retread industrial tires up to 57 inches. This year, Medina Med will complete the implementation of the innovative technological process for regenerating rubber chains for agricultural machinery. This project is the first of its kind in Europe and represents a significant advance in the field of sustainable technologies and green industry in agriculture. Medina Med is also targeting investments in environmental protection. For its contribution to sustainability and the circular economy, Medina Med was

nominated for the Recircle Awards and the Green Company category of the Forbes Business Awards 2023.

### Recycling

The main mission of the company is the development of a sustainable system for the separate collection and recycling of end-of-life tires. Ecomediana Recycling, of which Medina Med is a co-founder, uses innovative methods of mechanical recycling, turning waste into raw materials for the production of new products. This strategy is key to achieving 100% recycling of used tires, thus contributing to a cleaner and greener planet. An extensive network of service centres certified by the Michelin Quality Centre has been developed, located in the major cities of Bulgaria - Sofia, Blagoevgrad, Pazardzhik, Plovdiv, Haskovo, Stara Zagora, Burgas, Varna, Dobrich, Ruse and Veliko Tarnovo. This is also evidence of professionalism and commitment to responsible business, sustainability and innovation. Medina Med sets new standards in the industry and shows how businesses can successfully balance economic success and environmental responsibility. 🌱







Автоматизирано управление на обогатителната фабрика

Automated control of the beneficiation plant

## Устойчиво развитие в рудодобива: В „Асарел-Медет“ мисията е възможна

Възможно ли е минна компания да се развива устойчиво? В „Асарел-Медет“ отговарят положително. „Някогашните стереотипи за минното дело през последните години бяха разбити. Тази индустрия не само е поле, но и двигател за много иновации, а мекта е базова суровина за развитието на зелените технологии на бъдещето“, каза Димитър Цоцорков – председател на Надзорния съвет на компанията. Според него съвременните дигитални решения позволяват на бизнеса да управлява много по-ефективно своите процеси, да намалява въглеродния отпечатък и да се грижи по-добре за опазването на околната среда, енергийната ефективност и управлението на ресурсите.

### ТОП 5 ОТ ОПИТА НА „АСАРЕЛ“

**Устойчивото развитие като пътна карта, а не еднократно действие**

Компанията има 7 фирмени програми, по които през XXI век е вложила над 1,4 млрд. лв. за модернизация, развитие на минерално-суровинната база, енергийна ефективност, опазване на околната среда, безопасност на труда, развитие на човешкия капитал и корпоративно развитие. Знакови примери са двете циклично-поточни технологии за транспорт на руда и на откритка в мината, които

спестяват огромни транспортни разстояния и намаляват емисиите от специализирания транспорт с 40%.

**Колкото повече извличане, толкова по-устойчиво**

В „Асарел“ се добиват бедни медни руди, които са със средно съдържание от 0,27% мед. В богатите южноамерикански находища това е отпадък, докато тук е суровина, която се оползотворява максимално пълноценно. Това става, като руди със средно съдържание на мед от 0,33% се смесват със свръхбедни руди с минимално промишлено съдържание от 0,08%. Новите автоматизирани технологии за управление на процесите в обогатителната фабрика пък позволяват извличане от над 92% мед, което някога се е считало за минаж.

**Мекта – основа за зелената икономика**

Инсталацията за екстракция и електролиза на „Асарел-Медет“ е изградена по финландска технология. Тя е пример за пълноценно оползотворяване на ресурсите от компания, която стои в „началото на кръга“ на т.нар. кръгова икономика. Тук се произвежда чиста катодна мед от практически отпадни продукти - дренажни води и продуктивни разтвори от насипище на неподлежащи на преработка окисни руди.

Дигитализирай всичко, което е

възможно

Дигиталната трансформация е един от приоритетите за устойчиво развитие на „Асарел-Медет“, като панагюрската минна компания разполага със супермодерни автоматизирани системи от световните технологични гиганти. В „Асарел“ може да се види уникален за Балканите проект, който интегрира в обща информационна система пробивните минни дейности заедно с 3D геоложки, структурен и хидрогеоложки модел на находището. Така има максимално прецизно планиране на добива и оползотворяване на ресурсите.

**Колкото и ценни да са новите технологии, най-важни са хората и приносът към обществото**

„Внедряваме най-новите интегрирани решения, инвестираме в иновации и ползваме най-доброто от напредъка на технологиите, но най-важни остават хората, защото те носят заряда за промяна и развитие“, казва председателят на надзорния съвет на „Асарел-Медет“ Димитър Цоцорков. Компанията променя облика на своята община с инвестициите си в музейна зала трезор на Панагюрското съкровище, нова спортна зала и модерна болница в Панагюрище. Защото няма как съвременният бизнес да е успешен, ако не допринесе за успеха и благосъстоянието на обществото. ☺

# Sustainable Development in Mining: Mission Possible at Asarel-Medet

Is it possible for a mining company to grow sustainably? The answer given by Asarel-Medet they is positive. "The old stereotypes about mining have been defeated for the recent years. This industry is not only a field, but also a driving agent for many innovations and copper is a basic raw material for the development of the green technologies of the future," Dimitar Tsotsorkov, Chairperson of the company's Supervisory Board said. In his opinion, state-of-the-art digital solutions enable businesses to manage their processes much more efficiently, reduce their carbon footprint and take better care of the environmental protection, energy efficiency and resource management.

### TOP 5 OF ASAREL'S EXPERIENCE

**Sustainable development as a roadmap, not as an isolated action**

The company runs seven (7) corporate programs. In compliance with them, it has invested over 1.4 billion BGN in modernization, mineral and raw material inventory development, energy efficiency, environmental protection, occupational health and safety, human capital development and corporate development in the 21st century. Notable examples are the two in-pit crushers with conveyor systems for ore and waste haulage in the mine which save huge haulage distances and reduce emissions from specialized truck transportation with 40%.

**The higher the recovery, the better the sustainability**

Low grade copper ores with average copper grade of 0.27% are mined at Asarel. These ores are considered waste in the high-grade deposits in South America, while here they are raw material that is utilized to the maximum extent possible. This is achieved by mixing ores with an average copper grade of 0.33% with ores with a minimum industrial cut-off grade of 0.08%. New automated process control technologies in the concentrator allow recovery of more than 92% copper which used to be considered an illusion in the past.

Copper as a foundation of green



Димитър Цоцорков  
Dimitar Tsotsorkov

economy

The solvent extraction and electrowinning plant of Asarel-Medet was built based on a Finnish technology. It is a paragon of the thorough resource utilization by a company that stands at the "beginning of the circle" of the so-called circular economy. Pure cathode copper is produced here from waste products such as drainage water and copper pregnant solutions coming from a dump of non-processable oxidized ores.

**Digitize everything possible**

Digital transformation is among the Asarel-Medet's priorities for sustainable development. The mining company in Panagyurishte has ultramodern automated systems manufactured by some of the technological giants in the world. A unique project for the Balkans is implemented at Asarel which integrates open-pit mining activities together with a 3D geological, structural and hydrogeological model of the

deposit into a common information system. Thus, it ensures maximum precise mine planning and utilization of resources.

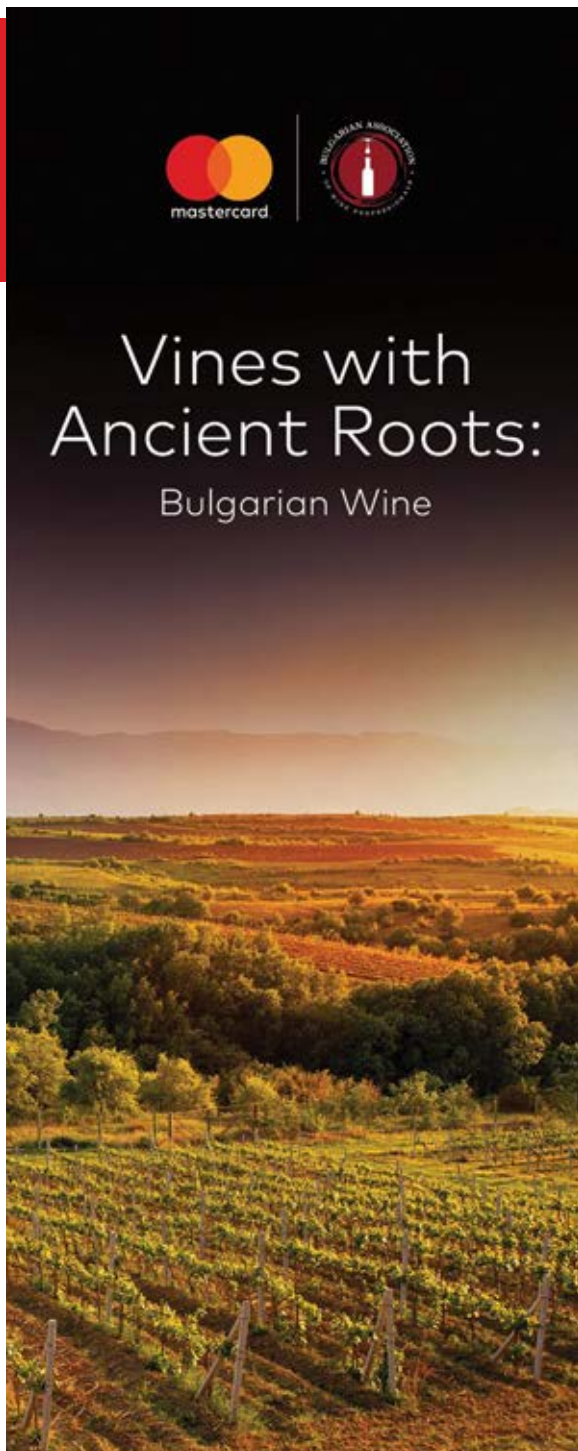
**No matter how valuable new technologies are, people and contribution to society are of the utmost importance**

"We implement the latest integrated solutions, invest in innovation and use the best of technological advances, but people continue to be the most valuable for us because they carry the charge of change and development," Dimitar Tsotsorkov, Chairperson of the company's Supervisory Board says. The company is altering the face of its municipality with its investments in a museum hall which hosts the Golden Treasure of Panagyurishte, a new sports hall and a modern hospital in Panagyurishte. There is no way for modern business to be successful if it fails to contribute to the success and well-being of the society. ☺



# От лозята до световната трапеза

**MASTERCARD®**  
ПОДКРЕПА  
МАЛКИЯ БИЗНЕС В  
ХРАНИТЕЛНО-ВКУСОВАТА  
ПРОМИШЛЕНОСТ КАТО  
ПРИОРИТЕТ НА ESG  
СТРАТЕГИЯТА СИ



През 2020 г. Mastercard обяви своя ангажимент да предостави 250 млн. долара под формата на финансови, технологични, продуктови и информационни активи през следващите пет години на малкия бизнес по целия свят, включително и в България, тъй като малките бизнеси служат за основа на всяка икономика и са ключови за съобществните общности.

## Дигитализацията

Малкият бизнес в сегмента на кулинарията и виното в България се развива бурно в посока на иновативни и дигитални решения след пандемията. Секторът се представява предимно от семейни малки и средни предприятия (МСП) и според проучването над 69% от семейните бизнеси очакват да растат през следващата година, а 40% от тях заявяват, че цифровите плащания от 2020 г. насам се увеличават постоянно. В продължение на над седем години вече Mastercard инвестира в развитието на малки ПОС терминали, интеграция на решения за плащания с телефон, превръщането на смартфона в ПОС терминал (Tap-on-Phone) и безопасна онлайн търговия. Mastercard също така подкрепя всички големи кулинарни и винени събития.

## Потребителите

Според най-новото проучване\* на Mastercard 29% от българите биха желали да опитат повече хранителни преживявания (като хранителни фестивали, кулинарни събития за специални поводи, готварски уроци, дегустация на вино) тази година (2024) в сравнение с миналата. Същевременно почти 3-ма от 5-ма (59%) българи смятат, че храненето в местен фамилно управляван ресто-

рант е привлекателно.

## Виното

Mastercard продължава партньорство с малки български бизнеси в областта на виното и бутиковите винарни, за да повиши тяхната видимост на световния пазар. И тази

година Mastercard подпомага DiVino Top 50 - престижното състезание за най-добро българско вино за 2024 г., и продължава с подкрепата на Българската асоциация на винените професионалисти (БАВП) и първото в историята българско участие на изложението „Slow Wine Fair“ в Болоня, Италия, през февруари.

## Заведенията

Тази година е преломен момент за туризма и ресторантьорството в България - международната асоциация на готвачите Jeunes Restaurateurs (JRE), партньор на Mastercard в Европа от дълги години, присъединява България към световната кулинарна сцена. Първите избрани шеф-готвачи, постигнали най-високите критерии на асоциацията, в която членуват готвачи с много звезди, са Владислав Пенов, Zornitza Estate, Филип Захариев, Onà, и Веселин Калев, Cosmos. Тази важна новина ще бъде отпразнувана със серия събития, подпомогнати от Mastercard - пресконференция в международната кулинарна академия HRC в София на 6 март, а на 7 март България ще даде сцена и на първото по рода си 5-степенно гурме меню изцяло от топ европейски JRE шеф-готвачки, по случай 8-и март и галавечерята на Бакхус Ресторант на годината, на която ще научим кои са най-добрите български ресторанти за 2023-а.

По-рано през годината Mastercard обяви и националната си целогодишна кампания Mastercard Ден - компанията възнаграждава картодържателите за кулинарни покупки, направени всеки 1-ви/първи ден от месеца в ресторанти, барове, нощни клубове, кафенета, сладкарници и доставки на храна за вкъщи. Всички издадени в България дебитни, кредитни и бизнес карти Mastercard, които се регистрират за участие на [www.priceless.com/den](http://www.priceless.com/den), получават автоматично 10% кеибек. 🍷



ТВОЯТ Първи-за-  
Месеца-Mastercard-  
Подарък

Да имаш любим ден  
всеки месец:

 безценно

# From the vine to the global table

**MASTERCARD SUPPORTS  
BULGARIA'S WINE AND  
CULINARY SMES AS  
PART OF ESG STRATEGIC  
PRIORITY**

In 2020, Mastercard announced its commitment to provide \$250 million in financial, technological, product, and informational assets over the next five years to small businesses worldwide, including in Bulgaria, as small businesses serve as the backbone of every economy and are crucial to their respective communities.

## Digitalization

The small business sector in the culinary and wine industry in Bulgaria is experiencing rapid growth in innovative and digital solutions following the pandemic. The sector mainly consists of family-owned small and medium-sized enterprises (SMEs), and according to Mastercard's 2023 SME survey, 69% of family businesses expect to grow in the next year, with 40% of them stating that digital payments have been increasing steadily since 2020. For over seven years, Mastercard has been investing in the development of small POS terminals, integrating payment solutions with

phones, turning smartphones into POS terminals (Tap-on-Phone), and secure online commerce.

## Consumers

According to the latest Mastercard survey\*, 29% of Bulgarians would like to try more culinary experiences (such as food festivals, culinary events for special occasions, cooking classes, wine tastings) this year (2024) compared to last year. At the same time, almost 3 out of 5 (59%) Bulgarians consider dining in a local family-run restaurant attractive.

## Wine

Mastercard continues to partner with small Bulgarian businesses in the wine and boutique winery sector to increase their visibility in the global market. This year, Mastercard is supporting DiVino Top 50 - the prestigious competition for the best Bulgarian wine for 2024 - and continues to support the Bulgarian Association of Wine Professionals (BAWP) and the first-ever Bulgarian participation in the "Slow Wine Fair" in Bologna, Italy, in February.

## Restaurants

This year is a turning point for tourism and gastronomy in Bulgaria - the Jeunes Restaurateurs (JRE) international chefs

association, a long-time Mastercard partner in Europe, is welcoming Bulgaria to the global culinary stage. The first selected chefs who have achieved the highest criteria of the association, which includes chefs with multiple stars, are Vladislav Penov, Zornitza Estate, Filip Zahariev, Onà, and Veselin Kaley, Cosmos. This important news will be celebrated with a series of events supported by Mastercard, including the first-ever 5-course gourmet menu entirely from top European JRE chefs, to celebrate International Women's Day, and the Bacchus Restaurant of the Year gala dinner, where we will learn about the best Bulgarian restaurants for 2023.

Earlier this year, Mastercard also announced its national year-round campaign Mastercard Day - the company rewards cardholders for culinary purchases made every 1st/first day of the month in restaurants, bars, nightclubs, cafes, pastry shops, and home food deliveries. All cards issued in Bulgaria - debit, credit, and business cards Mastercard, registered to participate at [www.priceless.com/day](http://www.priceless.com/day), automatically receive 10% cashback, up to 50 leva per card per month. 🍷

\*Experience Economy Survey, 2024, Vitreous Worldwide, across 20 markets in Europe



# Да играеш против ЦЕНТРАЛНИТЕ БАНКИ

ЗА ПЪРВИ ПЪТ ТАЗИ СТРАТЕГИЯ МОЖЕ ДА  
СЕ ОКАЖЕ НАИСТИНА ПЕЧЕЛИВША



✦ Бисер Манолов

На финансовите пазари има един базов принцип, който големите играчи винаги спазват педантично: „Никога не играй против централните банки!“. Звучи логично, но и не съвсем.

Прогнозите за 2024 г., от гледна точка на икономически очаквания, определено са наситени с всички цветове на сгъмата. Как започна годината?

1. Фондовите пазари се държат все едно централните банки вече са започнали агресивно намаляване на лихвите;
2. Пазарът на облигации се държи все едно няма да има намаляване на лихвите;
3. Златото се държи все едно глобалната икономика ще направи „меко приземяване“;
4. Петролът се държи все едно глобалната икономика е вече в рецесия;
5. Пазарът на недвижими имоти се държи все едно нищо не става.

Най-популярният модел, който дилърите използват за прогнозиране движението на лихвените проценти в САЩ, е СМЕ FedWatch Tool. Този мо-

дел е базиран на ценовите нива на фючърните лихвени контракти. Според него Федералният резерв ще намали шест пъти лихвата по федералните фондове до края на годината (това е условно базовата лихва в САЩ) до нива между 3,75% - 4,00%. В момента те са в диапазона 5,25%-5,50%.

От друга страна, Европейската централна банка повече от странно мълчи по отношение на паричната си политика. Никакви намеци за понижаване на основната лихва. Банковото кредитиране за частния сектор в еврозоната отбеляза за първи път спад за последните пет месеца, като само за месец януари свиването е с 12,2 млрд. евро. Икономистите са категорични, че това свиване отразява високите лихвени проценти, достигнати през 2023 г. Важно е да се отбележи, че като цяло корпоративният сектор в Европа много повече разчита на банковото кредитиране, отколкото този в САЩ, където традиционно компаниите набират финансов ресурс предимно от фондовите пазари. Поради тази причина рязко свиване на кредитния пазар силно притеснява икономистите и вече се заговори, че Европейската централна банка упражнява свръхрестриктивна парична политика, която ще вкара европейската икономика в рецесия.

Шефът на най-голямата инвестиционна банка на САЩ Goldman Sachs Дейвид Саломон предупреди инвеститорите, че са прекомерно оптимисти по отношение на способността Федералният резерв да сътвори прецизен „финансов инженеринг“ чрез паричната си политика, който да подготви икономиката за „меко приземяване“. В тази посока се изказа и изпълнителният директор на JP Morgan, най-голямата търговска банка в САЩ, Джейми



Даймън, който очаква рецесия до между 6 и 9 месеца.

Всички фондови индекси са на исторически най-високите си нива. Акциите хвърчат нагоре, все едно че отново сме навлезли в период на нулеви лихвени проценти и умерен икономически растеж без инфлация. Впрочем трябва да отбележим, че отдавна няма връзка между реалното състояние на икономиката и ценовите нива на фондовите пазари. Даже напротив - колкото е по-анемично икономическото развитие, толкова повече фондовите пазари хвърчат нагоре в очакване на поредните монетарни и фискални стимули.

Интересно е да се проследи откъде се породи това самочувствие на участниците на финансовите пазари, че знаят нещо повече от централните

банки и могат да си позволят лукса да игнорират позицията им? Отговорът е: В съвременния свят всички социалноосигурителни системи са от капиталов характер. Това означава, че пенсионните фондове, здравните фондове и всички останали осигурителни форми инвестират средствата си предимно на капиталовите пазари. Когато фондовите пазари растат, това създава илюзията за ръст и на средствата в тези фондове. Нарочно казвам „илюзията“, защото при обратното движение декапитализирането може да доведе до фалита им. Тази илюзия много умело се управлява през последните години както от надзорните органи, така и от политиките. Спомняте ли си при предишните президентски избори в САЩ как Тръмп се

хвалеше наляво и надясно, че Dow Jones достигнал нов исторически рекорд? Истината е, че тези „рекорди“ в момента са функция от движението на акциите на седем компании, т.нар. „Великолепната седморка“, и трейдърите изглеждат като изпаднали в еуфория под въздействие на стимуланти, игнорирайки състоянието на останалите компании. Само да уточня, че близо 90% от компаниите, които се търгуват на високотехнологичната борса NASDAQ, са на нетна загуба.

Казано в прав текст, май че за първи път да играеш против централните банки се оказва печеливша стратегия, просто защото те отдавна са забили политическата си независимост и вече нямат онази тежест от миналото.

През второто полугодие без никакво съмнение основните лихви в САЩ и Европа ще започнат да се понижават. Потребителското поведение както на домакинствата, така и на правителствата отдавна е извън всякакъв контрол. Разлюзеното харчене, надхвърлящо изработеното, отдавна е станало стандарт. Това прави финансовата система тотално зависима от ниските лихвени проценти, без значение от инфлационните нива, което прави невъзможно функционирането, ако лихвите останат високи прекомерно дълго. Видно е, че този модел е неустойчив, и че на даден етап той просто е обречен да се срути, така че вече спокойно може да се играе против централните банки. Те самите сътвориха тази каша. ☹





# Виртуалният свят на КРИПТОВАЛУТИТЕ

Кой създаде и кой поддържа блокчейн системата на електронните пари, за кого това е предпочитан инструмент за инвестиции

*Криптовалутите са силно желани от едни и напълно отричани от други. Някои ги приемат за пирамида, глобална измама, балон и сравняват биткойн с манията по луковиците на лалетата през XVII век. По онова време цените стават чрезмерно надут и по-благоразумните преценяват, че това не може да продължава до безкрай и решават да продадат, за да приберат печалбите си. Последва ефектът на доминото. На пазара настъпва масова паника. Възможно ли е това да се случи с криптовалутите, и по-специално - с биткойн? Какво са криптовалутите и защо биткойн успява да задържи вниманието на хора, които търсят сигурност за спестяванията и вложенията си, колкото и несигурност да крие цената на тези дигитални пари. Дали това са просто новите електронни пари, или е различен модел на източник на стойност? В света на криптовалутите и биткойн ни побежда Владислав Драмалиев. Той е сред създателите на Българската биткойн асоциация, директор и основател на Фондация „Битхоуп“, чиято основна цел е биткойн да се възприеме като допълнителен източник на дарения.*



Владислав Драмалиев

## Георги Георгиев

Криптоактивите (термин, който започва да измества „криптовалута“) са на практика просто записи в база данни, която има десетки хиляди идентични копия по целия свят. Криптовалутите се асоциират с псевдоанонимни „адреси“, представляващи уникални комбинации от букви и цифри. Само този, който притежава частния ключ, асоцииран с определен псевдоанонимен адрес, може да се разпорежда с криптоединиците „в“ него. Базата с данни може да се чете от всеки, но не всеки може да я променя. Няма правителство, организация или човек, които да стоят зад нея и да променят правилата, от които е изградена – например колко единици криптоактиви да съществуват.

Но защо тези „единици“ имат стойност? Отговорът е в доверието и търсенето. По същата причина и златото има стойност. Цената им се определя на свободния пазар. Тези активи, а и златото, имат характеристики, които се приемат за подходящи за създаването на икономически и финансови отношения отвъд бартерната икономика. А и защото някой е готов да размени фиатни пари – долари, евро или друга валута – за да получи определени единици от този запис в базата данни.

## Биткойн

Криптовалутите са много, тук ще се фокусираме изцяло върху биткойн, който е с най-ясните характеристики на пари. Биткойн е платежна система с отворен код, основана на „Потребител – го – Потребител“ разпределена мрежова архитектура, подсигурана от блокчейн технология и работеща с е-

ноименна единица биткойн, наричана виртуална валута, криптовалута или криптоактив. За създател на bitcoin се сочи псевдонимът Сатоши Накамото, като не е ясно коя реална личност стои зад него. Най-доброто предположение е програмистът Хал Фини. Биткойн е подходящ във функцията си на пари – той е рядък (ще съществуват само 21 млн. единици от него), може да бъде прехвърлян към всяка точка на света по електронен път, освен това е делим. Биткойн е програмиран да бъде пари, по най-добрия начин.

## Как работи мрежата

Електричеството, насочено към Биткойн мрежата, се използва за защита. Биткойн мрежата трябва да остане неутрална и да не бъде възможно правилата, заложени още през 2009 г., да бъдат променени без широк консенсус между участващите в нея. Ако има компания или държава, която да поддържа тази база данни, няма да е необходимо толкова много електричество, но мрежата може да бъде спряна по всяко време и броят на единиците в нея да се променя (непредвидима инфлация). С причина или без, всяка банка би могла да ви отреже достъпа до банковата ви сметка. Експериментът е следният – може ли биткойн, благодарение на уникалните си парич-

ни характеристики, да се превърне в неутралната резервна валута/актив, която да се използва от цялото човечество. Парите са основополагащи за обществото. Който има контрол върху тях, контролира хората.

Биткойн може да се добиват навсякъде по света, без значение какъв е източникът на електричество. Цената е определяща. В този смисъл биткойн може да е купувач от последна инстанция (с цел „копаене“ на биткойни) за редица производители на електричество, когато те не могат да продават произведения ток, а спирането на мощностите е скъпо.

## Алтернатива на парите

Когато научих за съществуването на биткойн, не се запалих веднага. Това е концепция, която за повечето хора е твърде странна и неразбираема. След една банкова криза в Кипър се заговори за алтернативи на банковите депозити, като беше споменат и биткойн. Тогава с Николай Пресолски създадохме първия сайт за обмяна на биткойн за левове. Когато започнах да дълбая в темата, разбрах, че в него има икономика, технология, мрежи, криптография, финанси, политика... Хареса ми,

## Средище на общността

От 2016 г. насам всяка последна сряда на месеца в Barter Community Hub в столицата се организира Sofia Crypto Meetup – събитие, посветено на блокчейн и криптоактивите. През октомври 2024 г. предстои първата конференция и хакатон – ETHSofia – посветена на най-новите технологии в екосистемата на Ethereum, втория по пазарна капитализация криптоактив след биткойн. Очакват се над 400 посетители и лекции от технологични лидери от цял свят.



че е реална алтернатива на парите и единствената потенциална алтернатива на абсолютния монопол на националните валути.

### Невидимата ръка

В биткойн и другите криптоактиви се базират на протокол - серия от правила, които позволяват трансакциите и определят всички характеристики на единиците, базата данни и мрежата. Има основни правила, например броят на биткойните в мрежата, който е почти невъзможно да бъде променен. Контролът върху мрежата е сложен и труден - зависи голяма степен от т. нар. копачи и от икономическото мнозинство, възприело тази технология - борсите, портфейлите, попечителите и т. н. Най-важни са копачите, които предоставят компютърна мощност, за да бъде тази мрежа сигурна. Контролът върху цената на биткойн става чрез пазарното търсене и предлагане. В първите няколко години той практически е бил безплатен. Биткойн е предоставил равен старт за всички и в периода 2009-2011 г. е можело да си

изкопаете биткойни с всеки компютър. Сега пазарът на тази валута е развит и биткойни се добиват само със специализиран хардуер.

### Доверието

Прозрачността създава доверие, а биткойн е напълно прозрачна система. Всеки може да достъпни протокола на биткойн. Всеки може да използва този протокол и да създаде своя мрежа за свой проект. Но въпросът е как ще убеди други хора да започнат да правят трансакции в тази мрежа. При биткойн прозрачността, времето и компютърната мощ са генерирали доверие. Биткойн е мрежа, която не е спирала да функционира вече 15 години, при това с 99.99% достъпност (ъптайм). Колкото по-дълго време съществува, без да спира да работи, толкова по-голямо доверие генерира.

### Инвестиции и стойност

Светът се задвижва от алчност, а биткойн е най-добре представящият се финансов актив на миналото десетилетие. Повечето хора не се интересуват от философията и техноло-

гията зад биткойн, а само от бързата печалба. Криптовалутите и биткойн използват този безкраен човешки ресурс - алчността, за да се наложат. Биткойн е ценен на фона на традиционната финансова система, която е пристрастена към дълг и необуздано нарастване на паричната маса. Цената на биткойн не е продукт само на търсенето, но и на обезценяването на останалите валути.

### Копането е бизнес

Биткойн портфейл, копаене, ферма - са гуми, които помагат на хората да си представят какво представлява процесът на добиване на биткойни. Всъщност копаенето е налучкване на число, което следва да отговаря на определени характеристики. Всички се надпреварват да намерят правилното решение, като то може да се открие само чрез налучкване. Поради тази причина броят на опитите в секунда е определящ. Копането е бизнес. Изисква подходяща локация с достъп до възможно най-евтиното електричество, купува се специализиран хардуер, чиято единствена задача е да

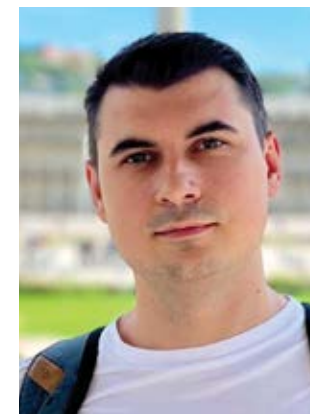
търси решението на задачата. Хардуерът следва да се охлажда и затова е добре да е някъде, където е естествено студено. Наличието на интернет, разбира се, е задължително. Осигуряването на хардуер също не е лесно, тъй като има ограничен брой производители. Край Амстердам например е постигнато добро взаимодействие: топлината, която се отделя при работата на биткойн „миньори“, се използва за отопляването на оранжерия за лалета.

### Сигурност

Няма никаква гаранция, че един биткойн, купен днес, ще бъде продаден за повече утре. Едни вярват в идеята, във важността ѝ за бъдещето на човечеството, в това, че „единиците“ в нея ще са по-стойностни, други искат просто да направят бързи пари. Глобалната Биткойн мрежа се поддържа от хиляди копачи вече 15 години. Имало е сериозни покачвания на цената, но и големи спадове. Има моменти на силен ентузиазъм, които изстрелват курса на биткойн в облаците - най-високата достигната цена е 69 хил. долара. Но има и резки спадове - с дори над 90%. Обикновено когато завишените и нереалистични очаквания не се оправдаят, настъпва депресивен период и системата се изчиства. Това разочарование обикновено води до прекалено обезценяване на биткойн, което от своя страна създава благоприятна среда за нов растеж.

Засега биткойн работи. Интересът и ентузиазмът на хората продължават да поддържат живота на тези виртуални пари.

\*Материалът не е препоръка за инвестиционно решение



ПЛАМЕН АНДОНОВ, създател на Биткойн общността „Крипто Революция“ и на Българската биткойн конференция:

## Това е прозрачна и справедлива система

Криптовалутите са около 30 хил. на брой, аз се трудя само за биткойн. Преди 30 години дядо ми слага всичките си спестявания на мое име за старт в живота ми, но през 1995-а тези спестявания напълно се обезценяват. Това е голяма неправда, дългогодишният труд на един човек, както и на много други хора, бива ограбен. С увеличаването на паричната маса се помпа инфлацията. Никой обаче не може да принтира допълнителни биткойни и не може да конфискува биткойни. Това е неутрална, прозрачна и справедлива система.

Биткойн е силно волатилен, но той е едва на 15 г. Новодошли спекулативни инвеститори създават балон, което бива последвано от голяма корекция. Последният голям спад беше от 69 хил. долара до 15 хил. долара. Такива над 80% корекции е претърпявал биткойн и през 2014-а - от 1200 до 200 долара, както и през 2018 г. - от 19 600 до 3200 долара. Дългосрочно цената върви нагоре. Идеята е биткойн да служи на хората да пестят и това да е дългосрочна инвестиция.

Биткойн разполага със светкавична мрежа, която позволява с много ниски такси да правим глобални разплащания. Той има потенциала да стане световна валута, макар много хора да не споделят моето мнение сега. В момента малко над 100 млн.

души от населението на Земята притежават биткойни. Това е нова технология, която е малко разбрана. Проблемът на „евро-лев-долар“ е, че е имало златен стандарт, който вече е отменен. Тост днес това са валути без подплата. Златото е лимитирано, трудно е за добив, разпознаваме е и не може да се фалшифицира. Но още по време на Римската империя започват да добавят примеси и накрая в монетите не остава златно съдържание. Парите днес са дигитални и се принтират още и още и хората виждат как цените на всичко се покачват. Десет пъти по-добро място за живеене ли е България, щом цените на имотите се качиха десет пъти?! Аз твърдя, че в момента биткойн е най-твърдите пари, които човекът някога е създавал - те не може да се фалшифицират, не може допълнително да се принтират, лимитирани са до 21 млн., като са останали да бъдат добити едва 1,5 млн. биткойна. При Биткойн стандарт цените на всичко ще започнат да падат. Благодарение на дефлацията, породена от развитието на технологиите, постоянно правим повече с по-малко. Който пести, е наказван чрез инфлацията и аз вярвам, че биткойн ще изправи този проблем. Биткойн е най-добрият инструмент за запазване на покупателна сила.



ГЛЕДНА ТОЧКА

## Парите съвсем не са технологичен проблем

Някои бъркат, че парите са технологичен проблем, и предлагат технологично решение. Блокчейн технологията е технологично постижение и може да бъде използвана за много неща, но криптовалутите в инвестиционната им функция не се различават съществено от кюлчетата - това казва „криптореалистът“ Доброслав Димитров. Той, освен предприемач и лидер в информационните технологии, се оказва, че е завършил икономика и финанси. И още според него: „Какво му е ценно на златото? То е ценно, ако хората са го приели за ценно. Парите са социален и обществен феномен и всички ние се разбираме, че нещо има

или няма стойност, че определена среда е средата, през която трансферираме богатствата един към друг. И морските мигри би могло да са разплащателно средство. Зад националните валути стоят държави, които имат и репресивен орган, който има задача да ги пази. А криптовалутите вярват, че може да контролират криптовалутата само с технологични средства. Националните валути имат друга социална функция и криптовалутите няма как да ги заменят. Да, криптовалута не може да си напечаташ, но може да се появи нова криптовалута и повечето хора да мигрират към нея.“



# БЛОКЧЕЙН превзема реалния свят

**ДЕЦЕНТРАЛИЗИРАНИТЕ ФИЗИЧЕСКИ МРЕЖИ СЪЗДАВАТ  
НОВ ВИД ИКОНОМИКА В МНОЖЕСТВО СФЕРИ**

✎ Мария Иванова

Днес по улиците на София и други български градове ентузиастично снимат околните пейзажи с камери, прикрепени към колите им, създавайки по този начин децентрализиран конкурент на Google Maps. Други предлагат безжично интернет покритие с антени, поставени на терасите и прозорците им, участвайки в глобален мобилен оператор с над 1 милион хотспота в целия свят. Трети изпращат по безжичен път информация за диагностиката на колата си към глобална платформа, управляваща данните за хиляди автомобили по света. Общото между всички тях е, че участват в платформи от ново поколение, наречени DePIN, които използват блокчейн технологията, за да извършват различни действия във физическия свят. И печелят криптовалута, докато го правят.

## Какво е DePIN

Съкращението означава Decentralized Physical Infrastructure Networks, или децентрализирана физически мрежи. Те позволяват на децентрализирана общност от хора по света да извършват различни общи задачи като се координират чрез блокчейн.

Тази визия за децентрализирана мрежа, която е в основата на глобалната мрежа интернет, чрез DePIN проектите се прехвърля и във фи-

зическия свят, оказвайки влияние върху множество сегменти - от телекомуникациите, през умните домове и градове, до транспорта, електроразпределението и др.

## Ролята на блокчейн

Блокчейн технологията, която възникна с появата на биткойн и другите криптовалути, сега разширява своето влияние, вмъквайки принципите на децентрализация, прозрачност и отвореност в редица други сектори и обществени сфери. Именно тя прави възможна координацията и комуникацията между множество хора, които не се познават помежду си, но участват в един и същи децентрализиран проект.

В следващите редове ще ви запознаем с някои от най-интересните DePIN проекти, които се развиват изключително бързо през последните години и имат потенциала да променят начина, по който живеем и работим.

## Helium

е един от първите примери за това как блокчейн технологиите могат да превземат реалния свят. Проектът представлява най-големия безжичен оператор в света с над 1 млн. антени (включително и в София), притежавани от множество обикновени хора и компании. Той е базиран на блокчейн, работи по мрежовия стандарт LoRaWAN и е

създаден за свързване на Internet of things (IoT) устройства.

Всеки човек може да се сдобие с антена и да стане част от мрежата, предлагайки безжичен достъп в своя район и печелейки криптовалута от това. По този начин Helium създава уникална инфраструктура за изцяло нова безжична икономика, властена от децентрализацията, откъдето идва и името ѝ - „Мрежа на хората“. Днес Helium се използва за множество приложения като свързване на умни градове, умни офиси и цели фабрики, сензори за мониторинг на въздуха, мониторинг на ВиК и друга ютилити инфраструктура, умно земеделие и други. Проектът е особено подходящ за свързване на земеделски стопанства, защото покритието на LoRa стандарта в селските райони е го 15 километра.

## DIMO

е друг проект, илюстриращ потенциала на DePIN концепцията. Той дава възможност на шофьорите да печелят от телеметричните данни на автомобилите си, докато предоставят ценни сведения на индустрии като автомобилостроенето и застраховането. Като награда за събирането и предоставянето на тези данни водачите отново печелят криптовалута. Така DIMO не само допринася за развитието на блокчейн технологията в реалния свят, а и предоставя нови възможности за водачите да участват активно в този процес.

## Hivemapper

е интересна DePIN платформа,



която има за цел да обогати географските карти чрез групово предоставяне на визуални данни и GPS геолокация от камерите на шофьорите. По този начин тя създава своеобразен конкурент на Google Maps. Проектът включва водачи, които поставят камери на своите автомобили, заснемайки пътищата, за което са възнаградени с токени, наречени Honey. С помощта на 38 038 сътрудници по целия свят, проектът до момента е картографирал над 110 млн. километра.

## WeatherXM

е мрежа от малки метеорологични станции, предоставяща точни услуги за времето на предприятия и други организации. Проектът има за цел да създаде нова икономика на метеорологичните данни, като възнагражда собствениците на такива крайни устройства. Платформата въвежда своя собствена крипто-

валута, наречена WXM, за да възнагражда потребителите, които ѝ предоставят данни. Събраната информация се използва в различни направления, включително в селското стопанство, енергетиката, спортовете на открито, морското дело и други.

Съществуват още много примери за бързоразвиващи се DePIN проекти, причисляващи се към две основни категории - Physical Infrastructure Networks (Физически инфраструктурни мрежи) и Digital Resource Networks (Мрежи за цифрови ресурси). Към първата група спадат платформи за разпространение на електроенергия като React, Arkeen, GrowGreen и Plural Energy; за предоставяне на WiFi роуминг - MetaBlox и Karrier One; смарт хоум решенията eBlox, Mobix, MapMetrics и HealthBlocks, геопространствените мрежи Imagery and Mapping, Weather Data, Positioning и много други.

Втората група обхваща плат-

форми за децентрализирано съхранение на данни като Alerph, Filecoin, Sea; компютърните мрежи Covalent, The Graph, ChainML; безжичните мрежи World Mobile Token, WiFi Dabba и Wayru; сензорните приложения 2blox, Planet Watch и Scarchain. DePIN екосистемата съвсем не се изчерпва с изброените проекти, което подчертава нейната гъвкавост и потенциал за развитие. В допълнение, тя е отворена за нови идеи и иновации, което означава, че всеки може да допринесе за нейното развитие и усъвършенстване.

Допринесла за създаването на интернет, криптовалутите и блокчейн, децентрализацията бавно си пробива път, обхващайки все повече аспекти от живота ни. Възникващите на нейна база DePIN проекти ни отварят вратите към едно по-прозрачно общество, в което всеки може да участва и да създава стойност като част от глобални проекти и платформи. ☺



АЛЕКСАНДЪР БЛАЖЕВ:

# Роботи помагат в Търговския отдел на АУРУБУС

**ТЪРСИМ РЕШЕНИЯ ЗА РЕЦИКЛИРАНЕ НА МАТЕРИАЛИТЕ НА БЪДЕЩЕТО, СРЕД КОИТО БАТЕРИИ НА ЕЛЕКТРОМОБИЛИ И СОЛАРНИ ПАНЕЛИ**

Татяна Явашева

**Станах търговски директор на компанията с годишен оборот над 7 млрд. лв. за 2023 г.**, когато бях на 32 години. Трябваше бързо да надградя уменията и опита си. Финансовите и репутационните рискове са много високи. Годините ми са и предимство, тъй като имам достатъчно енергия и ентузиазъм да се боря с предизвикателствата и да насърчавам иновациите, свързани с процеси в търговската функция.

**Интересното и полезно нововъведение** - роботи, които да извършват административни процеси в отдела. Това значително ускори скоростта на плащания, експедиции, събираемост.

**С Аурубис се намерихме** на трудова борса в Американския университет няколко месеца преди завършването ми.

**Рециклирането за Аурубис** е приоритет номер едно в стратегията. В момента строим завод в Ричмънт, САЩ, и планираме да увеличим сериозно производствения си капацитет там в следващите години. Търсим решения за рециклиране на материалите на бъдещето, като батерии на електромобили и соларни панели.

**Покупките на рециклирани материали** от ключови развиващи се региони, сред които Близкия изток и Африка, е уникален

шанс за мен и екипа. За да си успешен, е важно да познаваш добре културата и начина на правене на бизнес в тези региони, както и да изградиш конкурентен и пазарно адаптиран бизнес модел (tailor-made approach), отговаряйки на местните нужди и решавайки техните проблеми.

**Завършването на Executive MBA във WU** ми даде възможност да се уча от топ лектори в областта на икономиката и глобалния бизнес.

**Избирам Аурубис, защото** компанията е лоялен работодател, който винаги цели да развива и издига кадрите си. Тук имам възможност да работя с топ специалисти във всички области. Мащабните инвестиции, които правим, както и оптимистичната прогноза за търсене на мед в дългосрочен план, предвещаваат добри възможности и за в бъдеще.

**Оставам в България, тъй като** виждам добър потенциал за растеж на търговските ни дейности. Българите са прагматични, гъвкави и креативни. Тези качества ни помагат да предоставяме най-добрите решения за дигитализация и оптимизация за цялата група.

**Най-големите предизвикателства в работата за мен са:** големият обем и високата стойност на суровините и продуктите ни носят високи ценови рискове, както и рискове от кражби и измами. Една административна грешка може да доведе до загуби от десетки милиони. Ние трябва да сме постоянно нащрек. Огромно предизвикателство е реализацията на полупродукта железен силикат, който се генерира при преработка на медната шлака. Целта ни е да намерим приложение на 800 хил. т годишно в строителната индустрия, керамиката и пътното строителство.

**Моят стил на управление** е либерален. Внимателно подбирам екипа си, работя по индивидуалното и кариерното им развитие. Поощрявам и ценя постиженията на всеки от тях.

Александър Блажев е търговски директор на Аурубис България от началото на 2019 г. Това става, след като през 2018 г. завършва Executive MBA във Vienna University of Economics and Business (WU). Той е отличен пример за кариерен растеж в една и съща компания. Веднага след като се дипломира като бакалавър в специалността „Бизнес администрация“ в Американския университет в България през 2009 г., започва работа в Търговския отдел в Аурубис България. През годините е заемал няколко позиции в отдела, започвайки от Обслужване на клиенти. След 3 г. е повишен и става мениджър Рециклиране, а след още 2 г. поема позицията регионален мениджър рециклиране и на корпоративно ниво отговаря за покупките на рециклирани материали за всички заводи в групата от следните пазари - Източна Европа, Близък изток, Африка и ОНД.



**Правило, на което се стремя да не изневерявам:** Бъди честен и открит с колегите и партньорите си. Успехът ти зависи от тях.

**Добрят търговски директор** гледа дългосрочно на всяко партньорство и се стреми да изгради синергии с бизнес партньорите, които добавят стойност и на двете страни и трудно може да бъдат репликрани от конкурентите.

**Аурубис ми даде** много знания и опит в областта на глобалната търговия и управлението на екипи, даде ми възможност да се развивам и да раста кариерно. И ми взе част от личното време. Функцията ми изисква много пътувания и присъствие на бизнес събития, поради което често се налага да отсъствам от вкъщи.

**Следя с интерес** глобалните пазарни тенденции и геополитическата

обстановка. Тези фактори оказват силно влияние на веригите на доставки на суровините и продуктите ни, както и на волатилността на борсите и глобалното търсене.

**Презареждам „батериите“** като пътувам със семейството, играя тенис с приятели или карам ски.

**Моята житейска и бизнес философия:** Успехът се гради с лоялност, последователност и доверие. ☺



Д-р БОЙКО ТАКОВ:

# Пътят към растежа минава през ВЪНШНИТЕ ПАЗАРИ

**Б**ЪГАРСКИТЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ДА НАВЛИЗАТ В НИШИ С ПО-ВИСОКИ ЦЕНОВИ СЕГМЕНТИ И ДА ПЕЧЕЛЯТ ПОЗИЦИИТЕ СИ С КАЧЕСТВЕНА ПРОДУКЦИЯ

▲ Яна Колева

**- Експортът като ключ към растежа:** Често говорим за чуждестранни инвестиции в България и свързваме това с растежа на икономиката, но като че ли изпускаме фокуса си от експорта и интернационализацията на компаниите. И ако разгледаме по същество какво представляват инвестициите, ще видим, че те са свързани пряко с експорта. Големите компании, които инвестират у нас, изнасят в повечето случаи 100% от продукцията си навън. Растежът на българската икономика е функция на произведените продукти и услуги и тяхната реализация е насочена главно над граница, тъй като тук пазарът е малък. Затова всяка компания, която се развива в по-голям мащаб, има пред себе си необходимостта за навлизането на други пазари. В ИАНСМП работим много целенасочено и последователно в тази посока и подкрепяме компаниите с различни инструменти, като организиране на търговски мисии, национални щандове на най-големите и значими изложения, анализи, форуми, обучения, осъществяване на бизнес контакти и др. Имаме членство в няколко международни организации и поддържаме добра комуникация с колеги от други държави, затова с увереност ще кажа, че всички тези инструменти се използват навсякъде и те работят много ефективно.

**- Развитието на българския износ** върви във възходяща линия, като имахме рекордни години, и, разбира се,

че пандемията, военните конфликти, инфлацията, нестабилните икономики, рецесията и други фактори оказаха влияние, но като цяло експортната ни насоченост се разраства. Технологичните компании още в зараждането си са глобално ориентирани и е важно да получават подкрепа в тази посока. Именно там не сме лимитирани откъм размер на производството и можем да намерим сериозно място на външните пазари.

**- За да станат реалност добрите възможности,** компаниите е нужно да бъдат подготвени с информация за съответния пазар, да разработят стратегия за навлизане, да разполагат с квалифицирани кадри и знания за международна търговия. И всичко това трябва да е свързано в цялостната дейност на компаниите. Има общовалдни знания и умения, които компаниите трябва да притежават, да имат конкретен поглед и анализ на съответния пазар, на който търсят позициониране и реализиране на продукцията си. В Агенцията работим за обучение на компаниите, за развиване на тези умения и знания, но и за успешното им прилагане. Всички, тръгнали по пътя на интернационализацията, трябва да са наясно с потенциалните рискове, да имат правилна оценка за готовността си, да проучат и съберат данни за избора от тях пазар, да определят потенциалните партньори, доставчици и клиенти, да са запознати с правната и регулаторната рамка, да имат ясно определени индикатори за постигане на целта си.

**- Перспективи и възможности** винаги се разкриват. Нашите компании имат потенциал да присъстват на всеки пазар, като не е важно само какви възможности има, а дали ние можем да ги използваме. Големите пазари изискват големи обеми и затова е добре нашите производители да се стремят да навлизат в ниши, които са в по-високите ценови сегменти, като печелят позициите си с качествена продукция. При технологичните компании нещата стоят малко по-различно, при тях почти няма лимитация откъм обем, тъй като те предлагат услуги, софтуерни продукти и технологични решения. Българските компании са доказано добри в техническите разработки, конкурентоспособни са и се позиционират успешно на международните пазари. Именно тук също фокусираме усилия, като предоставяме възможност на фирмите да присъстват на едни от най-големите събития по света в съответната сфера.

**- Като неработеща вече „мантра“** приемам твърдението, че сме много малки и, едва ли не, къде сме тръгнали да покоряваме чуждите пазари. Смятам, че имаме своето място навън, доказваме го постоянно. Трябва ни по-високо самочувствие и увереност да се развиваме. Нека не допускаме някой да твърди, че щом нещо е от България, не е качествено. Българският бизнес произвежда стоки и услуги на световно ниво. Потребителите се интересуват от най-доброто за тях решение, вълнуват се от преживяването, което получават. Много често разликата се прави от умения маркетинг и именно там трябва да положим повече усилия.

**- Формула за образованието,** което да е адекватно на днеш-

© Кристиян Сираков



**ните динамични промени,** е прерогатив на други колеги, но всички все по-често говорим за професии на бъдещето, за изкуствен интелект и нови технологии. Затова образованието трябва да дава все по-комплексни знания, умения и критично мислене, насочени към практическото им приложение в много по-голяма степен, отколкото е било досега. Новите изисквания се раждат от нуждите на пазарите, на потребителите и на съвременните предизвикателства, което в някаква степен поставя об-

разованието в изоставаща позиция, но това не е драматично. Драматичното идва, когато това изоставане стане голямо.

**- Посланието към родителите:** Аз самият имам три деца и ако трябва да излъча моето послание, то е да не се стремим всички да станат математици или програмисти, а да възпитаваме децата си, като се вслушваме повече в тяхната индивидуалност. Да им дадем възможност и знания в различни области, за да усетят както те, така и ние, къде е

Д-р Бойко Таков е изпълнителен директор на Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНСМП) от ноември 2018 г. Притежава богат опит в управлението на бизнеса и в държавните институции. От 2008 г. до 2012 г. е изпълнителен директор и член на Съвета на директорите в българското представителство на водеща южнокорейска енергийна компания. През годините заема управленски и мениджърски позиции в едни от най-развитите сфери на бизнеса, а управлението на инвестиции, проекти и финанси е само част от опита му в областта на земеделието, енергетиката и инфраструктурата. Той е доктор по икономика, индустриален инженеринг и мениджмънт. Активно упражнява преподавателска дейност като асистент в УНСС. От 2021 г. е член на борда на Международната мрежа за малки и средни предприятия (INSME) със седалище в Рим, Италия.

тяхната сила, в какво могат да бъдат най-добри и в какво да се задълбочат. Това, вярвам, ще предопредели както професионалните им успехи, така и щастието им като хора. Това за нас като родители и като общество е и най-трудната задача.

**- За да решим правилно уравнението с многото неизвестни на вътрешния ген,** трябва да влезем в него с извлечените поуки и научените уроци, наградените знания, смирени и уверени, че няма кой друг да реши това уравнение, освен самите ние. ☺



BOYKO TAKOV, PhD:

# The path to growth passes through FOREIGN MARKETS

**B**ULGARIAN MANUFACTURERS SHOULD TARGET HIGHER PRICE NICHES AND BOOST THEIR POSITIONS THROUGH QUALITY PRODUCTION

✍ Yana Koleva

**- Exports as a key to economic growth:** We often talk about foreign investments in Bulgaria and link this with the growth of the economy, but we seem to lose our focus on exports and the internationalization of companies. If we look at the essence of what investments are, we will see that they are directly related to exports. Large companies that invest in our country, in most cases, export 100% of their production abroad. The growth of the Bulgarian economy is a function of the products and services produced, and their realization is mainly directed abroad, since the local market is small. As such, any company that develops on a larger scale faces the need to enter other markets. At BSMEPA, we work very purposefully and consistently in this direction and support companies with various tools, such as organizing trade missions, country stands at the largest and most important exhibitions, analyses, forums, trainings, establishing business contacts, etc. We have membership in several international organizations and maintain good communication with peers from other countries, so I can say with confidence that all these tools are widespread, and they work very effectively.

**- The development of Bulgarian exports** is on an upward trend, as we've been having record years in numbers. Of course, the pandemic, military conflicts, inflation, unstable economies, recession and other factors had an impact, but overall, our export trend is growing. Tech companies, for instance, are globally oriented right from the start, and it is

important that they receive support in this direction. In that sector, we are not limited by the size of production, and we can find a prominent place in foreign markets.

**- Turning good opportunities into success** requires companies to be prepared with information about the relevant market, to develop an entry strategy, to have qualified personnel and knowledge of international trade. And all these things must be interconnected in the overall activity of the enterprise. There is general knowledge and skills that companies must possess in order to have a specific view of the relevant market where they seek to position and sell their products. At our Agency, we work to train companies, to develop these skills and knowledge, but also to successfully implement them. All those embarking on the path of internationalization must be aware of the potential risks, have a proper assessment of their preparedness, research and collect data about their chosen market, identify potential partners, suppliers and customers, be familiar with the legal and the regulatory framework, and have clearly defined indicators for achieving their goals.

**- New opportunities are** always opening up. Our companies have the potential to be present in any market, and it is not only important to see opportunities, but also to use them. Large markets require large volumes, and therefore it is good for our manufacturers to strive to get into higher price niches, boosting their positions through quality production. With technology companies, things are a little different, with them there is almost no limit in terms of

volume, since they offer services, software products and tech solutions. Bulgarian companies have proven that they are good at technical developments, so they are competitive and well positioned on international markets. This is also where we focus our efforts, providing these enterprises with the chance to attend some of the largest events in the world in their relevant field.

**- The statement that we are very small and have no business conquering foreign markets** is a tired old "mantra", as far as I'm concerned. I think we have our place out there, since we prove it all the time. We need higher self-esteem and confidence to develop. Let's not let anyone claim that if something is made in Bulgaria, it is not of good quality. Bulgarian businesses produce goods and services at a top-notch level. Consumers are interested in the best solutions for them, they are excited about the experiences they get. Very often, it's skillful marketing that makes the difference in the market and that is where we need to put more effort.

**- Creating a future-proof education system adequate to today's dynamic changes** is the prerogative of other experts, but the fact is we are all increasingly talking about future professions, about artificial intelligence and new technologies. Therefore, education must provide increasingly complex knowledge, skills and critical thinking, coupled with practical application to a much greater extent than has been the case so far. The evolving needs of the markets, consumers and modern challenges put forward new requirements, which to some extent places the current education model in a backward position, but this is not dramatic. It becomes a problem though when this lag becomes too large.

© Krasimir Svrakov



Boyko Takov, PhD has been the executive director of the the Bulgarian Small and Medium Enterprises Promotion Agency (BSMEPA) since November 2018. He has extensive experience in business management and in public administration. From 2008 to 2012, he was the executive director and member of the Board of Directors in the Bulgarian representative office of a leading South Korean energy company. Over the years, he has held managerial positions in some of the most developed business spheres. The management of investments, projects and finances forms only a part of his experience in the fields of agriculture, energy and infrastructure. He has a PhD in Economics, Industrial Engineering and Management. He is actively teaching as an assistant professor at UNWE. Since 2021, he's been a board member of the International Network for Small and Medium Enterprises (INSME) based in Rome, Italy.

**- The message to parents:** I myself have three children, and if I had to send a message, it is that we should not strive

for all kids to become mathematicians or software developers, but to raise them in a way that listens more to their individuality.

We should give them opportunity and access to knowledge in different fields so that both they and we can feel where their strengths lie, what they can be the best at and what skills to deepen. This, I believe, will determine both their professional success and their happiness as people. This is the most difficult task for us as parents and as a society.

**- To properly solve the equation of tomorrow's many unknowns,** we must go into it with lessons learned, knowledge upgraded, and feeling humble and confident that there is no one else to solve this but ourselves. 📌



# БИОВЕТ клон Разград, на шест континента

ПРЕДПРИЯТИЕТО Е НЕЗАМЕНИМ ФАКТОР ЗА РАЗВИТИЕ НА ИНТЕНЗИВНОТО ЖИВОТНОВЪДСТВО В БЪЛГАРИЯ, В ЕВРОПА И ПО СВЕТА

▲ **Татяна Явашева**

Традициите, знанията и опитът, натрупани в продължение на 70 години, са здравата основа, върху която стъпваме, а новите технологии и модерните производствени ни дават устойчиво настояще и перспективи в бъдещето - това казва Теменуга Газдова, управител на „БИОВЕТ“ клон Разград. Силата на компанията идва и от това, че през 2005 г. става част от един голям български бизнес, който съумя да премине далеч отвъд границите на България и зае ключови позиции на шест континента - „Хювефарма“ със своите три дъщерни „БИОВЕТ“ компании в Пещера, Разград и Ботевград, но и с още осем завода в други три държави. Дейността е свързана с производството и дистрибуцията на хуманни и ветеринарномедицински продукти и фуражни добавки. Този бизнес е

в Топ 10 на водещите ветеринарни фармацевтични производители в света

и е най-динамичната глобална компания с фокус върху разработването, производството и маркетинга на продукти за здравето на животните и хората. „Хювефарма“ има над 20 търговски дружества по света, в страни като САЩ и Канада, Бразилия и Мексико, Филипините, Индонезия, Тайланд, Китай, Белгия, Полша, Турция.

„БИОВЕТ“ клон Разград, е със 70-годишна история. Всичко започва през 1954 г. с построяването на завод за антибиотици в Разград, който прославя България по света. През 1999 г. предприятието е приватизирано от Actavis Group и работи под името „Балканфарма-Разград“. През 2005 г. „БИОВЕТ“ купува от „Балканфарма-Разград“ мощностите за производство на активни фармацевтични субстанции. Днес предприятието е незаменим фактор за развитие на интензивното животновъдство в България, в Европа и по света.

То се занимава с

научно-приложна, производствена и търговска дейност

в страната и чужбина в областта на промишлената биотрансформация, селекцията на промишлени микроорганизми, производството на хранителни добавки, ензими и пробиотици за животновъдството и ветеринарната медицина. В последните години се развиват и продукти за козметичната индустрия, както и за хранително-вкусовата промишленост, като ензими, овкусители, аромати и други. Общият размер на инвестициите в строителство на нови производствени мощности, енергийни стопанства, инфраструктура, внедряване на нови продукти и подобряване условията на труд възлиза на над 250 млн. лв.

Предприятието постоянно се развива

и доказателство за това е новият завод за ваксини, който заработи през ноември миналата година в „БИОВЕТ“ клон Разград. Ваксините са за индустриално-

то животновъдство - за птици, свине и говеда. Инвестицията е на стойност 140 млн. лв. Всичко започва „на зелено“ и за по-малко от четири години, въпреки пандемията, заводът е изграден. Той представлява 8000 кв. м чисти помещения, предназначени за изработването на различните видове ваксини в независими производствени зони. Предвижда се производство на ваксини от яйца, зони за вирусни и за бактериални ваксини, както и отделна специализирана зона за пълнене и опаковане на продукцията.

Процесите са автоматизирани

а модерното оборудване е основно от Германия и Италия. Заводът притежава сертификат за добра производствена практика (GMP), проектиран е така, че да може да произвежда лекарства и за хуманната медицина. В това ново предприятие ще бъдат разкрити 300 работни места, като първоначално са назначени 70 човека.

Развитието прогласява с нови производствени мощности, с нова визия за екологична, социална и управленска (ESG) политика и с още по-големи амбиции за растеж и разширяване на пазарите.



## 70 ГОДИНИ РАЗВИТИЕ

**1954** - Изграден и пуснат в експлоатация завод за антибиотици

**1955** - Създаден е научен институт, както и инсталация за полупромишлени изпитания

**1964-1984** - Построени са три нови производствени корпуса

**1983** - Създаден е отдел за опазване на околната среда, както и пречиствателна станция на отпадни води

**1993** - Въведена е добра производствена практика и сертификация от национален регулаторен орган

**1999** - Компанията е приватизирана от „Балканфарма-Разград“, част от Actavis Group

**2005** - „БИОВЕТ“ АД купува от „Балканфарма-Разград“ активите за производство на активни фармацевтични субстанции

**2012** - Изградена е мощност за фуражни добавки (60 млн. лв.), с която ферментационният капацитет е увеличен с 50%

**2012-2020** - Реконструкция и модернизация на пречиствателната станция за отпадни води (10 млн. лв.)

**2015** - Нова мощност за производство на стерилни продукти (12 млн. лв.)

**2023** - Завод за ваксини за индустриалното животновъдство (140 млн. лв.)

## ТЕМЕНУГА ГАЗДОВА, управител на „БИОВЕТ“ клон Разград: Хората са нашият най-ценен актив

Работим в много динамична среда и се стремим да вземаме бързи решения, но и да се приспособяваме към големите промени и предизвикателства в световната икономика. За нас е важно да запазваме и да развиваме екипа, с който работим, за да постигаме заедно високите цели. В „БИОВЕТ“ клон Разград, работят над 900 души. Предприятието е най-голям работодател и данъкоплатец в областта, като само в последните 10 години работните места нараснаха с 80%. Висшестите са 40% от персонала - основно са бакалаври и магистри по биотехнологии, химия, инженерни специалности и икономика, останалите са със средно образование. Изпитваме затруднения с набрането на работна ръка, затова привличаме хора и от съседни населени места, както и международни специалисти, но даваме предимство на жителите на Разград и разчитаме най-много на тях. Изкуственият интелект и биотехнологиите са най-бързо разви-



ващите се в света и ние, работейки в областта на биотехнологиите, създаваме условие за израстване и реализация на млади специалисти в тази област. Привлича ги фактът, че предприятието е с много международни контакти и партньори, което позволява да разширяват своите знания и опит, да усъвършен-

стват владенето на чужди езици.

Нашите работници и служители са с пълно покритие на осигуровките, предоставяме бонуси, ваучери и други придобивки, с които привличаме кадри. Предлагаме възможности за продължаване на кариерното развитие, подпомагаме хората, които започват висшето си образование, като плащаме такси и разходи, свързани с обучението. Работим в сътрудничество с Професионалната гимназия по химични технологии и биотехнологии „Мария Кюри“ в града, където има и паралелки с дуално обучение. Ученици от първите випуски вече работят при нас.

Съвременният бизнес не може без наука. Насочени сме към вътрешното научно развитие и имаме собствено научно звено в областта на биотехнологиите, химията и аналитичната дейност. Разполагаме с пилотни инженерни мощности за мащабиране на нови технологии. 🌱





# BIOVET

## Razgrad stakes its presence on six continents

THE ENTERPRISE IS AN INDISPENSABLE FACTOR FOR THE DEVELOPMENT OF INTENSIVE LIVESTOCK BREEDING IN BULGARIA, IN EUROPE AND AROUND THE WORLD

✦ Tatyana Yavasheva

“The traditions, knowledge and experience accumulated over 70 years are the solid foundations on which we stand, and new technologies and modern productions give us a sustainable present and future prospects” - this is what Temenuga Gazdova, manager of BIOVET - Razgrad tells us. The strength of the company also comes from the fact that in 2005 it became part of a large Bulgarian business conglomerate that managed to go far beyond the borders of the country to occupy key positions on six continents. We are talking about Huvepharma with its three BIOVET subsidiary companies in Peshtera, Razgrad and Botevgrad, and also with eight more production plants in three other countries. It deals in the production and distribution of human and veterinary medical products and feed additives. This business is

among the Top 10 leading veterinary pharmaceutical manufacturers in the world

and is among the most dynamic global companies focused on developing, manufacturing and marketing animal and human health products. Huvepharma has more than 20 companies around the world, in countries such as the USA and Canada, Brazil and Mexico, the Philippines, Indonesia, Thailand, China, Belgium, Poland and Turkey.

BIOVET - Razgrad has a 70-year history. It all started in 1954 with the construction of an antibiotics production plant that glorified Bulgaria's pharma industry around the world. In 1999, the enterprise was privatized by Actavis Group and operated under the name Balkanpharma-

TEMENUGA GAZDOVA, general manager of BIOVET - Razgrad:

## People are our most valuable asset

We work in a very dynamic environment and strive to make quick decisions, but also to adapt to major changes and challenges in the global economy. It is important for us to keep and develop the team we work with in order to achieve high goals together. BIOVET - Razgrad has more than 900 workers. The enterprise is the largest employer and taxpayer in the district, and in the last 10 years alone, jobs have grown by 80%. University graduates make up 40% of the staff - mainly people with bachelor's and master's degrees in biotechnology, chemistry, engineering and economics - the rest of the staff have secondary education. We are experiencing difficulties with recruiting

labour, therefore we strive to attract people from neighboring municipalities as well as international specialists, but we give priority to the residents of Razgrad and rely on them the most. Artificial intelligence and biotechnology are the fastest growing fields in the world and we create conditions for the growth and realization of young specialists in the biotech field. They are attracted by the fact that the enterprise has many international contacts and partners, which allows them to expand their knowledge and experience, and to improve their command of foreign languages.

Our workers and employees are fully insured, we provide bonuses, vouchers

and other benefits to attract personnel. We offer opportunities for career development by supporting people starting their higher education by paying fees and costs associated with their studies. We work in collaboration with the Marie Curie Professional High School of Chemical Technology and Biotechnology in Razgrad, where there are also dual education classes. Some students from that school are already working with us.

Modern business cannot do without science. We are focused on internal scientific development and have our own R&D unit in the fields of biotechnology, chemistry and analytics. We have pilot engineering capabilities to scale new technologies.



Razgrad before being acquired by BIOVET in 2005 for the production of active pharmaceutical substances. Today, the enterprise is an indispensable factor for the development of intensive livestock breeding in Bulgaria, in Europe and around the world. It deals with

Science application, production and commercial activities

in the field of industrial biotransformation, selection of industrial microorganisms, production of nutritional supplements, enzymes and probiotics for animal husbandry and veterinary medicine. In recent years, products have also been developed for the cosmetic industry, as well as for the food industry, such as enzymes, flavourings, aromas and others. The total amount of investments in the construction of new production facilities, energy farms, infrastructure, new products and improvement of working conditions amounts to over BGN 250 million.

The company is constantly developing

and the proof of this is the new vaccine plant, which began operating in November last year at BIOVET - Razgrad. The



vaccines are used in industrial animal husbandry - for poultry, pigs and cattle. This investment has a value of BGN 140 million. The plant was built from scratch in less than four years, despite the pandemic obstacles. It has 8,000 square meters of clean rooms designed for the production of various types of vaccines in independent production areas. Production plans include egg vaccines, viral and bacterial vaccines, plus there will be a separate specialized area for filling and packaging of the products.

The automated processes

and modern equipment come mainly from Germany and Italy. The plant has a Good Manufacturing Practice (GMP) certificate and is designed to be able to produce drugs for human medicine as well. 300 jobs will be created by this new enterprise, with 70 people initially hired.

Development plans also include new production facilities, with a new vision for environmental, social and governance (ESG) policy and with even greater ambitions for growth and market expansion. 🌱

### 70 YEARS OF COMPANY DEVELOPMENT

- 1954** - Antibiotics plant built and put into operation
- 1955** - A scientific institute was established, together with a semi-industrial test pilot plant
- 1964-1984** - Three new production plants were built
- 1983** - An environmental protection department was established, as well as a wastewater treatment plant
- 1993** - Good manufacturing practice and certification by a national regulatory body was introduced
- 1999** - The company was privatized by Balkanpharma-Razgrad, part of Actavis Group

- 2005** - BIOVET AD bought from Balkanpharma-Razgrad the assets for the production of active pharmaceutical substances
- 2012** - Built capacity for feed additives (BGN 60 million), with which fermentation capacity was increased by 50%
- 2012-2020** - Reconstruction and modernization of the wastewater treatment plant (BGN 10 million)
- 2015** - New capacity for the production of sterile products (BGN 12 million)
- 2023** - New factory for vaccines for industrial animal husbandry (BGN 140 million)





# ВЪЛНАТА ЗА ТЪРСЕНЕТО на работа и хора

**И** МА ПОЗИЦИИ, СПЕЦИАЛНОСТИ И ПРОФЕСИИ, ЗА КОИТО ТРУДНО СЕ НАМИРАТ ЖЕЛАЕЩИ И ПОДГОТВЕНИ ДОРИ ПРИ СИЛЕН ПАЗАР НА ТРУДА

Тони Григорова

Пазарът на труда е движен от две вълни – търсят се хора и хората са излишни. В първото полугодие на тази година се очертава заетостта да е доминирана от вълната за оптимизиране на персонала. Затова и годината започна с малко по-висока безработица. Сфери като информационни технологии и аутсорсинг на бизнес процеси не дават бърз отклик на търсенията за работа. Очакванията са през втората половина икономиката да ускори ход и отново да тръгне вълната на набирането на още хора. Разбира се, че

има позиции, специалности и професии, за които трудно се намират желаещи. Този недостиг частично се покрива с внос на работници от трети страни, ползват се и българи, които се завръщат от чужбина. Наблюдава се хроничен недостиг на необходимите хора с професионални умения в области като медицина, производство, хотелиерство, ресторантьорство, транспорт...

Добрите професионалисти, както и всички, които имат силно желание да работят, винаги ще намерят какво да правят, дори когато пазарът не е в условията на силен дефицит за работна ръка.

# НОВИЯТ FORD RANGER



All-new  
Ranger

INTERNATIONAL  
PICK-UP AWARD 2024



**МОТО-ПФОНЕ**





БОЙКО МАНЕВ, главен директор Човешки ресурси в KFC:

## Трудовата мобилност става все по-голяма

В сферата на туризма, хотелиерството, ресторантьорството и като цяло в услугите през последните години силно спада нивото на ангажираност, което влияе на резултатите. В повечето случаи очакванията за възнаграждения от страна на търсещите работа, и то във всички възрастови групи, надминават възможностите на компаниите да отговорят на тях. За всеки инфлацията има различно измерение от това, което официалната статистика отчита. Доста хора днес работят извън България и искат, ако ще се трудят тук, да имат подобен стандарт. Бизнесът обаче се задържа в условията на инфлация, тъй като ако цените не се вдигат внимателно в отговор на инфлационните процеси, ще настъпи отлив на клиенти. Така за определен тип дейности се наблюдава



### дефицит на работна ръка

Решението на проблема до голяма степен е във вноса на работници, който в последните години от мода стана тенденция и практика. Финансовите условия, които българските работодатели представят на такива професионалисти, не са по-различни от това, което те ще получат на Запад. В България на тях им е по-лесно да се адаптират, тъй като манталитетът тук е по-близък до техния. Хората, които идват от трети страни, в голямата си част проявяват висока ангажираност и отговорност към работата. Мотивите им да дойдат у нас са най-различни – често са привлечени от по-добрите финансови условия или от факта, че България е част от ЕС. Някои гледат на страната като на първа стъпка към Европа. Но има и такива, които водят и семействата си тук.

За да може кандидатите за работа да вземат по-информиран избор, те трябва да имат сложени на масата всички изисквания към тях, както и всички придобивки, които им се предлагат. Заплатата вече далеч не е единственият мотив при избора на работно място. Ме-

“  
Нужна е по-голяма откритост и честна игра в отношенията между РАБОТОДАТЕЛИ И СЛУЖИТЕЛИ  
”

дицинската грижа например добива все по-голяма тежест в цялостния пакет. И е добре, когато работодателите обещаят нещо по време на интервюта за работа, после да го изпълняват и да няма разминаване между казано и изпълнено. Примамливо звучащите

### обещания за придобивки

не бива да са само „въдица“ кандидатът да предпочете една или друга компания. Препоръчително е всяка

година да се прави оценка на работата на служителите и да се променят финансовите условия. Иначе никога не е мотивиран да дава всичко от себе си, ако година след година качеството на неговата работа и ангажираността му не влияят на договореното възнаграждение. Да, негово право е да потърси решение и да отиде при друг работодател, но преди да го направи, е добре да поговори открито със сегашния. Би било загуба и за двете страни, ако човекът с опит просто си тръгне, привлечен другаде от по-добри към момента условия. Правило, което съм въвел, е, когато получим предизвестие за напускане, да проведем разговор с този човек, за да видим причините. Често се намира как да бъде задържан.

Все по-малко хора съвместяват лятна и зимна заетост в морски и планински курорти. Това може да се прави само в определена възраст, особено когато има съжителство с партньор и имат деца. Съвместяването се практикува, но не е устойчиво за дълъг период от време. За зима по-лесно се намират хора, тогава разходите за издръжка са по-високи и някои предпочитат да „избягат“ от високите режийни разноски.

Работих няколко години в чужбина. Бях в САЩ, Белгия и Чехия, като имах силни ментори, които предаваха опита си. Причината да се върна в родината е, че тук, ако човек е мултифункционален, може да разгърне своя потенциал, за разлика от САЩ, където може да е само нишов играч. В България може да правиш много повече неща едновременно. Аз например съвместявам няколко роли в различни организации. Въпрос на личен избор и на компетенции е повече хора да правят това, вместо да работят само в една компания. Има работодатели, които държат техните служители да работят само при тях, без право на друга трудова ангажираност. Работникът не бива да е ограничаван в такива граници. С подобни изисквания всеки работодател рискува да се простреля в крака.



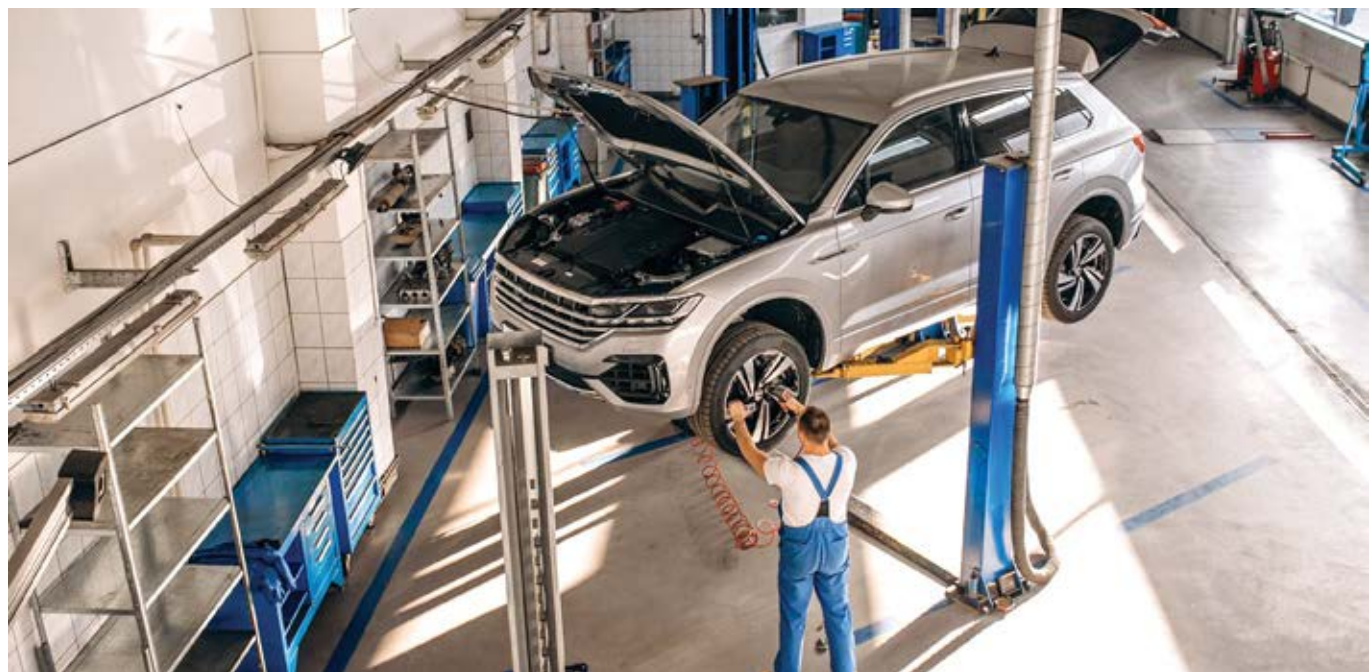
PRINT YOUR BRIGHT IDEAS



billboard

www.billboard.bg





## Къде е голямото разминаване на ПАЗАРА НА ТРУДА

*Пазарът на труда днес е различен от вчера. Ако знаем какъв ще е утре, може отсега да започнем да се адаптираме, да учим нови неща, да насочваме децата си към професии, които ще са актуални и търсени. Ето как Георги К. Първанов, управител на водещата регионална HR компания STEAT и член на УС на Българската асоциация за управление на хора, вижда развитието:*

Екологично инженерство и опазване на околната среда – интересът към тази специалност в университетите е толкова нисък, че на практика липсват студенти.

### Бумът на всичко, свързано с ESG

ще поражда огромно търсене на такива специалисти и те ще са високоплатени. Университетите този път

показват навременно действие да създадат програми за бъдещите нужди на бизнеса, но пък погрешават не са в крак с утрешния пазарен развой.

Следващата група дефицитни специалности е на техници за отоплителна и вентилационна техника, както и за асансорна поддръжка. В нови сгради всяка година се добавят по няколко хиляди асансора към съществуващите мощности, а едва 40-ина души годишно придобиват такива умения. На пазара се търсят автомеханици и автомеханици, тъй като броят на автомобилите расте главоломно, а и в тази сфера има голям дефицит. Най-добрите или си отварят собствени сервиси, или заминават да работят в чужбина при несъпоставимо по-голямо заплащане. Завършилите техникуми по автотранспорт или отиват да следват, или се преориентират към друга професия, тъй като не искат да легнат под колите и да се занимават с ремонти. И се питаме защо към тези важни специалности няма интерес, макар после с лекота да се намира работа, при това с високо заплащане? Просто милениалите

не искат „да си цапат ръцете“

Те не желаят да работят тежка работа, бягат и от производството. Счетоводството също е сфера с голям дефицит на хора. Там всичко е дигитализирано, работи се с компютри и таблети, от всяко кътче на България може да се включваш. Но младите не са ентузиастични за такава реализация. Задава се голям недостиг на професии, свързани със селското стопанство – например агрономи и механици на селскостопански машини. А Тракийският университет в Стара Загора е в ТОП 100 на най-добрите аграрни университети в света. Ще са нужни хора за производството на храни, сред които технолози и лабораторни специалисти. Младешките обикновено не искат да се посветят на специалности, в които има много да се учи. Полуразни са такива групи в университетите. Доскоро говорехме как гържавата, системата на средното и висшето образование изостава от нуждите на пазара. Сега виждаме, че дори когато предвиждат развитието и създават нужните специалности, невинаги има интерес към тях. За области, за които се очертава дефицит на кадри,

може да се дават стипендии

за да се насочи интерес натам.

Работодателите трябва по-привлекателен начин да представят своите компании и възможностите, които предлагат. Същевременно е добре да спрат да говорят колко усилия хвърлят за развитие на работодателската си марка и колко са социално отговорни, а да покажат толерантност към служителите, които отглеждат деца и внуци. Ключова служителка в моята компания беше получила привлекателна оферта за нова работа и каза, че половината от задържащия я фактор освен екипа, е, че тя е с две малки деца и средно един ден от седмицата отсъства. Към това аз проявявам пълно разбиране. Нека всеки работодател да помисли колко е важен този аспект, но на действия, не на думи.

Бях гост лектор в УНСС и в група от 20 студенти 10 не работеха. Бях учуден. Разбрах, че на част от тях не им се работи, родителите им добре ги осигуряват. Но стряскащият факт

е, че в университетите има близка до нулевата толерантност към студенти, които учат редовно обучение, и същевременно работят.

Мнозина са готови да работят

но явят ли се на интервю, работодателите ги отсяват още на първа среща, след като разберат, че са редовно обучение. Ако работодателите имат гъвкавост, то още повече студенти ще започнат да работят, докато учат.

През 2022 г. у нас са издадени 6 хил. разрешителни за работа на хора от трети страни. През миналата година техният брой е два пъти и половина повече. През тази година се очертава да отидат към 30 хил. Така във времето ще се съберат няколкостотин хиляди души, дошли от страни извън ЕС, за да се вляят тук в трудова сила. България с бързи темпове настига заплатите на Гърция и Италия. Далеч сме от възнагражденията на Люксембург и Швейцария. Когато напълно се присъединим към Шенген, на хората, които са дошли с тригодишна работна виза, ще им бъде много лесно да се преместят в други страни от ЕС. Единични случаи са бежанците, които остават да работят тук. От украинците у нас малка част са се приобичили към пазара на труда, и то основно по морето. Голямата вълна мина и замина на Запад.

На ромите у нас се гледа като на недоизползван капитал

но според проучванията от началото на пандемията насам половината от тях са се преместили в Западна Европа и една част намират начин да се адаптират към социалните системи и живеят, без да работят. Но други имат умения и са добре приети в производствената и в обслужващата сфера.

В дългосрочен план автоматизацията, дигитализацията, роботизацията ще променят пазара на труда. Професията на автомеханика, на водопроводчика, на човека, който умее да прави ремонти, ще продължи да се търси. Хората да погледнат в утрешния ден и да се готвят за времето, което се задава. Препоръката ми е да се насочат към професии, които ще се търсят, но също така е важно и на тях самите да им носят удовлетворение и радост. ①



Дошъл е моментът работодателите да покажат толерантност и разбиране към СЛУЖИТЕЛИТЕ, КОИТО ОТГЛЕЖДАТ ДЕЦА И ВНУЦИ.

Георги К. Първанов

### Акценти

- В последните години се наблюдава интерес от 14-17-годишни, които искат да работят или желаят да карат стажове.
- Има вълна на завръщане - от ЮАР, Аржентина и от други далечни страни си идват хора, които са второ поколение емигранти, родени там. Министърът на финансите Асен Василев се позова на статистика, според която 8 хил. души повече са се върнали, в сравнение с броя на тези, които са заминали да работят в чужбина.
- Темата за дистанционната работа прогължава да е на дневен ред и работодателите може да проявяват по-голяма гъвкавост в това отношение.
- Много от компаниите имат добри продукти и услуги, но проявяват гъвкавост и неразбиране към своите хора. Независимо какви награди за най-добър работодател са получени, ако даден служител не е доволен от отношението, той си търси друга работа.



КОНСТАНТИН БОЯДЖИЕВ,

изпълнителен директор на „Галакси Инвестмънт Груп“:

## Най-добрата инвестиция е в качествена и енергоефективна среда



**НАШИТЕ ЖИЛИЩНИ ПРОЕКТИ СА ПЛОД НА ЗАДЪЛБОЧЕНИ АНАЛИЗИ И СА В СЪОТВЕТСТВИЕ С ИЗИСКВАНИЯТА ЗА УСТОЙЧИВОСТ И ВИСОКО НИВО НА КОМФОРТ**

- Г-н Бояджиев, като изпълнителен директор на една от водещите инвестиционни компании в сферата на недвижимите имоти у нас, каква е ситуацията на пазара в момента и какви са очакванията ви за сектора през 2024 г.?

- Всеки сегмент в сектора има своите специфики и се повлиява от различни фактори.

Жилищният сегмент е изключително актуален и интересен за всички в момента и се чуват различни сценарии за развитието му. Част от факторите, които ще влияят, са лихвите по кредитите и депозитите, както и очакванията, свързани с приемането на страната ни в еврозоната. Трябва да отчетем и факта, че на жилищния пазар се предлагат проекти за различни

маркет групи и в широк ценови диапазон. Смятам, че активността ще продължи, като търсенето ще се насочи основно към модерни, устойчиви и добре обмислени жилищни концепции, основно в затворени комплекси. Все повече ще се обръща внимание на качеството на строителството, нововъведения, свързани с енергоефективност, комфортни общи пространства и съвременни удобства.

При хотелския сегмент нововъведенията са постоянна величина, дори и при напълно завършен продукт. Секторът е динамичен и внедряването на нови решения, свързани с дигитализация, зелена и устойчива среда, са ключови. Ние завършваме реновацията на Hilton Sofia, който е част от нашето портфолио. Създадохме една много мо-

дерна концепция под мотото „Парк в хотела и хотел в парка“ с уникален конферентен център и три напълно нови зони за хранене, чиито брандове се реализират за пръв път в Европа в нашия хотел. Това е един продукт, който обединява най-съвременните решения и показва тенденции в бранша, които ще се търсят от клиентите в бизнес хотели в бъдеще.

Наблюдаваме значителен интерес към офис площите, които отдаваме под наем, и очаквам този интерес да е траен през настоящата година. Функционалните аспекти на работното място, комуникативната локация, здравословната и приятна среда, която спомага за продуктивността на служителите, са важни за компаниите, които наемат офиси. Проектите, които могат да предложат всичко това, ще бъдат предпочитани.

Що се отнася до индустриалните имоти, очаквам да продължи търсенето на парцели за индустриални

или логистични цели, отлична инфраструктура, комуникативна локация, с възможност за бърза реализация на инвестиционния проект.

- Вихте ли споделили кои са основните характеристики на успешния жилищен проект?

- Като компания с портфолио във всички сегменти на недвижимите имоти, за нас най-точният показател за успешен проект е доволният клиент. Ние създаваме висок клас жилищни проекти, с атрактивни архитектурни концепции и първокласно изпълнение - с най-съвременни материали и сградни системи, гарантиращи комфорт, сигурност на обитаване, ниски експлоатационни разходи и съвременни удобства.

В работата си наблюдаваме, че клиентите много точно дефинират своите изисквания към имота, който искат да закупят, като го обвързват със стила и начина си на живот. Същевременно демонстрират и високо ниво на информираност, като отделят необходимото време за детайлно проучване по проекта, строителството и качеството на използваните материали. Оценяват подробностите, свързани с локацията, разглеждат внимателно транспортната и социалната инфраструктура, за да се уверят, че те отговарят на техните изисквания.

Клиентите все повече се ориентират към затворени комплекси в добре уредени райони, които са в близост до магазини, детски градини, училища и близки паркови пространства за отдих и спорт. От съществено значение са удобства като възможност за паркиране, система за контрол на

достъпа и видеонаблюдение, което им осигурява необходимото спокойствие. Много внимателно подбират бъдещото жилище, що се отнася до функционално разпределение на пространството и параметрите на помещенията. И не на последно място се отделя голямо внимание на визията на общите части.

Последните няколко години развиваме жилищен парк Royal Garden в Пловдив, който мога да посоча като пример за успешен жилищен проект. Статистиката ни показва, че жилищата, които се купуват в него, са за собствено ползване, а вече живеещите в комплекса решават да закупят имот за бъдещо ползване за децата си в новостроящите се сгради, което изключително ни радва и го приемаме като много висока оценка за продукта, който предоставяме, и средата на живот, която сме създали. За реализацията на първия етап от проекта получихме награда „Сграда на годината“, в момента сме пред АКТ 16 за втория етап от проекта, а преди месец стартирахме продажбите на етап 3, който се приема изключително добре.

Всички наши жилищни проекти са плод на задълбочени анализи и проучвания, в съответствие с изискванията за устойчивост и високо ниво на комфорт. Целта ни е да надграждаме всеки наш нов проект, пречупвайки го през призмата на бъдещите тенденции. Това ни позволява да създаваме висококачествени имоти, при които се наблюдава тренд да повишават стойността си във времето.

- Темата за устойчивото строителство и „зелената трансфор-

мация“ е все по-актуална през последните няколко години. Според вас как растящите изисквания, наложени от ЕС, оказват влияние върху сектора и как „Галакси Инвестмънт Груп“ гледа на тази тенденция?

- Изменението на климата и намаляването на вредните емисии се превърна в основна тема през последните години. Поради тази причина необходимостта от внедряването на екологично чисти материали, енергийно ефективни решения, иновационни системи за отопление, вентилация и климатизация - отговарящи на най-високите стандарти за съвременно строителство, не само подобряват комфорта у дома и на работното място, но имат дългосрочни ползи за околната среда. И въпреки че устойчивото строителство е по-скъпо, първоначалните разходи са нищожни в сравнение с всички икономии, които ще се реализират след време. Хубавото е, че не само ние, инвеститорите, но и клиентите ни все по-ясно осъзнават, че подобна инвестиция днес е най-доброто вложение за утрешния ден. И ние подхождаме изключително отговорно в тази посока. Ще спомена едно от доказателствата за ангажимента ни към изграждането на по-здравословна среда и ефективно използване на енергийните ресурси, а именно „Златният LEED Сертификат“ за Офис Парк Пловдив. Той е признатие за лидерство в трансформирането на строителната индустрия и взема под внимание всеки детайл, свързан със строителството и експлоатацията на сградата. ☺



Жилищен парк Royal Garden в Пловдив



# Как да ПЕЧЕЛИМ ПОВЕЧЕ като работим по-малко

**А**ЛЕКСАНДЪР НИКОЛОВ Е СЪЗДАЛ СИСТЕМАТА ВГ 3Х И ЧРЕЗ ЛЕСНИ СЪПКИ УЧИ СОБСТВЕНИЦИТЕ НА МАЛЪК БИЗНЕС ДА ДЕЙСТВАТ УМНО И ЕФЕКТИВНО

Татяна Явашева

*Александър Николов е консултант и треньор, който вече 13 г. помага на собственици на малък бизнес да постигат растеж. В малкия бизнес са най-много на брой компании в страната. Предприемачите, които са ги основали и ги управляват, изпитват най-големи трудности. За да са успешни, те имат нужда от ноу-хау и подкрепа. Предлагаме препоръки от Александър Николов:*

Средата за бизнес през последните 10-15 г. става все по-трудна заради нарастващата конкуренция. Малкият бизнес е в напревара за

## вниманието на клиентите

с които би искал да работи. Интересът се привлича чрез технологиите, през които всички ни заливат с търговски предложения. Това е сериозно предизвикателство за някой, който сега започва да прави опити да достигне до нови клиенти. Той трябва да изпъкне пред другите, за да бъде забелязан и припознат.

Възможностите са много, но всеки собственик на малък бизнес трябва добре да знае кой е неговият идеален клиент. Много предприемачи са угвали с твърдението, че знаят своя идеален клиент, но чрез моята методология са установявали, че не е така. Имаш ли това знание, може да пристъпиш към втората стъпка –

## формирането на послание

Най-важният въпрос, който всеки трябва да си зададе, е „Защо клиентът да предпочете мен пред всички други възможности на пазара?“ Всеки бизнес трябва добре да осъзнае кое е неговото уникално предимство.

Моят фокус е да работя със собственици на малък бизнес, които изпитват трудности да привличат клиенти, и които работят много, но нямат резултати, каквито искат, или се притесняват да преминат към справедливи цени от страх да не спаднат техните продажби. Помагам им да достигат през различни канали до много повече клиенти, но и да развият умения, с които да продават, срещнат ли



потенциален клиент. В тези години изработих свой подход, който е в основата на създадената от мен ВГ 3х система - тя съдържа три стъпки и води до устойчив ръст на бизнеса. Да печелят повече и да работят по-малко – това са двете основни нужди на всеки малък бизнес, който е моят идеален клиент. Много предприемачи казват, че работят твърде много и ако

## цената на по-високите резултати

ще е още повече часове работа, те напълно отказват такъв вариант. Затова ги уча да подхождат умно към всички ангажименти.

Мнозина в началото заявяват: „Моят бизнес е различен!“. А аз им казвам, че всеки бизнес в крайна сметка трябва да прави едно основно нещо – да привлича клиенти. За да стане това, се искат работещи маркетингови стратегии. Има три водещи стъпки в моята система. Ако само един от тях липсва, то резултатите няма да са стабилни.

**Първият стъп** е свързан с яснотата кой е твоят идеален клиент, формиране на грабващо послание, активиране на множество канали, за да може повече хора да стигнат до теб. Необходимо е да имаш умения успешно да завършиш търговската сделка. Само това обаче не е достатъчно. Срещал съм хора, които имат идеалния маркетингов план да увоят бизнеса си, но то не става поради липса на увереност, имат страхове и огранича-

ващи убеждения.

Затова **вторият стъп** е вътрешна промяна в нас самите, в начина ни на мислене и в нагласата за резултати. Колкото по-дълго сме се придържахме към едни убеждения, толкова по-трудно се разделяме с тях, те ни дърпат назад, но не знаем как да ги пуснем. Трябва да открием кои са убежденията и страховете, които ни стопират, и след това да ги разрешим и освободим. Процесът не е еднократен. Необходимо е

## да изградим новата идентичност

на човека, който може да има високи резултати. Иначе постигаме не това, което искаме – така е не само в бизнеса, но и във всички сфери на живота: Постигаме онова, което отговаря на нашия вътрешен имидж. Процесът за по-високите резултати в бизнеса е съпроводен и с работа със себе си - да видиш как неща, които преди си смятал за невъзможни, вече са възможни. Да започнеш да предприемаш неперфектно действие, но действие! Неперфектното видео, което си направил и си го качил, носи резултати, за разлика от перфектното видео, което дори не е заснето. С малките стъпки, които правим седмица след седмица, сменяме траекторията, по която се движим. Хората отстрани забелязват голямата промяна.

**Третият стъп** е фокус и планиране – може да имаш перфектния план за привличане на клиенти, може

да имаш и нагласата на вече успешен собственик на бизнес, да си преодолял всички спирачки и да нямаш време

## да приложиш стратегиите

Много предприемачи казват, че искат да постигнат ръст на своя бизнес, но ако погледна графика им за двете поредни седмици, ще си кажа ли, че те хен приоритет е да разрастват бизнеса си? Отговорът в повечето случаи е „Не“ и причината за това е, че се работи по инерция, без фокус върху прилагането на стратегическите планове за достигане до нови клиенти, за повече продажби и по-високи обороти. Ако 90% от времето на предприемача е заето с обслужване на клиенти, оперативна и техническа дейност, той няма време за най-важния ускорител на бизнеса. Затова е необходимо да изградите ясен фокус и да знаете кои са приоритетите ви. Важно е да развиете система на планиране, която с всяка седмица предвидимо да ви придвижва към набелязаните цели.

## „Вълшебната“ формула

за високи резултати е отдаденост, усилия и не непременно много работа. Последователността побеждава гениалното действие, направено веднъж. Пазарът награждава последователността. В моята програма наред с обученията има много уъркшопи, в които всички се събирате заедно. Тогава собствениците на бизнес имат възможност и помежду си да споделят работещи практики. Страничен позитивен ефект на програмата е, че в нея повечето от предприемачите намират свои клиенти и партньори сред другите участници. Програмата про дължава една година, но има собственици на бизнес, които са в нея по 3-4 и повече години. Те имат резултати, а добрата среда постоянно ги мотивира още повече да се развиват.

Успешните предприемачи в програмата на Александър Николов стават все повече, всички те са минали през различни трудности и съмнения, но нагласата и действията за постигане на резултати са довели до това многократно да надвишат и най-смелите си мечти. Промяната днес е най-постоянното нещо и е умение да сме все на гребена на вълната, казва бизнес консултантът Александър Николов. Самият той и хората, с които работи, дават принос за позитивната трансформация на среда, но и на света. ⑩



**ПОСЛЕДОВАТЕЛНОСТТА ПОБЕЖДАВА гениалното действие, направено веднъж.**

Александър Николов





РАДОСЛАВ БЛАГОЕВ:

# Направете хората в компанията

# ДВИГАТЕЛ НА НОВОТО

ЗА ДА ОЦЕЛЯВА  
В ОКЕАНА НА  
КОНКУРЕНЦИЯТА,  
БИЗНЕСЪТ ВИ СЕ  
НУЖДАЕ ОТ ЗДРАВ  
КОРАБ



Яна Колева

Зад всичко, което той прави, стои непоколебима страст и години опит. Той не е просто свидетел – той е архитектът. С ум на стратег и с душа на истински образовател, той разработва бизнес планове, формира търговски екипи и дава насока на предприятия, търсещи промяна в своя път на развитие и успех. Радослав Благоев не просто обича всичко онова, което прави – той го живее. И книгите му „Хвани жокера“, „Бизнес над червената линия“ и „Ти водиш“ са доказателство, че умее да управлява промяната и не се оставя да е като беззащитна лодка в океана.

Роден съм преди големите промени, които настъпиха през 1989 г., и имам спомен от хиперинфлацията. По онова време, когато баща ми вземеше заплащане, купуваше чувал брашно, за да изкараме месеца, тъй като парите много бързо се обезценяваха. Да управлява промяната е много важно за всеки човек и за всеки бизнес. Досега съм създавал

16 компании, като някои от тях съм продал, други съм ги затворил. Консултирал съм над 800 предприятия, което ми е дало поглед как хората не умеят да управляват промяната,

## живеят в балон

но не знаят, че са в него. Производителите по 20 години правят едно и също, не променят нищо, сякаш светът е застинал. Така бизнесът става зависим от пълната липса на визия. Има фирми, които ползват база под наем на ниска цена, разчитат на работна ръка, която се е предала. Това е бизнес в нереални условия, тъй като не се правят инвестиции в подобряване на производствените мощности и условията на труд, не се инвестира в квалификацията на хората. Това е бизнес на място и време, което повече няма да съществува. Този бизнес е обречен да не може да бъде наследен, в него няма приемственост. Българският бизнес страда от липсата на приемственост. Следващото поколение не иска да се заеме с дейност,

в която всичко е амортизирано и безперспективно. Случва се, когато децата поемат добре работеща компания, да я опропастват, тъй като родителите им са я развили без маркетинг, но през качеството на продуктите. Клиентът получава най-доброто, има грижа за него и бизнесът расте. С прилагането на съвременните методи младите управляващи отблъскват постоянната клиентела, която не припознава новата визия. Така в тази свръхконкуренция те не успяват да привлекат нови потребители.

Повечето бизнеси плуват в червен океан с много конкуренция и хищни акули. Българският предприемач си кара счупената лодка и бизнесът му фалира заради самия него. Нашето днес и утре е

## проекция на нашето мислене

Предприемачите рядко се кооперират, тъй като не си вярват. Хората



## Бъдещето на всяка компания е ПРОЕКЦИЯ НА МИСЛЕНЕТО НА НЕЙНИЯ БИЗНЕС ЛИДЕР.

Каквото е в главата му, това ще се случи, и няма как да стане нещо по-голямо.

Радослав Благоев



се събират с намерението кой какво може да вземе. Но обедняват ли се около въпроса кой какво може да даде за реализирането на една нова идея, нещата се получават. Често още в началото се иска първо да подпишат декларация за конфиденциалност. Ако те не си вярват, няма смисъл да започват заедно. То е същото като пребрания договор – ако нямаш доверие на един човек, защо изобщо ти е да близаш в брачен съюз с него? Посееш ли недоверие, пониква недоверие.

Когато предприемачи започват заедно бизнес, защото така ще са по-силни, те създават идеализирана среда, тъй като всеки вижда възможност в другия. Но промяната си върви и те трябва да са в състояние да я управляват. Затова още от самото начало трябва да може да проектират какво ще се случи. Често обаче чуваме

## Ще решаваме в движение

Но в „движение“ повечето хора не могат да мислят.

Правенето на бизнес е свързано с промяна в отношенията между съдружници и персонал, но промяната се предизвиква и от външната среда. Всеки бизнес трябва да има SWOT-анализ на своите силни и слаби страни. Клишетата превземат бизнеса, казва се, че трябва да сме гъвкави. Какво значи това в конкретика?! За предпочитане е да имаш ноу-хау и конкурентно предимство, което да не може да бъде копирано. Лесен ли си за копиране, не започвай. Бизнесът трябва да е разработен като за франчайз, чиято сила е

в системата, позволяваща икономия от мащаба. В бизнеса има неща, които друг не знае как точно стават. Разработват ли нови продукти, нека да са такива, че никой да не е ял по-вкусен сладолед от вашия, да не е ползвал подобно нещо. Но да го направим, се изисква много знание, отнема време за местове и проби. И още: „Не може да продаваш нещо, от което не разбираш“. Затова Филип Котлър казва, че маркетингът трябва първо да поработи в производството, а после да се занимава с маркетинга.

## Резервният ключ

към по-доброто управление: „Следвай своя бизнес план“. Но първо трябва да си създадеш план, а не всеки ден да действаш интуитивно и да нямаш дългосрочни, нито краткосрочни цели. Най-често под претекст за липса на време и пари не се прави проучване на конкурентите. Успехът зависи и от това да намериш „тъяното място“ на своя бизнес. Всеки бизнес има тъяно място, повечето компании имат много тесни места. Те лесно се диагностицират, но увлечени във всекидневното, управляващите бизнеса не обръщат внимание. Ако имате залежала стока, тя сгържи в заблуда. Плаща се наем за склад, приема се, че това са активи, а те отдавна са пасив, който носи щети.

## Когато с персонала не се работи

повечето хора стават незаинтересо-

вани по отношение на компанията. Ако не е създадена корпоративна култура, ако компанията не е изработила свои ценности, тя няма как да интегрира. Ако служителите се чувстват нещастни, не е нужно да ги мотивирате, а просто да ги разбирате и да се погрижите за тяхното щастие.

Ключ: „Разберете хората си. Питайте служителите си как да промените процесите и как да подобрите работата на компанията“. Постепенно те ще станат двигател на новостите в компанията.

## Огромният ресурс

на бизнеса е в самия бизнес, в хората, които работят за него. За да върви добре бизнес машината в постоянната промяна, е нужна добра вътрешнофирмена комуникация. Всеки трябва добре да знае своите отговорности и задължения. Повечето мениджъри се развиват само с практика, те не четат книги, не се образоват. Маркетингът е професия, която се изучава и прилага години наред. И трябва да знаете какво точно управлявате. Има редица технологични улеснения, които може да въведете. Хората имат нужда да надграждат своите знания, дайте им възможност.

Предприемач или бизнес лидер – ти водиш! Твоето бъдеще е проекция на твоето мислене. Каквото е в главата ти, това ще се случи. Няма как да стане нещо по-голямо от онова, което си в мислите си. Всичко е в твоите ръце. Бъди еталон в това, което правиш. ☺



# Пътят към ПОВЕЧЕ ПРОДАЖБИ

**ИЗКУСТВЕНИЯТ  
ИНТЕЛЕКТ  
Е ФАКТОР С  
ВСЕ ПО-ДОМИНИРАЩА  
РОЛЯ И НА ТАЗИ  
ТЕРИТОРИЯ**

**Яна Колева**

Маркетингът е необходимост и възможност да постигнем бизнес целите си. Технологиите, социалните медии, видеото и доброто съдържание, което се разпространява по множество канали, ще продължат да са ключ към маркетинговия успех. Един фактор в това поле набира все по-голяма сила - изкуственият интелект, и той може доста да промени ситуацията и инструментариума.

Тази професия е динамична, човек трябва постоянно да учи и да се развива. Маркетолозите, които не са в синхрон с идващите бързо новости, по един или друг начин ще бъдат принудени да направят крачка встрани и да търсят друга реализация. Адаптивните професионалисти ще задмислят и ще направят излишни всички онези, на които бързите технологични промени им носят само стрес.

**Представяме две гледни точки по темата:**

*ПЕТЪР ДЯКСОВ, управляващ партньор на дигиталната агенция SEOMAX:*

## Новите технологии променят маркетинга

За целите на маркетинга в момента навлизат много инструменти с изкуствен интелект, благодарение на това, че ChatGPT направи този нов начин на работа твърде популярен. Така маркетолозите са подпомогани да увеличат продуктивността си. ChatGPT има различни функционалности и една от тях например дава възможността за бързо генериране на различен тип изображения, картини, постери, банери и дори без наличието на дизайнер позволява да се направи визуално оформление. Технологиите се развиват и няма съмнение, че с времето тези инструменти ще стават още по-добри.

### Чрез ChatGPT

вече се правят сполучливи рекламни послания. Ние, хората, трябва да подберем и да филтрираме най-доброто от всичко, което изкуственият интелект може да ни предложи. Затова е важно да му зададем прецизни задания, иначе може да получим неадекватни резултати. ChatGPT е възможност да имаме големи количества текстове, но информацията невина-



ги е достоверна и актуална. Той може да „халюцинира“ и да генерира неща, които са далеч от истината. Ето защо технологията улеснява маркетолозите, но не ги изключва напълно. В нашата агенция тестваме различни инструменти, които позволяват да автоматизираме работата си, да я направим по-лека и да увеличим продуктивността си.

В края на миналата година навлезе

новата социална платформа Threads, основно с текстово съдържание. Българският пазар проявява интерес към нея, което позволява да се достига до по-голяма аудитория. Няма платена реклама засега, което е шанс за маркетолозите. Tik-Tok продължава да набира популярност дори и при малко по-възрастна аудитория, макар в началото това да беше територия основно на младите.

### Професията на маркетолога

се променя бързо. Прави впечатление, че в някои платформи се дава преценка на съдържанието, което не е много професионално направено. По-младото поколение ползва и създава такъв тип съдържание. Утвърдените маркетолози на 30+ са свикнали да използват Фейсбук. По-младите създават и предпочитат по-кратко съдържание и тенденцията е маркетингът да е насочен към по-кратките форми, които по-бързо се потребяват. Дългите формати също си имат своята аудитория. Големите компании вече осезаемо започват да правят виде-



осъдържание, което да дистрибутират в различни канали. По-младите специалисти се развиват бързо и те по-лесно се утвърждават като професионалисти, в сравнение с времето преди 10-15 години.

### Старите подходи

в маркетинга все още работят – рано е да предизвестим тяхната смърт. Например имейл маркетингът не е мъртъв, той просто се развива чрез

### ПАРТНЬОРИ И КЛИЕНТИ МОЖЕ ДА ПРИВЛЕЧЕМ И С НЕГОЛЯМ БЮДЖЕТ, НО ЩЕ СА НУЖНИ МНОГО УСИЛИЯ

за търсещите машини като Гугъл ще умре, но това си остава силен канал и добър начин за придобиване на голямо количество трафик и потенциални клиенти.

### Инфлуенсърите

в последните години бързо разширяват своя периметър по отношение на маркетинга. Има хора, които създават голямо количество съдържание, трупат последователи и стават инфлуен-

сърци. Въпросът е колко ефективно е това за конкретния бизнес. Използването на правилните инфлуенсери за правилния продукт може да е по-ефективно от някой друг вид реклама, но трябва да се намери точен изме-

рител. Някои от инфлуенсърите може да помогнат за създаването на качествено дигитално съдържание, полезно за популярността на бранда.

За стартиращия предприемач

може да не е никак лесно да започне сам да прави видеа, с които да представя продуктите си. Той обаче може да намери друг човек, с когото да си партнира и този тип съдържание да бъде направено. Дори и с малък бюджет да се започне, важно е да има

### действия за представянето на продукта

пред по-голяма аудитория. Имаш ли продукт, трябва да създаваш и да споделяш съдържанието за него. С развитието на бизнеса трябва да се инвестира в по-качествено съдържание.

За B2B маркетинг може да използвате LinkedIn. Важно е да покажем, че си разбираме от работата. Може да създадем електронна книга, както и полезни статии в нишата, в която сме позиционирани. Умело да градим доверие, за да привлечем нови партньори и клиенти. Това може да стане с неголям бюджет, но ще са нужни много усилия.



ОРАИН МИТУШЕВ, маркетинг консултант и тренер по продажби:

## Успехът зависи от мотивацията

Има висока готовност да се инвестира в B2B маркетинга. Той е признат за висок приоритет в над 90% от фирмите. Множество са предизвикателствата, пред които маркетингът е изправен:

**1. Повишаване на ефективността:** Фирмите се стремят да направят маркетинговите си дейности по-ефективни, за да извлекат повече от заложения бюджет. Те трябва да намерят правилната комбинация от канали, за да достигнат до целевите си групи по най-добрия начин. Възможни канали: платена реклама, търсачки (SEO), социални медии, сайтове, препоръки, блогове, директни писма, имейли, точки за продажба (POS), форуми, онлайн магазини, мобилни телефони, мобилни приложения, кол центрове, връзки с обществеността, радио, TV, печатни материали, оферти, промоции, изследвания, анализи, анкети, социални мрежи, студени прозвънявания.

**2. Избор на правилните канали:** Фирмите трябва да решат кои канали най-добре отговарят на техните продукти и целеви групи.

**3. Измерване на успеха:** Само една трета от компаниите разполагат със системи за измерване на успеха на различни маркетингови и комуникационни канали и инструменти. Когато маркетингът използва работещи контролни инструменти, чрез тях може да установи каналите, които привличат най-много клиенти.

**4. Увеличение на цените и икономическа несигурност:** В маркетинга инфлацията влияе върху резервирането на рекламно пространство и другите дейности. Въпреки това желанието за инвестиране остава високо.

Виждаме как все повече стават маркетинговите канали на въздействие, но ако отдел Маркетинг и отдел Продажби не работят в синхрон, бизнесът няма да върви добре. Най-напред е нужно да изясним коя е целевата ни група, за да насочим усилията натам. Ако не е направено прецизно отсяване на потенциалните клиенти, на които може да продадем, това ни отклонява и забавя в постигането на целите. От голямо значение е да поддържаме редовен контакт с редовните и с потенциалните си клиенти. Важно марке-



**В B2B МАРКЕТИНГА Е ОТ ГОЛЯМО ЗНАЧЕНИЕ ДА ПОДДЪРЖАМЕ РЕГУЛЯРЕН КОНТАКТ С РЕДОВНИТЕ И С ПОТЕНЦИАЛНИТЕ СИ КЛИЕНТИ**

тингово мероприятие е да направим първа продажба на нов клиент

на нещо, което той няма, а още по-добре е, ако го убедим да опита наш продукт, който той регулярно получава от друг доставчик. Следват мероприятия по задържането му като

клиент.

Технологиите се променят, но много от компаниите не умеят да се възползват от това, с което разполагат. Имат CRM система, а не следят през нея своите контакти и продажби. Може да се окаже, че голяма част от контактите са занемарени. Във времето на големите бази данни персонализацията на клиентите не бива да се пренебрегва. Оптимизирането на процесите на обработката на данни ще даде възможност с тази информация да се работи целесъобразно, което става чрез изкуствен интелект.

### Човешкият фактор

В маркетинга е най-рисковият, ако на хората не им се работи. Практика е да се намерят няколко големи организации, с които взаимодействието върви леко, и да се пренебрегват гребните и капризните клиенти. Компанията обаче има интерес да се използва целият потенциал, който може да дойде пред множеството канали на контакт. За да се постигне това, се разработват мероприятия, в помощ идва CRM системата за управление на компанията. В крайна сметка най-важният момент, от който зависи маркетингът и продажбите да вървят добре, е мотивацията и ентузиазмът на хората, ангажирани с това. Разковничето за успеха е кой как изгражда себе си като професионалист. 📌





Проф. СИЛВИЯ ИЛИЕВА:

# Знанията и етиката са ключът за изкуствения интелект

**ИНСТИТУТЪТ GATE РАБОТИ В ОБЛАСТИТЕ НА БЪДЕЩЕТО – УПРАВЛЕНИЕ НА ДАННИ, УМНИ ГРАДОВЕ, ДИГИТАЛНА МЕДИЦИНА**

✍ Мая Цанева

- Проф. Илиева, институтът GATE работи в области, които са критични за управление на бъдещето - управление на данни за борба с дезинформацията, за създаване и управление на „умни градове“, за развитие на дигитална медицина. Кои ваши разработки носят заряд на бъдещето и как изглежда то?

- В направление „Цифрово здравеопазване“ разработваме модели, използващи данни, събрани по неинвазивен за хората начин, за да анализираме и предскажем вероятността за развитие на определено заболяване или достигнатата фаза на неговото развитие. Например в сътрудничество с Оксфордския университет разработихме модел, определящ т. нар. невропатологичен профил на базата на клинични данни, които не са обвързани с инвазивни процедури като лумбална пункция. Целта е разпознаване на пациенти в предклинична фаза на болестта на Алцхаймер при използване на съвременни методи от машинното самообучение.

В направление „Градове на бъдещето“ разработваме пилотен проект за създаване на „цифров двойник“ на града на територията на район „Лозенец“ в София. Цифровите двойници свързват реалния и виртуалния свят посредством събиране на данни в реално време. Те се използват за изследване и симулиране на различни процеси и явления във виртуалния свят, с което се проверява как тяхното протичане би променило реалността около нас и качеството ни на живот.

Изследванията в областта на дезинформацията се фокусират върху използването на изкуствен интелект, машинно обучение и анализ на големи данни за откриване на фалшиви новини и препоръка на мерки за противодействие. Разработваме подходи, използващи методи на машинното обучение за откриване на шаблони и признаци на дезинформация в медийни форми - текстове, снимки, видеа и социални мрежи. Те автоматично проверяват достоверността на информацията и подпомагат разбирането на социалните мрежи и влиянията им върху разпространението на дезинформация.

- Какъв е потенциалът на пространствата от данни (Data Spaces), които използваме, и как да се възползваме максимално от тях?

- Институтът GATE е чъб на Международната организация за пространства за данни (International Data Space Association, IDSA) и каталогизатор на националните усилия за използване и споделяне на данни както в индустриални, така и в обществени области. GATE е двигател за създаване на общност с участие на бизнеса, публичната и градската администрация и среда за инкубация и ускоряване на иновации, базирани на споделяне и използване на данни на национално и регионално ниво. Институтът улеснява внедряването на IDS технологиите чрез предоставяне на техническа експертиза, свързана с IDS архитектурата и внедряване на компоненти за реализиране на индустриални и публични пространства за данни.

GATE изгражда пространство за споделяне на данни и осигуряване на данните като услуга с приложение в градовете. Ангажира се и в обучение по създаване на бизнес модели, базирани на данни. Целта е да се покаже как чрез комбиниране на данни от различни източници и споделяне на данни от заинтересовани страни се създава добавена стойност, която води до усъвършенстване на съществуващите бизнес модели и създаване на нови такива. С дейността си GATE подпомага модернизирването на компаниите, стимулирайки ги да събират, споделят и преизползват данните си, за да оптимизират процесите си и създават нови продукти и услуги.

- Как се случва един „умен град“? Какво можете да предложите още, за да стане столицата например „по-умен“ град?

- В GATE наричаме „умните градове“ „градове на бъдещето“. Това са градове, които прилагат технологиите на големите данни и изкуствения интелект не само за да автоматизират процесите, например чрез създаване на системи за е-билети или за управление на трафика с „умни светофари“, а да станат по-ефективни и по-добро място за живеене. Един от пилотните проекти на GATE е свързан с разработването на сценарии, подпомагащи вземането на решения за управлението на градските процеси и среда. Аналогично разработихме енергиен атлас на София и изследваме т.нар. острови на топлина, причинени от завишена енергийна консумация, трафик и презастрояване. Това подпомага дефинирането на стратегии за предприемане на мерки за намаляване на въглеродните емисии.

- Има ли достатъчно разбиране за значението на данните при



Силвия Илиева е директор на институт GATE към Софийския университет „Св. Кл. Охридски“ и професор във Факултета по математика и информатика. Тя има магистърска степен по „Електроника“ от Техническия университет – София и докторска степен по „Информатика - компютърни системи и технологии“. Има успешно участие в над 20 европейски изследователски проекта. Интересите ѝ са в областите на софтуерни платформи, управление на данни, софтуерни процеси, софтуерно инженерство за изкуствен интелект.

управлението на бизнес процесите у нас? Кои икономически сфери са най-напредничави в това отношение и кои изостават?

- В контекста на цифровата икономика, България заема предпоследно място в ЕС според Индекса за цифровата икономика и общество (DESI) за 2022 г. Въпреки че има устойчив растеж от 9% на годишна база през последните 5 г., страната ни е далеч зад другите държави членки по отношение на дигиталното развитие.

От гледна точка на бизнеса, дигитализацията в сектора на малките и средните предприятия (МСП) е значително под средното ниво за ЕС. Малък процент от българските предприятия използват ключови технологии като големи данни (6% от всички МСП), облачни услуги (10%) и изкуствен интелект (3%). Въпреки това, България работи активно за насърчаване на дигиталната иновация.

Секторите на информационните технологии и телекомуникациите са

сред най-напредналите в използването на данни за управление на бизнес процесите, докато по-традиционните сектори като производството и земеделието все още изостават. За да се подобри тази ситуация, е необходимо да се ускори усилията за повишаване на цифровите умения и интегрирането на новите технологии във всички сфери.

- Изкуственият интелект е сред нас, но бихте ли споделили кои са най-големите му постижения, които ни служат? Какво е нужно да променим, за да се възползваме от целия му потенциал?

- ИИ системите разчитат на данни. Осигуряването на лесен достъп до качествени данни при запазване на поверителността и сигурността е съществено за точни резултати.

Трябва да се гарантира използването на ИИ в съответствие с етични стандарти и закони за личната поверителност, за да се повиши доверието в него. Разработването на рамки и насоки за етично разра-

ботване и внедряване на ИИ е от съществено значение.

Разработването на ИИ изисква сътрудничество между експерти от различни области, включително компютърни науки, математика, невронаука, психология, етика, право и социология. Наличието на интердисциплинарното сътрудничество може да доведе до разгръщане на пълния потенциал (по-холистични/всеобхватни ИИ решения).

Има нужда от обучение на хората относно ИИ технологиите, техните възможности, ограничения и етични последици. Интензифициране на изследванията и иновациите е от съществено значение за усъвършенстване на възможностите на ИИ системите. Това включва изследвания в области като алгоритми за машинно обучение, обработка на естествен език, компютърно зрение, обясним и безопасен ИИ.

Адекватна инфраструктура и ресурси като изчислителна мощ, хранилища на данни и мрежови въз-



можности са важни за разработването и внедряването на ИИ системи в голям мащаб.

Насърчаването на доверието и откритостта в общността на ИИ може да улесни споделянето на знания, да насърчи иновациите и да ускори напредъка в областта.

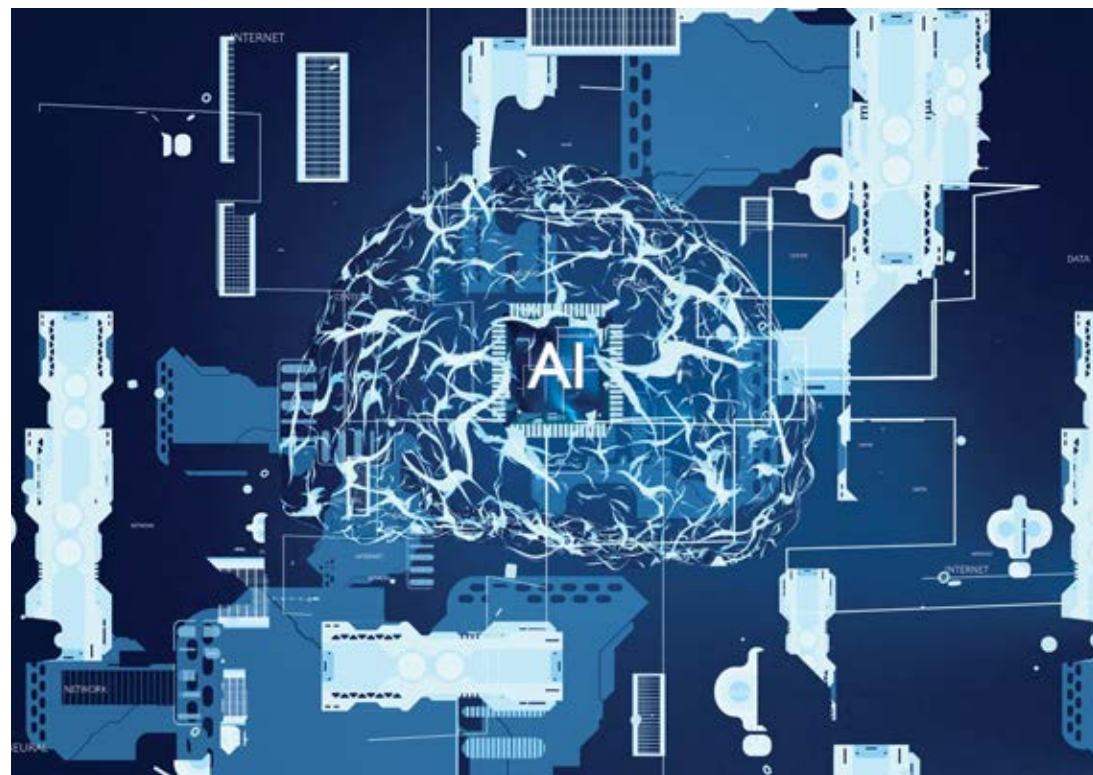
**- Какви ограничения и предизвикателства срещате при прилагането на разработки на институти в реална бизнес или социална среда? Срещате ли разбирание за мащаба на идеите и инвестициите, които те изискват?**

- При прилагането на разработки в реална среда съществува неяснота относно мащаба и реалната стойност на идеите: институции, чиято основна дейност са изследванията, често разработват идеи и технологии, които са в ранен етап на развитие. Това може да затрудни оценката на необходимите ресурси за реализацията им.

Внедряването на иновации изисква интеграция във вече съществуващите бизнес процеси. Това често изисква изграждане на тясно сътрудничество със заинтересовани страни, които трябва да бъдат убедени в ползата от тях.

Има и недостатъчно разбиране за технологичния цикъл: бизнес средата може да не разбира напълно технологичния цикъл на изследователските проекти. Изследователските разработки често се развиват с дългосрочни цели, докато бизнесът се фокусира повече върху ускорено доставяне на нов продукт и краткосрочните печалби. Разработката и внедряването на нови идеи често изисква значителни финансови инвестиции. Бизнес или социалната среда може да не бъде готова да поеме този риск или да не разполага с ресурси.

Внедряването на нови технологии и иновации води до сблъскване с различни правни и регулаторни предизвикателства, които могат да забавят или ограничат процеса.



Пример за това са пространствата за данни, където освен технологичната реализация са налични проблеми с управлението на данните, свързани с правилата и ограниченията за тяхното споделяне и използване.

Необходима е активна комуникация между изследователските институции и бизнес сектора, за да се улесни разбирането на стойността на научните разработки и свързаните с тях иновации.

**- В обстановка на две войни в момента GATE служи като тестов център за нови технологии с двойно предназначение в рамките на гражданско-военния орган на НАТО за стимулиране на иновациите в отбраната (DIANA) и др. Разкажете ни за това. Какво предстои в тази сфера?**

- Ускорителят на НАТО за стимулиране на иновациите в отбраната (DIANA) цели да създаде екосистема от иноватори, предприемачи, изследователи, инвеститори и експерти, които да развият технологии от ново поколение в полза на обществената сигурност и гражданската устойчивост. GATE бе избран да бъде тестов център в сферата на големите данни и изкуствения интелект. Институтът приема иноватори от България и съюзниците в НАТО, които да тестват своите разработки с цел оценка, валидиране

и верификация. Работим активно и с изследователи, за да разберем какви са обществените предизвикателства в България и как да се справим с тях. Например развиваме експертиза в откриването и борбата срещу дезинформацията.

В този смисъл, DIANA е възможност да бъде ускорена модернизацията на Българската армия чрез активното включване на иноватори от България и съюзниците от НАТО. DIANA цели да развие технологии с двойно предназначение, които могат да бъдат използвани не само от военни организации, но и в полза на икономическата сигурност, енергийната устойчивост, здравния сектор, дигиталното развитие и много други.

Тестовият център на НАТО в сферата на големите данни и изкуствения интелект има потенциала да привлече нови инвестиции и да осигури достъп до най-новите технологии и добри практики в сферата на иновациите от целия Алианс. Институт GATE играе ролята на мост това да стане реалност. За да тестват своите технологии, българските иноватори могат да кандидатстват за специфични предизвикателства, които централата на DIANA публикува всеки 2-3 месеца, или да се свържат директно с Институт GATE. 🌐



 **ЗМБГ**  
SMBG

**НИЕ УПРАВЛЯВАМЕ ВАШИТЕ ОТПАДЪЦИ**

 [www.smbg.bg](http://www.smbg.bg)



# В рая на технологичните ентузиаста



**ПРОЗРАЧЕН ЛАПТОП, AI УПРАВЯВАНИ ДРОНОВЕ, КУЧЕТА-РОБОТИ И ЛЕТАЩИ КОЛИ БЯХА СРЕД НАЙ-ИНТЕРЕСНИТЕ ИНОВАЦИИ НА СВЕТОВНИЯ МОБИЛЕН КОНГРЕС В БАРСЕЛОНА**

✎ **Мария Иванова**

В края на февруари Световният мобилен конгрес (MWC 2024) отново събра близо 100 хил. представители на технологичната индустрия в Барселона. Изложението е едно от най-значимите събития в света на технологиите и е допирна точка между представители на телеком операторите, производителите на мрежово оборудване и смартфони, софтуерните разработчици, технологични ентузиаста и журналисти. Сред участниците на MWC през годините са знакови имена от света на технологиите като основателя на Facebook Марк Зукърбърг и на Softbank - Масаюши Сон, както и главният изпълнителен директор на Google Ерик Шмид. А през тази година пред аудиторията на конгреса говори съзателят на Dell Майкъл Дел, Демис Хасабис, основател на Google DeepMind, както и много други.

## Болката на телекомите

На тазгодишното издание, което се проведе от 26 до 29 февруари, представители на водещи европейски телекоми поискаха бързи промени в секторната регулация. Главният

изпълнителен директор на Vodafone Маргерита Дела Вале, колегите ѝ от Telefonica - Хосе Мария Алварес-Палете, и Orange - Кристел Хейдеман, както и Тимотеус Хьотгес от Deutsche Telekom отправиха съвместен призив за облекчаване на изискванията в областта като разпределението на спектъра, както и улесняване на консолидацията на пазара. Според тях промените в регулацията са необходими, за да се стимулират инвестициите в нови технологии и да се подобри качеството на услугите за потребителите. Предстои да видим как ще се развие дискусиата напред и какви промени ще бъдат внесени в бъдеще.

## Партньорство със сателитната индустрия

На MWC 2024 Глобалната асоциация на сателитните оператори (GSOA) и Асоциацията на мобилните оператори (GSMA) обявиха, че обединяват усилия за насърчаване на иновациите и безпроблемната интеграция на наземни и не-наземни мрежи (TN-NTN). Съвместните дейности на двете организации ще бъдат фокусирани върху иновативни технологии и приложения, които използват силите

на сателитните и мобилните мрежи. Това включва интеграция на 5G, IoT свързаност, дистанционно сензорно наблюдение, глобални решения за покритие и други. Очаква се партньорството да допринесе за разширяване на начините за свързаност и да отвори нови възможности за иновации в областта на мобилните технологии.

## Подобряване на свързаността

На MWC 2024 стана ясно още, че мобилната индустрия се ангажира с допълнителни над 9 млрд. щ. долара за разширяване на глобалната свързаност. Те включват 6 млрд. щ. долара между 2024 и 2026 г. за достъпна мрежова свързаност и цифрови услуги в страни от Близкия изток, Африка и Азия. Освен това са ангажирани над 1,4 млрд. щ. долара за разгръщане на оптични мрежи до домовете по технологията FTTH, което ще осигури висококачествени информационни и комуникационни услуги за над 80 милиона души в отдалечените райони на Китай и други държави.

## Новите технологични продукти

В рамките на изложението редица компании показаха новите си смартфони, лаптопи, носими устройства и други продукти. Honor и Xiaomi представиха глобално своите достъпни доскоро само за Китай смартфони,

Lenovo изненада с нов концептуален лаптоп с прозрачен дисплей, а OnePlus се завърна на пазара на смарт часовници с OnePlus Watch 2.

## Прозрачният лаптоп на Lenovo



Новият концептуален лаптоп с прозрачен дисплей Lenovo ThinkBook Transparent Display Laptop Concept разполага със 17,3-инчов Micro-LED екран, достигащ до 1,000 нита, което го прави ярък и удобен за четене дори при директна слънчева светлина. Най-впечатляващата негова характеристика е, че всичко, което би се показало като черно на обикновен монитор, на този екран се визуализира като прозрачно. По този начин потребителите могат да виждат света около себе си, докато работят на своя лаптоп.

## Nothing Phone 2A

Новият смартфон на Nothing - Phone 2A също беше показан на MWC 2024, въпреки че официалният му старт е насрочен за 5 март. Първият бюджетен смартфон на компанията се отличава със своя полупрозрачен дизайн, който позволява на потребителите да виждат вътрешността му, дори когато го гледат отстрани. Освен това, Phone 2A има уникална организация на камерата и преработен Glyph интерфейс с по-малко LED диоди.



## Xiaomi 14 Ultra

е флагмански смартфон с характеристики, които го позиционират като основен конкурент на Samsung Galaxy S24 Ultra и Apple iPhone 15 Pro Max. Подобно на предишните модели на компанията, при Xiaomi Ultra акцентът е

в лекия езиков модел на компанията - AndesGPT. Той е обучен върху огромно количество данни и е в основата на много от чатботовете, придобили популярност през последните години. Потребителите могат да контролират функциите на очилата, като докосват страните на рамката. По този начин те могат да възпроизведат музика, да предават информация, както и да приемат гласови команди.

## Умен часовник OnePlus Watch 2

Почти три години след неуспеха на първия смарт часовник на компанията, OnePlus представи новия си Watch 2, който има по-добра производителност, по-дълъг живот на батерията и по-широк набор от функции. Моделът ще работи с най-новата версия на операционната система за умни часовници на Google - Wear OS 4.

## Електрическият автомобил Xiaomi SU7

Освен новия си флагман, технологичният гигант Xiaomi представи и своя първи електрически автомобил - SU7. Моделът, който беше изложен на въртяща се платформа на MWC 2024, се отличава със своя елегантен син дизайн и е оборудван с Hyper OS на Xiaomi. Това позволява лесната му интеграция с телефоните и останалите умни продукти на компанията.

Hyper OS е най-новата операционна система на Xiaomi, която свързва повече от 200 продукта на китайската компания - от смартфони Xiaomi, Redmi, POCO до LED лампи за бюро и електрически автомобили. Отвън SU7 е оборудван с камери и може да ускори от нула до 100 км/ч за 2,78 секунди.

На MWC 2024 бяха представени и много иновации като водородно задвижвани лодки, AI управлявани дронове, UV камери за защита на кожата в реално време, мозъчно-компютърни интерфейси и много други. Сред иновативните продукти на изложението тази година интереса на зрителите предизвика кучето-робот на Xiaomi - CyberDog 2, както и роботът Amesa. Сред големите атракции на събитието бяха и няколко концепции за летящи коли. 🚗



# КВАНТОВОТО



Марияна Филипова с ученици от STEALM Academy

© Красимир Свраков

# БЪДЕЩЕ е вече тук

МАРИЯНА ФИЛИПОВА СИ Е ПОСТАВИЛА АМБИЦИОЗНАТА ЗАДАЧА В БЪЛГАРИЯ ДА СЪЗДАДЕ ПЪРВОТО В СВЕТА УЧИЛИЩЕ ЗА КВАНТОВИ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИИ

Яна Колева

Има идеи, за които всички казват, че няма как да се осъществят. Марияна Филипова се захваща с невъзможни според другите неща и намира начин да ги реализира. Такава е идеята ѝ за създаване през 2024 г. на първото в света Училище за квантови науки и технологии и нейната мечта е то да бъде българско, с международен обхват. С този проект тя е сред най-успешните участници в програмата „Предприемачи в науката“ на фондация „Карол

Знание“ за миналата година. Марияна Филипова е докторант в областта на квантовите технологии в УниБИТ. Нейна професионална страст са иновативните образователни решения и тя става създател на стартапа STEALM Academy (Science-Technology-Engineering-Arts-Languages-Mathematics), за което е отличена в Women in Technologies Europe през 2018-а. Носител е на наградата „Неофит Рилски“ - най-високото отличие, присъждано в образователната система у нас. Тя е сред 20-те

членове на международния екип от 14 държави по света, който ще разработва обучение по квантови компютри за средношколци в периода 2024 - 2026 г. в Берлин, Германия. Сертифицирана е да преподава английски език в целия свят.

Училище за квантови науки и технологии? Идеята идва от факта, че учениците са родени в бързоразвиващия се свят на изкуствения интелект и квантовите технологии и те трябва да са готови за този нов скок: „Когато правим учебните програми, трябва да си

е настъпил моментът за квантовите технологии, макар популяризацията на науката в България да не е добре развита. Такъв подход ще даде нов поглед на младите хора и ще ги вдъхнови да се борят за по-високи резултати.

## В крак с промяната

Какво са квантовите науки и технологии? Това е науката на ступенците и малките частици, както и на кълбоците вместо битове, отвръща Марияна. Според нея скоро ще сме свикнали на солидното им прилагане в банковия и финансовия сектор, което ще е от ключово значение за сигурността. Подрастващите ще се запознават с правилата в квантовата физика и с квантовите компютри, за да са в крак с промяната. Специалистите по човешки ресурси също ще трябва да са в състояние да откликнат на тази необходимост от добре подготвени хора. Вече има покани от няколко училища в страната Марияна Филипова заедно с нейни ученици да им гостуват. За това също е нужно финансиране, но пък си заслужава, тъй като няма нищо по-вдъхновяващо от това деца да учат деца. Подобно силно преживяване става стимул за тях да се насочат към науката.

## Академия на знанието

STEALM Academy се финансира основно от родителите на учениците. Високите постижения на деца, преминали през тази академия, амбицира и други родители да запишат своите деца в нея. Само за година и половина възпитаниците започват да превъзхождат съучениците си и гонят едно ниво – своето, което е високо международно. В Академията има например курсове по театър на чужд език, често в тяхното съдържание е засъществуващо знание от STEALM. Изучават предприемачество и решаване на проблеми, като в този курс изучават дори блокчейн и умни договори. В курса по квантови компютри и технологии са имали среща с ученици от седем държави и заедно са дискутирали теми от детективството и киберсигурността, квантовата комуникация и криптографията. Те вече знаят, че съвременният детектив се различава от предшествениците си в професията, тъй като компютрите и новите технологии се използват и с престъпни цели. Каянт присъствено и онлайн вдъхновяващи личности. Обу-

задаем въпроса за миналото или за бъдещето ще подготвяме хората“. Според Марияна Филипова България има нуждата от личности, с които всички в страната да се гордеят, че те могат, знаят и правят. Но за да се осъществи това, са нужни финансови средства. Те може да са достъпни с партньорства, единоумислие, подкрепа. Марияна не губи кураж, тъй като знае, че никоя голяма идея не е по силите само на един човек. От нейната реализация зависи успехът и самочувствието на цялата нация.

## Накъде

Марияна Филипова е отгадена на разработването и прилагането на иновативни концепции за обучение. Тя прави свои програми, различни от всичко, което се практикува в училище. Така се изразяват и формират знанията на децата, които порастват като удовлетворени възрастни. Сега според нея

ченията чрез преживяване са отличен способ. Мнемоника и сугестопедични похвати се използват, за да става трудната материя разбираема. Учениците на тази академия вече шеста година са световни шампиони по дебати на английски език. Тези постижения се ценят при прием в световните университети, които търсят новите лидери в познанието.

## Готови за новото време

Всички ученици от STEALM Academy очакват създаването на Училището за квантови науки и технологии. Те ще живеят в много бързо променяща се среда и отсега се учат да живеят без стрес в подобна динамика. Ученето през целия живот ще е характерно за времето отпък насетне. В лицето на Марияна Филипова те виждат как се реализира всичко онова, на което ги учи: в момента самата тя придобива седмото си образование – по квантови технологии, поради следващата новост, която е на фокус в онова, което преподава.

## Хоризонт

Денонощието има само 24 часа. Как тя успява? С добра организация, която от малки и нейните ученици „попиват“. Марияна Филипова вярва, че всеки е голям, колкото са големи мечтите му. Нейните мечти са всяка година стават все по-големи и се отварят нови хоризонти, към които заедно с учениците и съмишлениците си да се стремят да достигнат. Засега двете най-важни направления са квантовите технологии и изкуственият интелект, те ще се развиват и ще навлязат във всички сфери. На пазара ще се появяват нови професии и ще е необходимо хората да ги усвояват. Квантовите компютри ще дадат решения на много нерешени до момента задачи. Ще се мисли и за превенция срещу злоупотреби. Когато добре познаваме технологиите и се придържаме към етиката на тяхното използване, те не са заплахата за хората, убедена е Марияна. Новостите навлизат с висока скорост и не са отложени за някъде напред в бъдещето. Затова е добре бизнесът своевременно да подаде ръка при създаването на Училището за квантови науки и технологии. „Науката дава тласък на развитието. Създаваме квантовото бъдеще, не стойте настрана от него“, призовава Марияна Филипова. ☺





SolarReviver ще замени ръчното почистване на фотоволтаиците

Алекс Новков, Теодора Савчева и Александър Хаджидимитров вярват, че системата за почистване на соларни панели SolarReviver ще има пазарна реализация

## Живот и след края на

# СОЛАРНИТЕ ПАНЕЛИ

Яна Колева

Соларните централи навлизат все по-масово и с това растат и проблемите, които се нуждаят от надеждни решения. Два екипа от студенти с ентузиазъм, но и с много знания правят разработки за почистване на фотоволтаици и за рециклирането на излезлите от употреба панели.

Системата за почистване на соларни панели SolarReviver се разработва от Алекс Новков и Теодора Савчева, студенти от Техническия университет в София. През декември те станаха победители в конкурса „Предприемач в науката“ на Фондация „Карол Знание“ и получиха чек за 30 хил. лв. По проекта работи и Александър Хаджидимитров. Този

робот се грижи за почистването

на повърхността на соларните панели, за да увеличи тяхното КПД за производство на електроенергия, тъй като ефективността им пада с до 35% вследствие на замърсеност. Системата разполага с помпа за вода, отделение за препарат и специална четка за почистване, с помощта на които се извършва почистването. Хардуерната част е изградена от микроконтролер, мотори и набор от сензори за различни състояния. Разработено е уеб приложение, което позволява на потребителя да следи за състоянието на работата.

Идеята се ражда покрай пролетния

сезон на PARA Robotics Incubator през 2023 г., тогава се заемат с разработката. „Соларните панели навлизат много бързо, но липсват ефикасни решения за тяхното почистване, засега то се прави ръчно“, обяснява Теодора Савчева.

Предстоят полеви тестове

в соларен парк, след което ще усъвършенстват робота. Надяват се в рамките на период от една година да имат подобрената версия, готова за пазара. Финансирането засега става с парите от наградата. Ще търсят допълнителна подкрепа, за да направят повече роботи, с които да влязат в повече фотоволтаични паркове. Предстои да регистрират компания, чрез която да става производството и пазарната реализация на SolarReviver. Потребители на системата за почистване ще са оператори на соларни паркове и собственици на фотоволтаици. „Този проект е с голяма перспектива и ние ще продължим да го развиваме“, уверяват тримата. Мотото на екипа е „Смело напред и нагоре!“.

„Основен проблем при соларните системи е, че след като панелите станат негодни за употреба, те биват изхвърляни и се превръщат в огромен замърсител.

Рециклирането

ще позволи да се извлекат суровини и метали като мед и алуминий, които отново да се използват“, посочва Божидар Върбанов. Затова неговата голяма цел става да създаде поточна линия за цялостна преработка на соларни системи, наречена Solar Panel Recycling Machine. Той е едва на 20 г. и е студент в първи курс на Минно-геоложкия университет „Св. Иван Рилски“ – специалност „Информационна и управляваща техника“. Завършил е Професионалната гимназия по транспорт и енергетика „Хенри Форд“. В момента работи като техник механик и тази професия му дава възможност да трупа опит и полезни знания. Интересът му към рециклирането на соларни системи и акумулаторни батерии се проявява още в десети клас. Задава си въпроса какво става с тези материали, след като свърши жизненият им цикъл, и се заема да намери иновативен метод за тяхното 100-процентно рециклиране. Преподавателят от МГУ д-р Росен Иванов го насочва към програмата на „Карол Знание“ и той

се включва. Вече всичко е готово за създаване на прототипа на машината за рециклиране, но все още липсва финансиране за неговото изготвяне.

Нужни са между 60 и 120 хил. лв.

Когато се установи, че прототипът работи, ще се премине към последващо финансиране на машината за поточните линии. Божидар разчита на бизнес ангели и компании, които да инвестират в това екологично начинание. Машината работи на пневматично-хидравличен принцип. Засега у нас няма метод за извличане на литий и силиций от соларните панели, но Божидар е създал напълно безотпадна технология за оползотворяване.

Проучванията на Божидар сочат, че в Азия се правят машини за рециклиране, но те са на друг принцип. В Европа на този етап няма такава технология. Виждането на младия изобретател е заводът да е иновативен и модерен и в него да работят български инженери. С неговия колега Мирослав Иванов, който също е студент в София, вярват, че заводът не е мечта, а скорошна реалност. Двамата усилено търсят финансиране за прототипа и последващото

изграждане на завода

Стъпка към реализирането на голямата идея е включването им в South East European Innovators Program - новата инкубационна и акселераторска програма на София Тех Парк, което е награда за тяхното успешно участие в предприемаческата програма на фондация „Карол Знание“. Очакванията на двамата е достъпът до технологичната инфраструктура на София Тех Парк да ги улесни в направата и местовете на прототипа на машината.

Да си визионер, който е само на 20 години – това е възможността да опровергаваш всички скептици, които казват, че твоята идея няма как да се реализира. За Божидар Върбанов няма невъзможни неща, той просто обича да се доказва. „Когато не се отказваш въпреки всички невярващи от



Божидар Върбанов върви по дългия път към създаването на завод за рециклиране на соларни панели

твоего обкръжение, в един момент събата ти дава ключ към затворената врата. После идват и хора, които намират за иновативно това, което правиш“.

Желанието на Божидар и Мирослав е машината да заработи

първо в България

Рециклирането изисква логистика. Планът е да се работи с фирми-гизпълнители, които да демонтират и да транспортират излезлите от употреба соларни панели до завода за рециклиране. Засега разчетите сочат, че този бъдещ завод ще е достоен представител на кръговата икономика, той ще е нещо като перпетуум-мобиле, тъй като няма да има нужда от допълнително финансиране, което да движи целия този скъп процес на логистика и преработка. Навярно може да се въведе и компонента „Замърсителят плаща“, за да може да се гарантира, че рециклирането ще е по най-високи стандарти на организация и поддръжка. За тях е мечта да направят пробив и да изкачат този „непристъпен“ за други връх. Страхът от пробала ги кара да намират начин и той засега е мощен двигател. ☺



# ВИРТУАЛНИ БАТЕРИИ

## за съхранение на ВЕИ енергия

**РАЗРАБОТКАТА НА „АМОНРА ЕНЕРДЖИ“ БАЛАНСИРА СЪХРАНЕНИЕТО И УПРАВЛЕНИЕТО НА ЕНЕРГИЙНИЯ ПОТОК В ПРЕДПРИЯТИЕТО СПРЯМО СОБСТВЕНИТЕ НУЖДИ И БОРСАТА**

✎ **Георги Георгиев**

Бъдещето е на възобновяемата енергия, но в комбинация с други по-ефективни енергийни мощности, смята инж. Иван Велчев. Той е директор „Бизнес развитие“ в „АмонРа Енерджи“ АД от самото създаване на дружеството през 2020 г. С навлизането на възобновяемата енергия става преход към нови енергийни системи. Процесът е динамичен и на преден план изпъкват проблемите с балансирането на енергийните системи, което е ключов компонент за осигуряване на стабилността и надеждността на самите системи. Производството на енергия от ВЕИ трябва да се синхронизира с другите източници в реално време, и то на пазари с големи ценови флуктуации и дисбаланси. Решение на тези проблеми е инсталирането на системи за съхранение на енергия.

### Какво и как

Интегрирането на голям батериен ресурс и синхронизирането му с мрежата става чрез софтуерни алгоритми с изкуствен интелект и машинно самообучение. Всичко това представлява т. нар. виртуална батерия, която на практика е облачна услуга за управление и разпределение на енергийни ресурси. Това е платформа за споделяне на капацитет и опериране с този капацитет при необходимост, като по същество е виртуална електроцентра, която интегрира физически ресурс от батерии.

### Услуга

Има батерии, инсталирани при крайни ползватели, например пред-



**Виртуалните батерии са иновативен способ за съхранение и управление на енергията от ВЕИ, казва инж. Иван Велчев**

приятия и малки фотоволтаични паркове. Виртуалната батерия е допълнителна услуга, която да повиши капацитета и възвръщаемостта на инвестицията във физически батерии, които имат определен брой цикли на живот. Виртуалната батерия многократно (между 3 и 7 пъти) увеличава броя цикли, но и споделянето на нуждите в различни часови зони.

### Свързаност

Инвестициите в батерии все още са в начален етап в България – засега капацитетът е около 20 МВтч, като през тази година капацитетът минимум ще се утрои. За да функционират в структурата на виртуалния софтуер, който да ги „оркестрира“, физическите батерии трябва да поддър-

жат един и същ протокол, за да може батериите да се свързват с облака, обяснява инж. Велчев.

### Ноу-хау

„АмонРа Енерджи“ е доставчик и интегратор на батерии за съхранение на енергия с висок брой цикли (над 12 000). Когато в компанията виждат нарастващата необходимост от такъв вид услуга, те търсят начин да я създадат, за да подобрят възвръщаемостта на инвестицията при крайния ползвател. В страната липсва подобен опит и затова са в процес на придобиване на малка германска софтуерна фирма с ноу-хау. „АмонРа Енерджи“ има големи проекти за доставка на батерии в Гърция и Северна Македония. Добрата новина е, че вече се правят разработки за рециклирането на батериите, като чрез „умното“ им управлене техният жизнен цикъл значително се увеличава.

### Развитието прогължава

Разработката „Виртуални батерии“ е настройка над физическите батерии и нейното усъвършенстване прогължава. Колкото повече са батериите във физическата група, толкова тази софтуерна разработка става по-необходима. Тя например следи собствените нужди на предприятието и държи връзка с борсата, определя какво и кога да се сподели с пазара, като осъществява ефективно разпределение на енергията и балансира съхранението и управлението на енергийния поток в предприятието спрямо борсата. Интеграцията на физическите батерии с виртуалния клъстер многократно увеличава ефекта и ползите. Резултатите се наблюдават от голям мултинационален инвеститор, там с интерес следят проекта и се очаква скоро да бъдат предприети конкретни действия. ☺

# ДЕНЯТ ЗАПОЧВА

#ПървиСме



**ПОНЕДЕЛНИК – ПЕТЪК**  
5:55 ч. – 9:20 ч.



СИМЕОН ИВАНОВ

ХРИСТИНА ХРИСТОВА



МАРИНА ВЪЛКАНОВА:

# Да позиционираме България в ПО-ВИСОКИЯ КЛАС ТУРИЗЪМ

ПЛАТФОРМИТЕ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ПЪТУВАНИЯТА УЛЕСНЯВАТ НАМИРАНЕТО НА ПОДХОДЯЩ ТРАНСПОРТ, НАСТАНЯВАНЕ И РАЗВЛЕЧЕНИЯ И ВЕЧЕ СА ПРЕДПОЧИТАН ПОМОЩНИК ЗА ТУРИСТИТЕ

Марина Вълканова е член на Борда на директорите на Минстрой Холдинг АД. Тя е управител на два хотела – „Орфей“ в Девин и „Боровец Хилс“



Яна Колева

Г-жо Вълканова, как пандемията преначерта развитието на туризма?

Туристическата индустрия е силно уязвима от вътрешни и външни промени, предизвикани от природни бедствия, войни и катаклизми от различен характер. Този бизнес е сред най-силно засегнатите от COVID пандемията и отчете огромен спад в международното търсене, вследствие на глобалните ограничения за пътуване, настаняване, обществени прояви и обществено хранене. Но лошото бързо се забравя и постепенно бизнесът се завръща към обемите от 2019 г. Кризите в известен смисъл са необходими, тъй като те почти винаги отварят възможности за растеж и развитие. Туризмът бавно ще се възстанови, той става по-екологичен. Ще има повече пътувания извън сезона, по необичайни маршрути.

Как се променят нагласите за пътувания и почивка?

Безопасността и хигиената са ключови фактори при избора на дестинации и туристически дейности. Пътуващите започнаха да проявяват все по-голям интерес към наемане на ваканционни къщи и апартаменти. Има индикации, че се поднови интересът към вътрешния тури-

задоволени без помощта на технологиите. Тези очаквания изискват цялостна дигитализация и автоматизация на комуникациите в сектора. Все повече туристи залагат на самостоятелно резервиране на всички компоненти от пътуването, вместо да използват предварително избрана програма от туроператор или агенция. Така те контролират и избират съдържанието на престоя, местата за настаняване и атракциите за посещение. Социалните медии позволиха на туристическите доставчици да взаимодействат директно със своите клиенти, премахвайки посредниците и намалявайки барьерите.

Друго, което се промени в този бизнес?

Всички фактори, влияещи негативно на хората и икономиките, ни подтикват да променим мисленето си и да подобрим начина си на живот. Туристическата индустрия е събирателен образ на всички тези нови нагласи. Хората са по-загрижени за здравето си и нашият бранш намира как да отговори на това. Здравословната храна, възможностите за спорт и възстановяване са неизменна част от предлаганите услуги. Отношението и грижата към опазването на околната среда трябва да са приоритет и все повече хотели променят политиката си. Това включва генериране на по-малко отпадъци, редуциране на използването на пластмаса, намаляване на прането, използването на повече зелена енергия. Платформите за управление на пътуванията, които улесняват намирането на възможности за



„Боровец Хилс“

транспорт, настаняване и развлечения, се превръщат в много предпочитан помощник за туристите.

Защо да изберем България като туристическа дестинация?

Природните ресурси и културно-историческото наследство са сред основните предимства на страната. Най-ценният туристически ресурс е красивата и разнообразна българска природа, позволяваща почивка и на морския бряг, и в планинските курорти. Хилядолетната българска история и наличието на множество културни паметници и археологически находки правят страната ни подходяща за културен туризъм. Находищата от минерална вода правят България привлекателна за СПА и балнеология. Селският и екологичният туризъм, както и винените турове са съществен сегмент и приоритет. България е част от туристическите дестинации с печат за безопасност и хигиена – Safety and hygiene travel stamp, на Световния съвет за пътувания и туризъм WTTC. С благоприятното си географско разположение и балансиран климат нашата държава притежава всички предпоставки за конкурентен туризъм, но е необходимо да градим дългосрочен имидж на страната като модерна, сигурна и богата на възможности европейска дестинация.

Нови възможности, които се разкриват?

Позиционирането на България

като туристическа дестинация в по-висок клас на европейския и световния туристически пазар е задължително. Това може да се постигне чрез увеличаване дела на специализираните видове туризъм, водещи до целогодишна и по-интензивна натовареност – балнео (медикал спа), спа и уелнес, културен (във всичките му форми – исторически, археологичен, етнографски и поклоннически), еко и селски туризъм, приключенски, конгресен, ловен, голф, винен и гурме туризъм. Важно е да подобрим тури-

стическите атракции и свързаната с тях инфраструктура, транспорт, информация. Трябва да се повиши защитата, правата и сигурността на потребителите на туристически услуги чрез коректна информация, коректно и сигурно плащане и сигурно пребиваване и придвижване на територията на страната. Време е да се повиши качеството на образование и обучение на заетите в туризма. Това е посоката и ние не правим изключение, развиваме се и се адаптираме към тези нови възможности, но процесът е бавен и скъп.

Какъв е неизползваният потенциал на балнеологията в България?

Балнеология, СПА и уелнес са най-перспективни за целогодишен туризъм. Страната разполага с известни и експлоатирани минерални води, както и с описани, анализирани и картографирани, но неизползвани извори. На теория всички знаем, че огромното и уникално богатство на минерални извори с лечебна стойност е благодатно за развитие на туризъм. Има множество комплекси и цели курорти, които успешно прилагат лечебните свойства на водата. Същевременно част от този потенциал остава неоползотворен. Например в София и околностите има около 40 извора. Дебитът само на Централната минерална баня е 12 литра в секунда, което е чудесна възможност за възстановяване на това невероятно съоръжение и привличане на повече туристи в столицата. ☺



Хотел „Орфей“ в Девин



# Повече от социално предприемачество



**ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ СЕКТОРА СЕ НУЖДАЯТ ОТ НАСЪРЧИТЕЛНИ ПОЛИТИКИ И СПЕЦИАЛИЗИРАНО ФИНАНСИРАНЕ**

✍ **Мая Цанева**

Какво е социално предприемачество и защо в България то все още остава бутиково начинание с малък икономически ефект? Според доклад на Български център за нестопанско право от 2023 г., въпреки интереса към тази дейност и достатъчно добри примери за бизнес начинания, макар и с не достатъчно забележимо влияние върху националната икономика, законодателството не успява да догони темповете на развитие на социалните предприятия. България все още е сред страните, които не предоставят съществени облекчения за социалните бизнеси (напр. данъчни) и не разпознават социалните предприятия като бенефициент на много от мерките, насърчаващи малкия и средния бизнес.

В същото време медийният и обществен, вече и икономически фокус върху социално обвързаните и отговорни компании

расте, но както отбелязва Иван Нейков, ръководител на екипа на Балкански институт на труда и социалната политика, изготвил оценката на Закона за предприятия на социалната и солидарна икономика, в сила от 2019 г., „потенциалът е голям, тъй като средата и контекстът показват позитивна реакция, и ако има негативи, то те ще бъдат само от ненаправеното“.

Докато това се смята основно за дейност, която изисква субсидии или донорска помощ, нейното развитие като устойчива икономическа дейност е пог въпрос. Насърчителната гържавна политика или частни инициативи може само да помогнат за по-добрия отговор на това предизвикателство.

**За да надникнем в кухнята на т.нар. социално предприемачество или бизнес с кауза, се срещаме с трима професионалисти в сферата:**



ADULTS  
WELCOME

Отпразнувайте любовта по различен начин:

**БУКЕТ, КОЙТО ЩЕ ВИ ВДЪХНОВИ ДА ТВОРИТЕ И РЕЛАКСИРАТЕ**



LEGO, the LEGO logo and LEGO Icons are trademarks and copyrights of the LEGO Group. © 2024 LEGO Group

Подарете комплект от колекцията LEGO® Botanical на любим човек. Вижте повече продукти на [www.comsed.net](http://www.comsed.net)



**LEGO® Icons Букет от рози (10328)**

Удоволствие за сглобяване! Този букет се състои от дузина червени рози - 4 напълно разцъфнали, 4 в цъфтеж и 4 напълни, с дълги зелени стъбла, които може да поставите във ваза, плюс 4 стръка растение Дъх на бебето с малки бели цветове. Букетът е елегантно допълнение за всяко пространство. Преживявайте отново приятните моменти, сглобявайки всеки детайл и се насладете на многократно преаранжиране на цветята, за да създадете перфектния вид на букета.



**LEGO® Icons Букет диви цветя (10313)**

Подаряването и получаването на цветя винаги доставя радост, и този модел за сглобяване превръща неостаряващия подарък в творческо преживяване. Защо не отбележите следващия специален повод, като изпратите на любим човек цветя, които няма да увяхнат и нямат нужда да бъдат поливани? Букетът включва 8 вида диви цветя и лесно ще се превърне във впечатляващ елемент от домашния Ви декор, който ще посади семената на щастие, в която и стая да е поставен!



**LEGO® Icons Орхидея (10311)**

Насладете се на незабравим проект и създайте красиво цвете за дома Ви! Отделеното време за сглобяване на елементите на белите и розови цветове и саксията ще Ви достави неустойимо удоволствие. Вдъхновен от истинска орхидея, моделът има 5 листа в основата си и два въздушни корена, създаващи изключително реалистичен вид на цветето. Развихрете креативността си с всеки елемент на комплекта!





НАДЯ ШАБАНИ:

## Държавата използва остарели методи на подкрепа



© БЦНП

*Надя Шабани е директор на Български център за нестопанско право. Юрист с над 20 г. опит в програми за развитие на капацитета на гражданските организации, защита на гражданските права, възможности за публично-частни партньорства. През последните години участва активно и в създаването на Шрак – социално пространство в София*

- Г-жо Шабани, вашата програма LET's GO: Програма за предприемачество за НПО, вече има история. Бихте ли разказали как стартира и как се променя това, на което учите участниците?

- От 13 г. подкрепяме неправителствени организации да се превърнат в независими и финансово стабилни организации именно през програмата Let's Go. Чрез социалното предприемачество те развиват свързана с мисията стопанска дейност – произвеждат стоки, предоставят услуги, иновативни решения, като полученият финансов резултат реинвестират в социалната си кауза. Социалните предприятия предлагат достоен труд на хора от уязвими групи, опазват околната среда, инвестират в знание и опазват традициите живи. Досега над 50 бизнес идеи бяха финансово подкрепени с над 400 000 лв. инвестиция. Благодарение на социалните предприятия от общността на Let's Go над 300 нови позиции се отварят за хора от уязвими групи и над 1500 нови корпоративни клиенти.

- Кои са най-сериозните предпоставки и пречки за развитие на социално предприемачество и комерсиализиране на добрата идея и социално отговорните модели у нас? Публичната подкрепа среща ли нуждите на организациите?

- Социалното предприемачество се задвижва от хора с каузи, нетърпеливи да намерят решения на социално значими предизвикателства. И за да оцелее този нетипичен бизнес, му трябва бизнес подходи, тактики и възможности за растеж. Затова и не е лесно да започнеш социално предприемаческа инициатива, а още по-трудно е да я развиеш, да оцелее и да намери пазарна ниша. Тази симбиоза заслужава внимание и гържавна подкрепа.

България има много потенциал за развитие на социалното предприемачество, но имаме и не-

решени проблеми. И това е огромна възможност да сме активни, не да чакаме държавата да се погрижи. Стоките на социалните предприятия се предпочитат от българските клиенти, които се свързват и с конкретните каузи. Но колкото е трудно за един микробизнес в България, толкова е трудно и за тези компании – административна тежест, свръхрегулации, труден достъп до евтини суровини и по-големи пазари.

Дали държавата подкрепя? По-скоро отговорът е „Не“. Има закон за предприятията на социалната и солидарна икономика от 2018 г., но все още вписани в регистъра са около 50 предприятия (а всяка година в НСИ над 2000 се самоопределят като такива). Държавата все още използва остарели методи на „подкрепа“ – смята вписването в регистъра като отличителна марка, а жизнеспособната и продуктивна екосистема може да стане голяма с адекватни и реално подкрепящи мерки, с вътрешни съветания, от които ще се раждат все по-добри идеи. Най-успешните ни програми за социално предприемачество са тези, в които включваме хора от бизнеса като ментори или партньори на социалните предприемачи. На хартия всички стратегически документи отговарят на европейските цели в тази политика, но на практика няма реално работещи публични инструменти за подкрепа.

- Как да се създаде среда, която да насърчава социалното предприемачество и социално отговорния бизнес?

- На първо място, трябва да има много програми за подпомагане стартирането на подобни бизнес начинания, да се задържат и развият. Основното е не регулацията да е даваща възможност на най-добрите да изпъкнат, а да отвори „фунията“ да влизат повече и повече, да има подходящи стимули за растеж, което ще развие конкуренцията и качеството. На второ място, обединяването е ключов фактор за по-големи успехи и достижения. Ето, част от нашата общност социални предприемачи се обедини в ДарПазар – предприятия от цялата страна, и така достигаме до повече клиенти.

# efbet

## НАЧАЛЕН

## БОНУС

## СПОРТ

18+ Хазартът крие риск от развиване на зависимост!



МАРИЯ АЛКАЛАЙ:

## Социалният бизнес е маратонско бягане

Мария Алкалай е водещ учител в екипа на сдружение „Възможности без граници“ с опит по темите права на човека, равенство, приобщаващо образование. Автор на настолната игра „Барабар“, която включва 15 световни предизвикателства чрез историята на борбени и велики личности и събития

- Г-жо Алкалай, как стигнахте от една добра образователна идея до социално предприятие с успешен бизнес модел?

- Моята история започва през 2005 г. с обучение по английски език за деца и младежи с увреден слух, минава през граждански организации, през държавна служба, и стига до настоящия момент. Развивам социалното предприятие с екипа на сдружение „Възможности без граници“ през настолната игра „Барабар“.

През 2015 г. стартираме с онлайн играта тип викторина „Толерадо“, последвана от детективски мистерици на живо, в които търсим изчезнали хора, научаваме за Възродителния процес и за Холокоста, и стигнахме до създаването на „Барабар“. И когато видиш, че инструментът работи и постига желаните ефекти, желанието да мащабираш те извежда на предприемаческата пътека, която

в сектора на социалното предприемачество е маратонско бягане, не спринт за медал.

„Барабар“ е издадена на пет езика - български, английски, немски, испански и холандски, и участва във всички големи изложения за настолни игри в тези европейски държави. Ползва се както в училище, така и в корпоративни тренинги, в семинарни занятия на студенти. Готови сме с още преводи, работим върху нови продукти, стъпващи върху модела на „Барабар“.

- Какво подхранва бизнес мисленето в работата по каузи и как каузите вдъхновяват бизнес проекти?

- Прагматизмът и желанието за промяна, за която се борим, да я има тук и днес, и утре. Каузите без бизнес модел зад себе си черпят енергия и живот от ентусиазма и мотивацията на доброволци и често имат своя въз-

ход, понякога дори и 5-минутна слава. Но устойчивите модели за социална промяна не разчитат на добрите намерения на хората. И не защото хората нямат такива, а защото никому не бива да се налага да избира между собственото си добруване и това да отдели време или да положи усилия в помощ на кауза. Затова създадохме „Барабар“ с идеята да монетаризираме работата си и да поставим играта в основата на бизнес модел, който достига до по-широк кръг хора.

- Вие сте развивали идеята си за стратегическа игра благодарение на ресурс от Фонд на Фондовете в размер на 25 000 евро чрез „СИС КРЕДИТ“ АД в изпълнение на финансовия инструмент „Микрокредитиране със споделян риск“ по ОП „Развитие на човешките ресурси“ 2014-2020. Как се случи и какво постигнахте?

- Началото беше трудно, защото финансовите инструменти не отразяват света на социалното предприемачество. Банките дават кредити срещу обезпечения. Няма социално предприятие, което може да предостави ипотека, залог или да извади гаранция.

© Soul Cinematic



Екипът на „Барабар“. Мария Алкалай е вдясно

Финансирането по линия на ЕС стъпва върху силно рестриктивната дефиниция за социално предприятие и регистър в МТСП, които буквално свеждат сектора до дружества, осигуряващи субсидирана заетост на хора с увреждания. Затова трябва да се търсят алтернативи. Ние пробихме нишово. Първо спечелихме „Let's GO“ - конкурса за бизнес план на НПО на Българския център за нестопанско

право през пролетта на 2022 г., с което осигурихме стартов капитал. Финансирането от „СИС Кредит“ беше единственият продукт, отчитащ реалността на социалните предприятия - възможност за самоопределяне, нисък административен праг, гарантиране на кредита само с поръчителство от страна на физическо лице, минимален лихвен процент и отличен гратисен период. Цялата сума от

отчитат спецификата на пазарите, продуктите и клиентите на различните социални предприятия.

Нашата устойчивост е функция единствено на собствените ни сили, размах и енергия. Предстои ни пускането на нова игра на българския пазар, както и по-сериозно присъствие в образователния и младежки сектор в Белгия и Холандия.

25 000 евро замина с една фактура ден след отпускането на средствата. Нашият социален бизнес не може да мащабира и да се разгърне с еднократен кредит или победа в конкурс с парична награда. Има нужда от повече и по-добре разработени финансови инструменти, гостъп до европейски програми, насърчаване на публично-частно партньорство и споделяно ползване на материални бази и ресурси.

Класическото банково кредитиране трябва да отдели време да разбере сектора и да предложи продукти, които

БЛАГОВЕСТА ПУГЬОВА:



© Габриела Иванова

## Приносът трябва да

Благовеста Пугьова е съосновател и изпълнителен директор в две компании - Childish.AI е фокусирана в разработката на решения с изкуствен интелект, а Fabrico е продуктова компания, която дигитализира обслужването на машини в производствени предприятия. Основател и председател на фондация „Подарете книга“, която подкрепя деца, лишени от родителска грижа чрез ментори-доброволци. Трите организации - Childish.AI, Fabrico и Подарете книга, са свързани чрез каузата на фондацията, но и формално в организационната си структура

- Г-жо Пугьова, разкажете ни за връзката между „Подарете време“, Childish и Fabrico?

- Историята започва с основаването на фондация „Подарете книга“ през 2010 г. Започнахме като неформална група от доброволци, които подаряват книги на деца от домове, но основният ни фокус стана приятелството и подаряването на време. А карьерният ми път е бил в различни компании във фи-

нансовия сектор и ИТ индустрията. Когато през 2018 г. започнах да мисля по идеята за ИТ бизнес с фокус в данни и изкуствен интелект (ИИ), не исках това да бъде класически бизнес, който генерира печалба само за собствениците. Взехме решение с Андрей Нончев да споделим резултатите от труда си и да дарим 50% от дяловете си на фондацията. С успеха на Childish.AI създадохме още една компания - Fabrico, про-

## расте заедно с компанията

дуктова компания, която е подкрепена от фондове за рисков капитал. В нея фондацията има малък дял, но философията на грижа за смисъла на каузата продължава да стои в основата и на двете компании.

- Какво подхранва бизнес мисленето в работата по каузи и как каузите вдъхновяват бизнес проекти?

- Винаги съм намирала изумителна синергия между двете, дори когато работата и каузата за мен бяха две отделни неща. В груповата ни структура те са в перфектна симбиоза - във фондацията прилагаме бизнес процеси с ясната цел да постигнем най-доброто за децата по най-ефективния начин. Бизнесът и хората в него се зареждат от каузата и ценностите и духът на компанията са нещото, с които най-много се горде-

ем. Много от колегите ни са доброволци във фондацията.

- Как днес балансирате между бизнес и социална кауза? Променя ли се управлението и визията на „Подарете време“ поради обвързаността с бизнеса?

- Сигурността, която бизнесът дава на фондацията, е важна за устойчивостта ѝ. Виждам много фондации, които са принудени да кандидатстват с непривични дейности заради липса на средства. При нас също има моменти на недостиг на средства, особено при растеж и експанзия на двете компании, когато печалбите се реинвестират. В този случай сумите от фирмата към фондацията са ограничени, но добрите бизнес отношения и чистите процеси в „Подарете

книга“ ни помагат да привличаме дарители. Имаме клуб „10X10“, който се основава на идеята, че бюджетът на фондацията е 100 хил. лв. годишно и събирайки 10 компании, които да дарят 10 хил. лева, можем да помогнем на стотици деца.

- Вашите препоръки за създаване на среда, която да насърчава социално отговорния бизнес?

- Често сравнявам тези отношения с уравнение - ако бизнесът расте, трябва и социалният му принос да расте, за да има баланс. Моята препоръка е да намерим хора, на които имаме доверие, и да се вслушваме в тях, независимо от коя страна на това уравнение стоим. Така и двете страни ще учат една от друга и ще виждат плодовете на дългосрочното си партньорство. ☺





## Когато изкуството

# СТАНЕ БИЗНЕС

АРТ ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО У НАС СЕ РАЗВИВА ДИНАМИЧНО, ПЕЧЕЛЕЙКИ ВСЕ ПОВЕЧЕ ФИНАНСОВА ПОДКРЕПА И ПУБЛИКА

▲ **Мая Цанева**

Разпродадени концерти и представления на световни звезди в България, изкупени в първите часове билети за театрални представления, успешни културни събитийни формати и фестивали, турнета на български изпълнители в чужбина. Така изглежда културната сцена у нас, ако следим социалните медии или редовно използваме платформите за продажба на билети.

На какво се дължи бурното и положително развитие на културната среда - на осъзнаването на хората и на бизнеса за силата на изкуството, или публичната подкрепа и/или частна инициатива е двигателят? Със сигурност в основата на това е развитието на арт предприемачеството в България, за което, въпреки че не се говори като икономически феномен, е „локомотивът“ на културата.

Какво имаме като среда? Според данни на НСИ за 2022 г. в страната функционират 72 театъра, имало е 13 193 представления, посетени от 1,7 млн. зрители. Спрямо 2021 г. представленията и посещенията се увеличават съответно с 24.4% и 48.3%. Също по данни на НСИ за последното тримесечие на 2022 г. средните разходи на човек от домакинството за свободно време, културен отдих и образование се увеличават на 251 лв. (с 68.0%). Ако този ръст се дължи на по-доброто предлагане като количество и качество на арт продукции, то това е добра новина, както и повод да попитаме арт предприемачи къде и как изкуството и бизнесът се срещат.

**Представяме опита и визията на две млади жени, които са едновременно и творци, и организатори, и мениджъри на културни събития:**



„Поощенска кутия за приказки“ се наложи като успешен формат

ГЕРИ ТУРИЙСКА:

## Правим културата интересна за частните средства



© Дяна Флорешки

**Гери Турийска е автор на музика и текстове, създател на литературния формат „Поощенска кутия за приказки“. Гери и екипът ѝ менажират Летен Кинобар Царево, развиват издателство. Води курс в НБУ, в който студентите могат да научат как да създават съдържание за сцена, но и как да го менажират и да познават своите интелектуални права**

- Г-жо Турийска, вие се занимавате с изкуство, литература, но успехът на вашите проекти изисква и бизнес умения. Как се учите на тях и как финансирате начинанията си?

- На всички творци им се налага да разбират, доколкото е възможно, и от бизнес.

Аз започнах като автор на текстове за песни и на статии. Постепенно натрупах опит и контакти, които ми помогнаха да се свържа с първите спонсори за формата „Поощенска кутия за приказки“. Така набавих първоначално средства за осъществяване на събитията. Печалбата дойде по-късно.

В периода 2010-2014 г. всички средства, които „Поощенска кутия за приказки“ акумулираше, се изразходваха за нейното развитие. През това време работех и на заплата. Публичните ресурси са чудесна възможност, от която съм се възползвала в единични случаи. Радвам се, че има такива възможности, защото те са от голямо значение за творците.

**Можем ли да говорим за арт предприемачество в България? Ако да, каква среда го подхранва?**

- Да, можем да говорим за арт предприемачество. Бизнесът все повече гледа на културата като върното място за достигане до аудиторията, която го интересува. Инфлуенсърството започна от нашата сцена и „повлече крак“ за други формати. Това ме прави щастлива, защото доказахме, че културата е интересна територия за частните средства.

**Какво е нужно, за да бъдеш успешен арт предприемач?**

- На първо място - добра идея. По възможност оригинална. Нужно е и добро познаване на социалните мрежи като основен канал за комуникация с публиката и потенциалните партньори. Вече няма как да си успешен, без да бъдеш активен в платформите.

Оттам нататък, според нуждите. Моят екип е от шестима души, всеки от които има ясна функция. Все още ми се налага да участвам в целия процес по организацията, но смятам, че съм близо до

момента, в който ще се нарека „творчески директор“.

- Последните години има ръст на концерти, представления, нови формати и имена в сферата на изкуството, автори. На какво се дължи това?

- Публичните средства помогнаха за разгръщането на бизнеса в сферата на изкуството. Все повече проекти разчитат на фондове за финансиране както локално, така и на национално и на европейско ниво. Възможности има. Спечелихме доверието на публиката и все по-често успяваме да я привличаме. Вярвам, че в България имаме интересна, разнообразна и пълноценна културна сцена, която си заслужава да бъде подкрепяна.

**Кои са вашите „пазарни“ предимства?**

- „Поощенска кутия за приказки“ е бранд с доказана история, достатъчно дълготелен, за да се довери на собствената си логика. Основното ни предимство е, че успяхме да спечелим доверието на публиката, която е най-сложният ресурс за всеки арт предприемач. Стараем се да поддържаме интереса ѝ и да развиваме нови публички. Например „Поощенска кутия за приказки“ е на турне в Европа в 8 държави.

Не трябва да забравяме, че, когато говорим за изкуство, „пазар“ не е дума, която обуславя конкретна територия. От друга страна, това е гостоприемнен формат за реклама. Често работим съвместно по кампании с партньори от IT сектора, фармацевтиката, модата и алкохолните брандове.

**Какво бихте препоръчали на един начинаещ арт предприемач?**

- Да си даде време. Началото невинаги е с фойерверки. Но си заслужава и усилията, и безсънните нощи. Общество, в което изкуството не присъства активно в ежедневието, е обречено на нишета. Арт предприемачите имат важна мисия в оформянето на самосъзнанието на обществото. Не трябва да го забравяме. Авторските права в България са слабо позната територия. Затова и се случва често да се нарушават. Можем да научим следващото поколение, което ще се занимава с арт предприемачество, да знае своите права и да се грижи за тях.



ЛОРА ЧЕКОРАТОВА:

# Да мислим за по-комерсиално представяне на музиката



Борислав Жуков

Лора Чекоратова е известна българска пианистка, която живее в Ню Йорк. Тя е преподавател в подготовителния клас на консерваторията Манес към университета „New School“. Артистичен директор на организацията Салон на виртуозите и съпредседател на Български концертни вечери в Ню Йорк. През 2018 г. основава фестивала за камерна музика „Неотъпкана пътека“ в Ковачевица

- Г-жо Чекоратова, успехът на вашите проекти изисква и бизнес умения. Как се учите на тях и как и откъде черпите опит?

- Аз имам чисто музикално образование, тогава на бизнес мисленето се гледаше несериозно. Но с времето хората търсят начини как да правят арт кариера, как да са не само професионалисти в артистичната си професия, но и да използват бизнес инструменти и възможности. В консерваторията, където преподавам, има специалност „Музикално предприемачество“ - включва всичко, което човек учи, когато създава малък бизнес. Всички тези неща аз съм ги научила на терен.

- **Вие как развивате кариерата си?**

- Взех решение да съм независим артист. За мен бе важно да намеря своя път, да създавам свои проекти и събития, свързани с интересите ми и с музиката, която ме вълнува, както и със създаване на мултидисциплинарни събития с различни хора на изкуството и стилове музика. Начинът, по който моята кариера се разви, не е типичен.

Първоначално интересът ми към българската музика и композитори даде насока на кариерата ми. Имахме много студенти от България в Ню Йорк и създадохме организация за български музиканти, която вече 20 г. включва много известни личности, имаме подкрепа на международно ниво, правим международни концерти.

Преподавам, но на хонорар, което ми дава свобода да пътувам. Концертирам много като камерен музикант и като солист. Имам и друга организация в Ню Йорк за млади музиканти - Салон на виртуозите. Не бива да забравяме и фестивала „Неотъпкана пътека“, който се развива дост добре.

- **Как се роди и разви „Неотъпкана пътека“?**

- Прекарвам много време в България и исках да създам фестивал - на малко място, сред природата, в планината,

да се събират 10-15 музиканти от цял свят и да работят активно. Още от началото започнахме да виждаме проблеми с инфраструктурата. В България има много читалища - те биха представлявали перфектна мрежа за разпространение на изкуство от високо ниво. Например читалището в Ковачевица почти не се използваше, а то побира около 200 човека, перфектно е за класическа музика. Покривът течеше, бе изоставено, което ни се видя странно в село - туристическа дестинация. Взехме нещата в свои ръце и с частни средства възстановихме покрива. Оттогава всяка година правим нещо и за читалището. Осъзнахме, че няма ясен план за подкрепа, по който може да се работи. Дали този план ще включва частна или държавна подкрепа, просто няма такъв.

Планираме фестивала една година предварително, като правим все повече събития и проекти около него. Първата година започнахме благодарение на финансовата подкрепа на банкова институция и на доброволния труд на наши приятели. Награждаме и правим проекти и към Национален фонд Култура, и с частна подкрепа от САЩ. Самите артисти са много ангажирани и обикновено също планират програмите си години напред.

- **Как финансирате проектите и фестивала?**

- В България системата е различна (европейска), в която държавата би трябвало да финансира голяма част от изкуството и културата. В САЩ има силно развито дарителство, не само за изкуството и културата, но в замяна на данъчни облекчения.

В България спонсорите се включват не толкова заради данъчни облекчения, а с цел реклама. А за да има реклама, събитието трябва да е комерсиално. Ние се справяме, тъй като сме сравнително малък и нов фестивал. Но ако съществуваше целогодишно, щяхме да сме в ситуацията на повечето български организации, т.е. щеше да ни е много трудно финансово.

Борислав Жуков



Лора Чекоратова на концерт

Същевременно конкуренцията за печелене на проекти с национално финансиране е огромна. Системата следва да се премисли, макар че има добри аспекти. В САЩ също има силна конкуренция, но има система, която работи, и е по-лесно да се планира. Има огромни трудности за организаторите в България, а артистите искат да правят изкуство. Въпросът е да направим така, че да го правят тук, а не в друга държава, в която ще могат да им платят навреме.

- **Какво е нужно, за да бъдеш успешен арт предприемач?**

- Нужно е да имаш визия какво искаш да постигнеш и последващи стъпки, които да се преценят внимателно. Аз направих фондация в България, занимавам се с намирането на средства, партньори, с разговори с най-различни хора от най-различни бизнеси. Винаги поемаш риск, когато организираш събитие, тъй като зависиш от много неща, които са извън твоя контрол, напри-

мер състоянието на икономиката, геополитика. Като цяло, когато работиш със спонсори, имаш огромна отговорност към тях, както и към участниците и зрителите.

- **Последните години има бум на нови формати и имена, на възможности за артистите в България. На какво се дължи това?**

- Когато човек прави ново, експериментално изкуство, е по-трудно да го превърне в комерсиално, т.е. то да прави пари като поп изкуството или рокендрол музиката. Но това не пречи на хора на изкуството, които се занимаваме с класическа музика, да мислим малко повече за комерсиално представяне на нашия продукт.

Това, което липсва не само в България, а навсякъде, е мисленето за представянето на нашия продукт. Т.е. билетите за концертите да са на достойна цена. Правим музика онлайн, това също да е срещу заплащане.

В България има създадени много нови организации и формати. По

време на COVID кризата имаше много нови програми към Национален фонд Култура, т.е. бюджетът им беше доста по-голям, отколкото преди. Миналата година бюджетът отново беше свит. Но по-добре да има повече неща, от които неминуемо ще излезе и хубаво качество.

- **Как „продавате“ фестивала?**

- 90% от рекламата, която правим, е благодарение на факта, че пускаме интересни видеа онлайн. Искаме да представим на публиката фестивала като уникално музикално преживяване. Мястото и музиката, която създаваме, е това, което привлича. Никога не сме имали проблем с привличането на публика, търсим и нови места, зали, където да представяме, за да могат още хора да дойдат, за да можем органично да развиваме продукта. Има потенциал - читалищата са прегодноставка за успех. Следващата стъпка е по тези места да има по една група активисти като нас, които да развиват културния живот. ☺



# Пътят на БИОСУРОВИНИТЕ

Мая Цанева

Ако четете етикетите на биохраните и на продукти за здравето и красотата с чист произход, вероятно сте забелязали, че съставките им са част от усложнена верига на доставки, подлежат на строг контрол и сертификация и това е една от причините цената на този вид стоки да е по-висока. Достъпът до суровини в този бранш е специфичен, зависи от геополитическата обстановка и несигурността на търговските пътища, както и е пряко свързан с климатичните условия и промени. Последните години усложниха ситуацията, но и предизвикаха компаниите да търсят първо суровини от близки дестина-

ции или родно производство, да инвестират в собствени ресурси, да развият партньорства за устойчиви доставки. Скъпяването на веригите на доставки е цел, към която всички се стремят.

Според Националния план за развитие на биологичното производство до 2030 г. България си е поставила за цел 10% от обработваемите площи да бъдат биологично сертифицирани, а към края на 2023 г. това представлява по-малко от 2%. Целта за ЕС е биологичното производство до 2030 г. да е на територия от най-малко 25% от земеделската земя. Но създаване на повече трайни насаждения за биологично отглеждане или за преработка на биологична суровина е свързано с тежки

реформи през последните месеци. ЕК се отказва от първоначалните си високи цели за намаляването на употребата на пестициди, а вероятно и средствата за научни изследвания и иновации - поне 30% от бюджета в областта на селското стопанство за теми, които са специфични за биологичния сектор или са от значение за него, ще бъдат преразгледани. При две войни в близост до Европа и разрастване на несигурност в Червено море, биопроизводителите се справят с предизвикателството „къси доставки на суровини“ с предприемчивост и иновации.

Представители на три български компании със сертифицирано био производство в продуктите споделиха своите решения на това предизвикателство.

Rosey's Mark е бутикова марка за храна на базата на българската маслодайна роза, създадена от сестрите Ина Абаджиева и Росица Паунова-Длъгнекова. Те създават и предлагат иновативни продукти с внимание към научно доказаните свойства на розата, свързани с храносмилане, антистрес, имунна система и антиейджинг.

Orenda Group с изпълнителен директор Силвия Павлова създава био сертифицирана козметика с ядливи съставки под бранда Wooden Spoon на 22 пазара, както и за други марки. През 2021 г. компанията бе отличена в Националния конкурс „Иновативно предприятие на годината“. Компанията откри нова фабрика в края на 2023 г.

„Балевски и Киров“ е биосертифицирано предприятие за преработка на шипки в различни хранителни и козметични продукти. Фирмата използва отделения при преработката на шипките мъх и го прави на пелети. Те се изгарят като изцяло покриват нуждите от топлоенергия за сушене на плода. Компанията спечели награда в Националния конкурс „Иновативно предприятие на годината 2023“.

## Пътят на суровината

И тримата предприемачи, с които говорим, търсят „произведено в България“, но това не е достатъчно. Росица Паунова-Длъгнекова казва, че не прави компромис по отношение на качеството на розовия цвят, розова вода и розово масло - суровини от биологично земеделие с произход Розо-



Силвия Павлова

Козметиката на Wooden Spoon стига до 22 пазара

вата долина. „Българското розо производство и розопреработка е много специално, нишов бизнес, който среща предизвикателства. Био производството е малък дял от общото розо производство и има достатъчно отговорни и съвестни био розо производители и розопреработватели, които осигуряват нужното високо качество за клиентите си, основно извън България. Отне ни 1-2 години време да се ориентираме на кои можем да разчитаме. Био българско розово масло, био розова вода и био розов цвят с високо качество през последните 3-4 години има достатъчно, с правилното годишно планиране и за тези, готови да платят високата му цена.“

Силвия Павлова допълва, че въпреки че „България има невероятен потенциал - хора с изключителен предприемачески дух и умели търговци“, проблем е хоризонтът, към който собствениците гледат - към „еднократни бързи сделки, а дългосрочните отношения са поставени на по-заден план“. Затова и устойчивите отношения с доставчици у нас са предизвикателство.

Иво Балевски вероятно е най-облагодетелстван от тримата. Компанията работи с българска шипка, която изкупува от производители, обработващи около 6000 дка насаждения. Той пояснява, че България е най-големият износител на шипки в Европа по данни от 2015 г. През последните 10 г. са били създадени хиляди декари насаждения. „Създаваме продукти, в основата на които стоят незаменимите полезни съставки на шипковия плод. Суровината, която влагаме, е 100% биологична и цялото ни производство е биосертифицирано“. Компанията изнася над 90% от продукцията си, включително и като суровина, като експортът се е повишил с 50% през последните 2 г. Основните пазари са Чехия, Словакия, Полша, Румъния, Литва и Естония, в които има огромен потенциал за увеличаване потреблението на продукти с биологичен произход, както и във Франция, Германия, Италия, Австрия, Испания, Великобритания, Швеция, Дания, Финландия, които

ДОСТАВКИТЕ И СЕРТИФИЦИРАНЕТО СА ГОЛЕМИТЕ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ЗА БЪЛГАРСКИТЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ



Балевски и Киров



имат висока популателна способност, висок интензитет на консумация на биологични продукти. Иво изтъква, че и в България са увеличили продажбите си с 300%.

### Битка за достъп

Росица и Силвия споделят общи предизвикателства при договарянето на суровини през последните 2 г. Сложните геополитически ситуации принуждават доставчиците да се преориентират бързо, да намират алтернативни земеделски производители, преговарят се цени.

„В снабдяването със суровини има динамика, особено през последните години, през които покачването на цените на всички суровини и материали силно влияе на бизнеса като нашия. От една страна, искаме да разчитаме на дългосрочни и надеждни доставчици, от друга - се налагат промени, за да осигурим постоянно налични продукти на пазара, чиято цена да остане приемлива за крайните клиенти. Въвеждаме и промени в опаковките, но не приемаме промени за сметка на качеството и произхода на суровините“, обяснява Росица.

Силвия разчита винаги на поне трима доставчици на всяка суровина, но при опаковките проблемът е по-сериозен. „Работим почти изцяло с европейско производство на опаковки, но когато Китай затвори пристанищата си, голяма част от компаниите се пренасочиха към европейските производства и блокираха капацитетите им. Имаше момент, в който срокът за доставка от Германия на флакон стигаше 58 седмици“, разказва тя.

Полемите изложения са мястото, където компаниите и доставчиците се срещат. Силвия споделя „тайни от кухнята“. „За да можем да използваме гадена суровина, тя трябва да има биосертификат, анализен сертификат, доклад за безопасност и в някои случаи (за етеричните масла) изследване за алергени и сертификат по IFRA. В нашата компания не слагаме толкова тежест върху цената, защото гоним качество и състав на маслата. Съобразяваме се с реколтата. Понякога френ-



Иво Балевски (вляво)



Балевски и Киров

- свързано с по-малките обеми на производството, минималните изисквания за количества при поръчка от страна на доставчиците, по-високите цени за малки обеми. „Важно е потребителите да разбират тези специфики, и съответно причините за по-високите крайни цени на бутиковите продукти“, уточнява тя.

Иво Балевски допълва как стоят нещата от другата страна. Той казва, че ключовото при договарянето на суровината е нейното използване на 100% чрез технологията на производство. Годишният капацитет на предприятието е преработка на 300 т шипки.

Компанията има патентована технология за преработка на шипки без въглероден отпечатък - тя е единственото предприятие за преработка на биологични продукти изцяло без въглероден отпечатък в България. „Загрижени за опазването на околната среда създадохме горивна инсталация с основен енергоизточник мях от шипка, с която напълно задоволяваме производството на необходимата енергия за изсушаването на 300 т сурова шипка.“

Предимство на пазара на суровини е и награденото с иновация качество. Фирмата предлага студено пресовано шипково масло, произведено в безкислородна среда, което запазва натрупаните от природата

активни съставки с увеличен срок на годност 36 месеца или 12 месеца от отваряне на опаковката. Това го прави търсено от козметични компании от високия клас.

### Сертифицирай смело

Сертифицирането на суровините и биопродуктите е предизвикателство. Всяка индустрия има своя система за сертификация и различна цена на услугата.

Силвия разказва, че ежедневно ги посещават инспектори от Великобритания, Испания, Сърбия. „Суровините и крайните продукти подлежат на допълнителни тестове за тежки метали и пестициди, но партньорите ни в Западна Европа не признават резултатите в български

лаборатории и сме принудени да изпращаме за тестове в Италия, Полша и Франция“.

Росица споменава, че трудността при тях идва от факта, че „в България не всички суровини извън розата, които искаме, са налични като био“. Затова Rosey's Mark сме възприели малко по-различна позиция. „Вместо да държим на зеленото био лого на нашите продукти, което неминуемо би ги оскъпило още, държим на биопроизход специално за суровините от роза, които влагаме в хранителните ни продукти. За останалите суровини изборът ни се базира на натуралния им и европейски произход. Като краен резултат предлагаме продукти с изчистен етикет, в които не допускаме излишни съставки като ГМО,

изкуствени оцветители и подобрители. Това е и най-актуалната тенденция в потребителското търсене - чиста храна. Вярваме, че да се четат етикетът със съставките ще измести по важност наличието на зеленото био лого само по себе си“.

Компанията изнася в Япония, където продуктите се проверяват лабораторно, преди да ги допуснат на пазара. „Обозначението с био лого не е от такава важност, от каквато са качеството, съставките и произходът“, завършва Росица.

Затова тя очаква нарастване на търсенето и предлагането на продукти с чист етикет, локално, фермерско и бутиково производство, като резултат и от трусевите във веригите на доставки. Силвия си пожелава „да позиционираме България на картата като най-добрия и качествен биопроизводител в Европа. Трябва малко пренастройка и сме там“. Компанията ще работи за това с нова фабрика и „поне още 100 биосертифицирани марку“.



Продуктите на Rosey's Mark



Росица Паунова-Дъгнекова (вляво) и Ина Абаджиева



**ЗАЩО ИВАЙЛО ИВАНОВ СЕ ОТКАЗА ОТ ПРЕДИМСТВАТА НА ГОЛЕМИЯ ГРАД И СЪЗДАДЕ УМНО ЗЕМЕДЕЛСКО СТОПАНСТВО В ОБЩИНА ВЕТРИНО**



**Ивайло Иванов развива модела на съвременно стопанство, което произвежда пълноценна храна с правилно отношение към земята**

© Храна от село

# Вкусът на ХРАНА ОТ СЕЛО

Яна Колева

Колко струва килограм домати? Нула лева, защото в момента предлагаме само сезонни зеленчуци и растения, които може да се отглеждат в неопляеми оранжерии - това дава устойчивост и полезност на този бизнес, обяснява Ивайло Иванов, създател на стопанството „Храна от село“. Той ни въвежда в тайнството на съвременните натурални храни.

Ивайло Иванов е инженер по енерговъзобновяеми източници, такава е и средното му образование, това е работил, докато е следвал. Сега е на 31 години. Роден е в с. Бацова махала край Плевен, но семейството се премества в София, където остава за 12 години - време, през което разбира, че не е готов да прекара живота си в столицата. Той не търси луксозен живот, нито пък се вълнува от предимствата на големия град. Неговата страст да произвежда

## зеленчуци без химикали

има своята история. Забелязал, че начинът на производство на земеделски храни драстично се е променил през годините, което пряко влияе на здравословното състояние и пълноценния живот на хората: „Ние сме това, което приемаме, и храната е едно от тези неща“. Започва да чете и да се интересува от натурално земеделие. В

община Ветрино, област Варна, вижда как се заселват млади хора с идеи за развитие. Това го привлича и той заедно с брат си създава своята първа градина на площ от 5 дка в с. Неофит Рилски, като инвестира и не спира да влага големи суми в обучения. Брат му обаче се връща в София, а Ивайло остава да развива „Храна от село“, която вече е на площ от над 25 дка. През 2020 г. редом с него в стопанството застава Стоян Вучков, с когото са съученици, състуденти и съмишленици. От 2022 г. в екипа е и Христо Колев, друг негов приятел още от детството.

## Моделът

включва не просто чиста от пестициди продукция, а здравословна храна, която съдържа нужните минерали и витамини: „Повечето съвременни производства докарват храните до 3D модел, който прилича на растението, но не се доближава до неговите хранителни свойства. Насочването на хората към чисти храни обаче не решава цялото уравнение“. „Храна от село“ набляга на хранителната стойност на растенията, като това се управлява през минералния и микробиялния състав на почвата. Ивайло завършва двугодишно обучение по почвена микробиология в САЩ и това му помага да създава модели за по-успешно възстановяване и наддържане на почвеното плодородие. И ето генерална

та разлика с методите на конвенционалното производство: „Те изглеждат по-лесни и по-евтини, но с годините прилагането им става все по-скъпо, защото се работи по деструктивен модел - почвата обеднява и се изтощава, губи своето плодородие, а вредителите стават резистентни към онова, с което ги третираме“. Способите, прилагани от стопанството „Храна от село“, позволяват с всяка следваща година да

## става все по-лесно

Сега по-малко от 10 души обработват 25 дка, което е възможно само ако стопанството е умно организирано. Тук всичко е стандартизирано и това се връща под формата на големи улеснения. Почвата не се оре и не се обръща, за да не се обърне с главата надолу целият този микросвят, който загива и освобождава „хотелските стаи“ за неприятелите. По естествен начин почвата се поддържа рохка. Микроорганизмите са само част от програмата за обогатяване на почвата. Използват готов компост, който купуват. Добавят и каменно брашно, смес от различни скали, които са фино смелени от друг производител.

Ивайло обича да влезе в микротаила на всичко. Натрупвайки много знания, у него изкрystalизира необходимостта да споделя наученото. И създава

## обучителната платформа „Произвеждай правилно“

„Боря се за хората, които са „бял лист“ и имат интерес да се научат как се прави земеделие, отворен съм и към всеки, който иска да му споделя как се отглеждат здрави растения“. Вече е предал опит и знания на над 2000 души, на големи и малки стопанства, които имат информираност как да произвеждат натурална храна с вкус „Храна от село“: „Който опита от нашите домати, отказва да яде други“.

Все по-малко време му остава на Ивайло да е в градините. Фокусиран е върху развитието на обучителната платформа, преведането и издаването на книги. Сега в стопанството се оборудва лаборатория, в която ще обследват почви за техния микробиален състав. Правят първи стъпки в създаването на паркови и овощни дървета за посадъчен материал: „Хубаво е човек да намери своето предназначение, да разбере кой е и защо е тук. Моята

## мисия е да дам искрата

на хората, които гледат в една посока с мен и влагат сърце и душа в своята продукция, те ще оставят и по-добра земя за поколенията след нас“. Над 10 семейства са се завърнали от чужбина и са започнали да правят земеделие по същия начин. Десетки са новостартиралите стопанства в България през 2023 г., след като са видели цялостния модел, по който се произвежда и се об-



**Донна е Кралицата на цветята, която вече има свой собствен бизнес**

щува с клиентите.

Дистрибуцията е добре организирана, има вътрешни групи, като над 95% от хората поръчват всяка седмица. Вече е невъзможно в тази система да влезе нов потребител, защото за да стане това, някой трябва да излезе. Това е повод Ивайло да се насочи към формирането на земеделски стопан от нов тип, тъй като тяжната продукция ще се ползва от осъзнати личности. „Хората определят с какво искат да се хранят, което постепенно ще повлияе и на моделите за производство на пълноценна храна“.

Дали Ивайло Иванов не си е сбъркал професията, като е станал ВЕИ инженер: „Ако трябва да върна лентата на-

зад, не бих променил нито един ген от моето минало. Инженерната мисъл и опитът ме научиха да си задавам правилните въпроси. Успях да се развия до сегашното си знание благодарение на всичко, което преди това съм натрупал“.

В община Ветрино виреят нови идеи и модели и се създават проекти, които преобръщат мисленето и начина на живот: „Тук видях как действат хора, които вярват в това, което правят. Виждам и пистата, по която човечеството се е засилило, но тази посока не ми харесва. Аз давам своя плус днес и всеки ден, за да може балансът да стане положителен. Но сам не мога да свърша всичко и затова създавам

## последователи и усилватели

на тази идея“. Философията на Ивайло Иванов се гради върху това „Какво днес мога да дам“. Функция „Отлагане“ в съзнанието му не съществува. Той всеки ден живее живот, за който е мечтал. И мечтае за времето, когато хората ще се хвалят колко много труд са вложили, водени от желанието да бъдат полезни на другите.

Телефонът на Ивайло Иванов не спира да звъни, търсят го хора от реалния свят и най-честият им въпрос е „Как да направя това“... Но ако и вие искате да разберете кога ще има домати, отговорът е „Най-рано през юни“. ☺



**Стоян Вучков обича добре свършената работа**



# ЦАРИНА малката високотехнологична изба

ЗАЩО ДАНИЕЛ И МИХАЕЛА РУСЕВ СЕ ОТКАЗАХА ОТ РАБОТА В ИТ СЕКТОРА В ЧУЖБИНА И СЕ ЗАЕХА С ВИНОПРОИЗВОДСТВО В ПАЗАРДЖИШКОТО С. ЦРЪНЧА

## Тони Григорова

Да се захванеш със земеделие днес е голям риск, а да тръгнеш от нулата с винопроизводство според мнозина е направо безразсъдство. Но преди четири години Даниел и Михаела Русев се посвещават на развитието на своята изба „Царина“ в с. Црънча, Пазарджишка област. Ето тяхната история...

„За нас виното е много повече от напитка, от деца сме гледали как дядоците и бащите ни правят вино, а те са се учили от техните бащи и дядоци. Сега занаятът на виноделието не е само работа за нас, а е начин на живот“ – в това уверяват двамата предприемачи. Те са по на 35 години. Водени от идеята да направят винарна, през 2019 г. се завръщат от Амстердам, където са

## работили като ИТ специалисти

През 2021-ва имат своето първо произведено вино, тогава се появява първото им дете, а година и половина по-късно – и второто. Но защо точно изба са избрали да създадат? Дватама са завършили икономически специалности в Пловдивския университет, имат магистратури по информатика, работили са в софтуерния бизнес, а сега паралелно с развитието на винарната правят докторантури в същия университет. В сферата на информационните технологии са били над 12 години. Уве-

ржават, че не са направили рязък завои към основаването на изба, тъй като дядото на Даниел е бил бъчвар, а на Михаела – лозар. В техните семейства по традиция се е правело вино и те по свой начин дават продължение.

Започват с 4 дка семейно лозе, а вече се грижат за над 94 дка, които са тяхна собственост. Повечето от лозята са ги купили в лошо състояние от собственици, които поради напредване на възрастта си не могат да ги обработват. Но пог тяхната

## грижа на добри стопану

лозята се обновяват и съживяват. Целогодишната работна ръка е... на двамата съоснователи на избата. Ползват и сезонни работници основно за дейностите в лозята.

Но какво е „Царина“? Това е малка семейна изба, фокусирана върху произ-



Преброени са реколтите, които в нашия живот можем да добием, и даваме всичко от себе си, за да стане виното хубаво, казват Михаела и Даниел Русев



„Царина“ носи името на местността, в която са лозята

водството на натурални продукти по натурален начин с използването на високотехнологични решения: „Без тях нямаше да издържим на това голямо натоварване, което за абсолютно начинаещи е още по-голямо“. Когато излизат на пазара обаче, започват да печелят награди. Защото... Даниел успява да дигитализира знанието на най-добрите технолози по отношение на винифицирането на различни сортове грозде и на различния вкус, който се очаква.

## Изкуствен интелект ръководи ферментацията

на всички вина „Царина“. Като си купите тяхна бутилка и сканирате QR кода върху етикета, получавате информация за микрораиона, за процеса на ферментацията, за винификацията, кой и как го е произвел. Чрез този дигитален паспорт потребителят има възможност да се запознае с виното в бутилката и да научи повече за него. Въвеждат QR кода още преди да бе станал задължителен – за да може всеки да проследи целия път от лозето до бутилката. Обичат технологиите и разполагат с иновативни електрически ножици за резимбата на лозята, ще свържат

софтуера им със системата, за да има допълнителна информация от лозето. Плануват да направят безпилотен новия си трактор.

„Иновациите при нас ги поражда нуждата. Ние сме

## нови в този занаят

и сами си финансираме всичко, а ресурсите ни са ограничени. Когато се сблъскахме с винификацията, разбрах, че процесите са сложни и трябва постоянно да се наблюдават. Но дори постоянно да има човек в избата, трябва да се правят много проби, за да се прецени какво да се предприеме. Трябваше да измисля нещо. Влязохме във взаимодействие с Университета за хранителни технологии в Пловдив, успяхме да създадем решение за динамичен контрол на ферментацията с използването на изкуствен интелект. Създаденият алгоритъм с машинно самообучение се води от типа грозде и от резултата, който искаме да постигнем“, разказва Даниел. Няколко винарни вече използват системата „СКИПТЪРа на Дионис“.

Всеки от двамата има свои

## отговорности

Михаела е ангажирана с визуалната част, рекламата, маркетинга и продажбите, с всичко, което дава лице на „Царина“. А Даниел се е фокусирал върху производството и свързаните с това технологии. Избата ползва безпилотен летателен апарат, който е безценен работник. Обработват сателитни изображения и извличат от тях нужната им информация, за да

може дронът да пръска точно колкото е нужно в определени зони в лозето. Като земеделци основна тяхна цел е максимално да подобрят качествата на почвата. Стремят се да произведат чисто грозде без хербициди, без изкуствени торове, като прилагат биодинамични практики, които подобряват качеството на гроздето. Лозята им не са „на угар“, междуредищата засяват с билки и други полезни растения. Ако например има нужда от фосфор, сеят бобови култури. Това е т. нар. зелено торене. Инвазивната обработка на почвата е спряна.

„Вино, което аз няма да го пия, не го произвеждам“, категоричен е Даниел. И прави вино, което още с първата си реколта започва да

## печели награди

– на Дефиле на младото вино, на ВИНАРИЯ, розето им грабва отличие в Казанлък през 2023-а... Имат и технологични отличия – например в конкурса „Иновативно предприятие на годината 2023“ взеха приз в категорията „Иновативно новостартирало предприятие“. Наистина това е млада винарна без аналог, в която са водещи технологиите, а не изобилието на финансови средства и хора.

Засега годишният им добив на вино гони 30 т през 2023-а. Българският пазар е ценово ориентиран, но... на същия този пазар тази малка изба от „новобранци“ успява да привлече интереса. Почитателите на хубавото вино са ентусиазирани от историята на двамата, от начина, по който виното се създава, и от вкуса, който се постига.



Защо си заслужава цената? „Защото много наука е вкарана в бутилката. Защото ползваме система с изкуствен интелект, която помага да създадем наистина качествено вино. Потребителите са развълнувани и от това как представят продукцията си.

## Ценителите на виното

имат любопитството да опитат предложенията на малък производител като нас. Сериите са лимитирани и това също се оценява високо“, обяснява Михаела. Засага са на вътрешния пазар и на него реализират цялата си продукция. Когато увеличат добивите, ще може да излязат зад граница. Мечтата им е да достигнат количество от 100 т вино и да направят модерна винарна. С мотото на Михаела „Не се отказвай!“ семейство Русев ще премине през всички изпитания. 🍷



## Нови книги от Сиела

### „От кражби до убийства. Криминалните престъпления в България (1944-1989)“

от Стефан Иванов

Безпрецедентното приносно изследване за криминалните престъпления по времето на комунизма на историка Стефан Иванов рисува много по-различна картина от носталгичните спомени на живелите тогава.

Въз основа на огромни архивни проучвания на секретни партийни документи и отчети, публикувани за първи път, са открити и обяснени свързаните с престъпленията тенденции, характерни за този динамичен и интензивен откъм политически и социални преобразувания период от българската история.



### „Предимствата на дислексията“

от д-р Брок Л. Айди и д-р Фърнет Айди

Базирана на дългогодишния опит на експертите по учебни затруднения със стоици деца и възрастни, тази книга преобръща закоравелите стереотипи, които често разглеждат дислексията само в качеството ѝ на учебно разстройство. Книгата доказва, че дислексията всъщност притежават неочаквани предимства както в класната стая, така и в професионалния и личния живот.

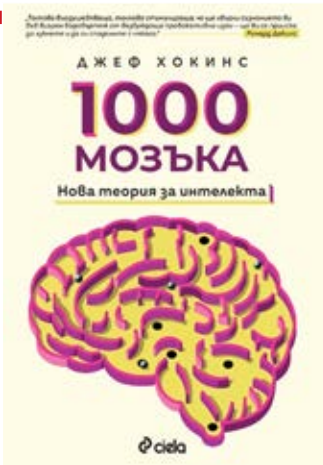


### „1000 мозъка: Нова теория за интелекта“

от Джеф Хокинс

Книгата на компютърния инженер и специалист по невронаука Джеф Хокинс представя революционна теория за действието на човешкия мозък, която може да помогне да разберем по-добре как мислим, учим и запомняме, но също така и как да копираме тези процеси, за да създадем истински изкуствен интелект.

С излизането си на английски през 2021 г. изданието привлече вниманието на водещи специалисти в областта на невронауката, а също и на големи популяризатори на науката като Ричард Докинс и Бил Гейтс.



### „Хората, които сеят в снега“

от Тина Харнеск

През 2023 г. шведската писателка от саамски произход Тина Харнеск направи своя смайващ литературен дебют с топлия и вълнуващ роман „Хората, които сеят в снега“, който се превърна в моментален бестселър и спечели престижната награда „Книга на годината“ в Швеция.

Тази красива и лирична история излиза и у нас в превод на Анелия Петрунова и ни отвежда към далечна Лапландия. Там читателите ще се запознаят отблизо с културата и традициите на саамите – единственото признато коренно население в Европа и един от най-колеритните и непознати народи.



ВЛАДИМИР ЗОМБОРИ ЕЛЕНА ТЕЛБИС МИХАИЛ БИЛАЛОВ КРИСТИНА ВЕРОСЛАВОВА ПАРАСКЕВА ДЖУКЕЛОВА ГЕРАСИМ ГЕОРГИЕВ-ГЕРО



ВСЯКА НЕДЕЛЯ | 21:00 | Б.Н.Т. 1

РЕЖИСЬОР ВИКТОР БОЖИНОВ КРЕАТИВНИ ПРОДУЦЕНТИ ВИКТОР БОЖИНОВ, ВАНЯ НИКОЛОВА

СЦЕНАРИЙ ВАНЯ НИКОЛОВА, НЕЛИ ДИМИТРОВА, ЕКАТЕРИНА НИКОЛОВА ОПЕРАТОРИ КАЛОЯН БОЖИЛОВ,

ГЕОРГИ ГВОЗДЕВ ХУДОЖНИЦИ САМУИЛ ГАНЕВ, РОСИЦА БАКЕВА ХУДОЖНИК-КОСТЮМИ МИНА КАЙЕ

ЗВУК МИХАИЛ ДИЧЕВ РЕЖИСЬОР ПО-МОНТАЖА НИНА АЛЪПАРМАКОВА МУЗИКА ПЕТЪР ДУНДАКОВ

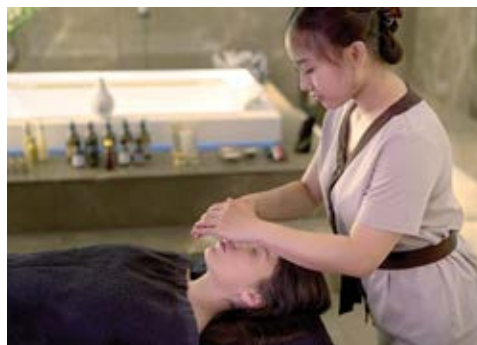
ПРОДУЦЕНТ БЪЛГАРСКА НАЦИОНАЛНА ТЕЛЕВИЗИЯ ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ПРОДУЦЕНТ ФАР ФИЛМ/НАДЕЖДА ЦВЕТКОВА



# Остеоестетика в ESTE FITNESS & SPA съвършенство за здраве и красота

ВИСОКОКАЧЕСТВЕНИ  
ХОЛИСТИЧНИ МЕТОДИ  
ДАВАТ БАЛАНС И  
СПОКОЙСТВИЕ В  
ПЕРФЕКТНО СЪЧЕТАНИЕ В  
ЛУКСОЗНИЯ СПА ЦЕНТЪР

✍ **Надя Халачева**



Водещият луксозен спа център Este Fitness & Spa представя нова гама в своите премиум услуги, отразявайки най-актуалните тенденции в спа индустрията. С изцяло иновативен подход, центърът вече предлага и използва остеоестетика, обогатявайки своята палитра от елитни услуги за възстановяване и грижа. Това е изключително ефективен метод, използващ мануални практики за откриване и отстраняване на причината за несъвършенството, липсата на симетрия или болката в зоните на лицето, главата, шията и деколтето.

Обърнат към холистичния подход, този метод работи за освобождаване на различни блокажи, предизвикани от

натрупано напрежение и стрес, като раздвижва и възстановява лимфната система и кръвообращението. Гостите на луксозния спа център вече могат да се наслаждат на реални резултати без никакви странични реакции. Остеопатичните техники са екологично чисти и изцяло заместват ефекта на ботокса, филтрите и хирургичните интервенции. В Este Fitness & Spa процедурите имат изключителна ефективност и дълготраен ефект, като се справят ефективно с проблеми като мигрени, главоболия, стрес и различни кожни промени, свързани с възрастта - като спукани капилляри, подпухналост, тъмни кръгове, следоперативни белези и други пробле-

ми. С внимателен и персонализиран подход, специално обучените терапевти въздействат върху причините за тези проблеми, постигайки видими и дълготрайни резултати още след първите няколко процедури. Това не само подобрява естетическата визия, но и води до вътрешно освежаване и освобождаване от емоционалната тежест. В Este Fitness & Spa животът се преобразява, чувството за удовлетвореност и щастие се засилва, а лицето се оживява и засиява отвътре.

„Винаги съм била насочена към холистичния метод за постигане на здравословни и естетични цели. Затова въведохме и използваме на остеоестетиката, с която тези възможности се разширяват още повече. Нашата мисия е да осигурим на клиентите си изключително изживяване, където всяко докосване, всяко лечение и всеки жест се стреми към възстановяване на естествената красота и хармония. Тук гостите ни са добре дошли в света на истинското благосъстояние, където красотата е не просто цел, а начин на живот“, споделя мениджърът на Este Fitness & Spa Надя Халачева.

## Авторски масаж „Седемте елемента“ пленява сетивата

Награждайки непрекъснато предлаганите услуги, Este Fitness & Spa отскоро предлага и нов уникален авторски масаж „Седемте елемента“, отново основан на холистичния подход. Той използва техники с дълбоко въздействие на духовно и физическо ниво, като съчетава седемте най-важни елемента на живота - въздух, вода, огън, земя, етер, дърво и метал, и включва ароматерапия с етеричните масла на ALQVIMIA. Висококачествената козметика съчетава наследствената мъдрост на алхимията с изкуството на ароматерапията, за да създаде продукти, които работят не само на физическо ниво, но и на емоционално и духовно. По изключително уникален и балансиран път тези висококачествени козметични продукти от натурален произход работят ефективно и се справят с натрупания стрес и симптоми на вътрешно напрежение. Едновременно с това масажът „Седемте елемента“ комбинира практики от Шиаци и Ломи масаж с ефективни дихателни упражнения и полускъпоценни камъни, обогатени с масла. Това позволява на професионалните терапевти да освободят натрупаното напрежение и стрес, действайки внимателно върху седемте енергийни центъра на тялото.



## Пилатес Реформър за отлични резултати

Уредът Пилатес Реформър е още един от уникалните методи, който по несравним начин подпомага оздравяването на тялото и подобряването на мускулната сила. Създаден, за да тренира малките мускулни групи, Пилатес Реформър е снабден с редица основни принципи за постигане на дълготраен здравословен ефект. Чрез него се изваждат и стягат хармонично мускулите, намаляват се нивата на стрес, подобряват се координацията и балансът, издръжливостта и подвижността на гръбначния стълб. Това е нискоинтензивна тренировка,

при която подобно на йога, умът се ангажира чрез концентрация и дишане. По този начин можете потенциално да намалите сами нивата на стрес. Важно условие е тренировките да се извършват в синхрон с дишането под указанията на специалистите на Este Fitness & Spa. Упражненията са подходящи за всякакви възрасти и хора с различна физическа подготовка или потребности. Специално обучени професионалисти избират перфектна комбинация от техники и движения, за да подобрят здравето и физическата кондиция.

## 7 години успехи и премиум качество

Вече 7 години Este Fitness & Spa е символ на качество и иновации. От създаването си луксозният спа център доказва престиж и качество, като печели поредица награди в престижното издание на единственото по рода си световно конкурсно Luxury Spa Awards. Върхновени от убеждението, че красотата е резултат от хармонията между тялото, ума и душата, Este Fitness & Spa съчетава елегантността на лукса с най-новите тенденции в здравето и красотата. Високата класа на услугите тук се гарантира от изключителни терапевти,

треньори, прецизно подобрена високотехнологична апаратура и първокласни козметични продукти на водещи световни производители. Съчетавайки разнообразни методи и обогатявайки предлаганите услуги, Este Fitness & Spa се превърна в лидер в спа индустрията. Тук се създава перфектна комбинация от висок стандарт и луксозно премиум изживяване, където професионализъмът и елегантността се сливат в едно, представяйки на клиентите неповторимо преживяване в света на красотата и здравето. ☺





# Шведски прелести

FOREO СЕ ГРИЖИ ЗА КРАСОТАТА С МОДЕРНИ ТЕХНОЛОГИИ И ДОСТЪПНИ БЮТИ ПРОДУКТИ



Красотата изисква жертви. Тази мантра беше толкова популярна доскоро, че потребителите асоциираха ежедневната грижа за дължително с дискомфорт и незадоволителни резултати. Технологичната напревара в различните сектори обаче изцяло промени пейзажа и в бюти индустрията. А иноватори, като шведския бранд FOREO, направиха достъпни за домашна употреба процедури, които бяха запазени само за професионални салони. На конкурентната писта компанията обаче изпревари останалите марки, защото предлага не само премиум, но и холистична грижа, която спестява време и средства.

## От QUEEN за QUEENS

Компанията е основана в Швеция и от ден първи е посветена на мисията да направи революция в сектор „Красота“ с помощта на технологиите. Името ѝ е вдъхновено от песен на легендарните QUEEN - „Heaven FOR EveryOne“, разкрива основателят Филип Седич. „Това илюстрира нашата мисия - да разрушаваме етикетите, като същевременно вдъхновяваме всички да бъдат себе си“, споделя той. А целта е всички потребители да се почувстват като крале и кралици в собствената си кожа.

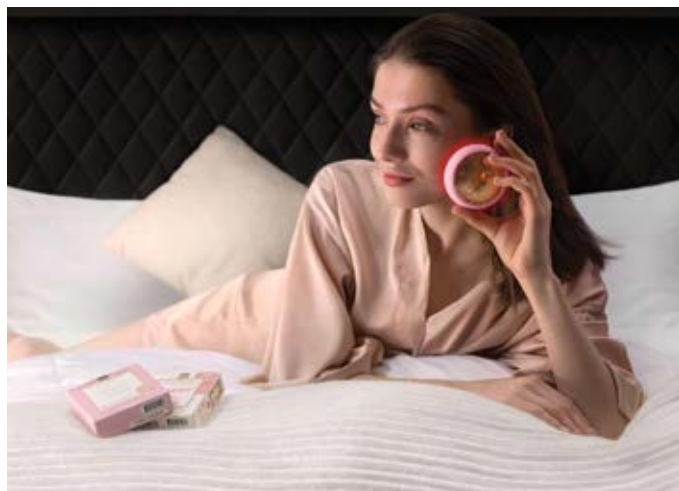
„Ние винаги търсим неща, които имат устойчиво въздействие. И се стремим към иновации, които могат да подобрят живота на хората по най-значимия начин. Играем си с цял набор от различни неща, които вярваме, че могат да имат монументално въздействие“, допълва Седич, който е и главен директор по иновациите.

Вече над 10 години компанията е фокусирана върху внедряването на револю-

ционни технологии и разрушаването на стереотипи.

## Шест минути стизам!

Шведите ценят времето и пространството, издигат в култ практичността и достъпните решения. Дори никога да не сте ходили в страната, може да направите този извод от успеха на друг шведски гигант - IKEA. Тази формула работи и за FOREO - освен портфолиото си от бюти продукти, брандът налага концепцията за краткия, но ефективен ежедневен ритуал за грижа на кожата на лицето. Шест минути са достатъчни, за да се постигнат максимални резултати: 99,5% премахване на замърсяванията с уреда LUNA, спа грижа за най-добро усво-



яване на маска за лицето с UFO за около 2 минути, още толкова за изглаждане на фините линии с BEAR и финална сесия за свежест с IRIS. Не е нужен таймер или да търсите инструкции за използване на техниката. Всички уреди се управляват от приложение на телефона, което ръководи процеса, показва в реално време точните движения и предлага подходящите

процедури. Нещо като личен козметик, но безплатен и на разположение по всяко време. И не на последно място - целта на интерактивното приложение, което се свързва с личното устройство, е да обучава потребителя и да му изгражда навици, които водят до видими резултати.

## Назаем от НАСА

Използването на различни по дължина на вълната лъчи първоначално е разработено от НАСА във връзка с експерименти за отглеждане на растения по време на космически мисии. Впоследствие става ясно, че те имат ефект върху заздравяване на раните. Днес LED светлината се използва широко в борбата срещу стареенето, за лечение на акне и др. Всеки цвят има различно действие, а тази светлина не съдържа опасните ултравиолетови лъчи и акумулацията ефект е отличен. Знаехте ли, че виолетовата светлина помага за изчистване на токсините, а оранжевата помага при слънчево изгаряне и придава сияен вид на кожата?

„Черешката на тортата“ в портфолиото на бранда е силиконовата маска FAQ, която използва по най-добрия начин LED светлината. Клиничните резултати показват ефект след 2-седмично ползване, а за изработката ѝ са сканирани над 10 000 лица с различни типове кожа и проблеми.

По-достъпен и много предпочитан уред е LUNA, а новият модел 4 Plus включва технология за подмладяване с червена LED светлина, тонизиране на лицето и шията с микроток, алтернативни и персонализирани режими на почистване и персонализиране в приложението. ☺

# efbet

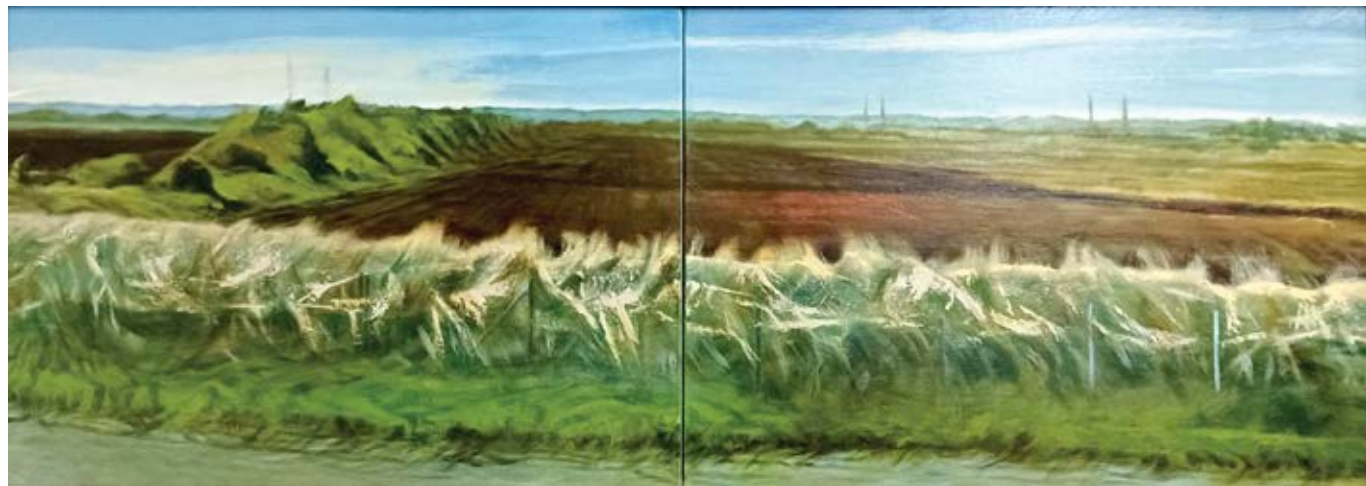
## НАЧАЛЕН

## БОНУС

## КАЗИНО

18+ Хазартът крие риск от развиване на зависимост!





Узари

# ГЪНКИТЕ на земята

ЧРЕЗ ПЕЙЗАЖИТЕ УСЕТЕТЕ И ВИЕ ВРЪЗКАТА СИ С ТРЕВАТА, С ВСИЧКО – ПРИКАНВА ХУДОЖНИЧКАТА  
ЦОНКА ПЕТРОВА

✍ **Татяна Явашева**

С тази изложба стигнах по-близо до себе си. С нея показвам, че продължавам да стоя изправена на краката си и за мен полето на живописата остава чиста, чувствена и неизбежна територия, казва художничката Цонка Петрова по повод своята изложба „Пейзаж“ в столичната галерия „Астри“. И още: „Почнах! Всичко ври и кипи, образуват се гънките на земята, тревата расте, водата е натезала горе в облаци. Скоро пак ще забали дъжд от морето... Зелено, зелено, зелено! Тихо, тревата расте...“

## Вдъхновение

Подтикът за изцяло пейзажна изложба идва от дочута реплика на друг художник „Пейзажчета ли да рисувам“. Това изречение бутва „камъчето“, водата потича и нейната добруджанска душа се усеща свободна да изрази всичко чрез пейзажите. За година и половина са готови 22 платна, като за постижение по пътя към тази проява художничката сочи картината „Разпети петък“ – също пейзаж, в който кодира своето отношение към този специален ден в християнския календар.

## Път

Цонка Петрова определя себе си като живописец по рождение. Никога не е страдала от нерешителност по отношение на професионалното си ориентиране и върви по свой път. Родена е в Добрич в семейството на интелектуалци – баща ѝ Петър Тодоров е професор по история, а майка ѝ е математик и програмист. Израства във Велико Търново, където баща ѝ става преподавател,



Автопортрет

нейното сърце обаче остава завинаги свързано с родното ѝ място. Завършва ВТУ „Св. св. Кирил и Методий“, специалност „Живопис“, след което живее и работи в София. По-късно специализира реставрацията и консервация при проф. Любен Прашков и досега е реставратор в Художествената галерия „Борис Денев“ във Велико Търново. Реставрирала е над 1750 картини. Цонка Петрова преминава през своите житейски перипетии и доказва, че наистина живописата е нейното призвание, тъй като нищо не успява да я отклони от рисуването и вече има повече от 150 участия в национални и регионални изложби, както и редица самостоятелни изяви. Тя на два пъти получава покана да отиде в Париж и да работи за галерия, но не заминава, макар добре да знае френски език.

## Навън и навътре

Фигуралната композиция, пейзажът, портретът ста-



Април



Изгрев над морето

ват нейна територия в продължение на години. Но с фокусирането върху пейзажите Цонка Петрова доразвива усещането си за небе и земя, вода и огън, чрез импулс от искрата, която разпалва страстта на живописването. Тази изложба е подготвяна с удоволствие, каквото не е изпитвала за никога друга. Човешките фигури сега са нейде в далечен план, за да се разкрие отношението ѝ към мястото, винаги свързано с любимите хора. Невидимото, или всъщност най-видимото, тук е любовта ѝ към определено пространство и конкретен човек: „Обичам всичко и всички, усетете и вие връзката си с тревичката, с всичко“.

## Силата на привличането

Да си художник днес е както във всяко друго време – това е призвание, философия и религия, начин на живот. Пазар за изкуството има и сега, разбира се, въпросът е кой как стига до него, уверява Цонка Петрова. И напомня: „Никога не подценявайте розовия цвят – това е тайният посланик на любовта, по-тайни от него са само групите наши любими цвето-



Южен пейзаж

ве, които ни свързват с неща и хора, които обичаме. Загледана винаги стои голяма сила“.

Цонка Петрова вече е поела към следващата си изложба. ☺



Облаци



Кралско синьо





Открийте истински емоции  
и наслада за сетивата в Este Restaurant!



+359 879 814 323 | restaurant@este.bg | Николай Хайтов 3А, София



 **МЕТРОРЕКЛАМА**  
www.metroreklama.com

+359 2 962 50 71  
@office@metroreklama.com







**NAVIBULGAR<sup>®</sup>**  
SINCE 1892

